



Polski Związek Przemysłu  
MOTORYZACYJNEGO

BRANŻA MOTORYZACYJNA  
**RAPORT**  
AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2020/2021

**C/M/S/**

Law. Tax

**KPMG**

Martini & Co.  
TAX ADVISORS





BRANŻA MOTORYZACYJNA  
**RAPORT**  
AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2020/2021

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

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

## Autorami Raportu są: Authors are:

Tomasz Koryzma, Adriana Zdanowicz-Leśniak, Aleksandra Kuźnicka-Cholewa, Maciej Olejnik, Katarzyna Zygmunt, Marek Oleksyn, Karina Zielińska-Piątkowska, Damian Karwala, Paulina Komorowska, Anna Szczygieł, Katarzyna Dulewicz, Izabela Biernat-Sadlak, Krzysztof Sikora, Piotr Ciołkowski, Michał Padamczyk, Ewa Świdarska, Sylwia Raszplewicz-Czyżewska, Aneta Skrzecińska-Kłos, Jan Bujak, Agnieszka Skorupińska, Karol Jaworecki  
[\[CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Bejm sp.k.\]](#),

Przemysław Dobrosławski [\[Fleet\]](#),

Paweł Barański, Mirosław Michna, Przemysław Szywacz, Kiejstut Żagun, Karol Mąka, Agnieszka Kurek  
[\[Firma Doradcza KPMG\]](#),

Jerzy Martini, Maciej Kordalewski [\[Martini i Wspólnicy\]](#),

Jan Wiśniewski [\[Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych\]](#),

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

Łukasz Karpiesiuk, Łukasz Bondaruk, [\[SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy sp.k.\]](#),

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

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

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

Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA, GUS, NBP, PAliZ, Infobus JMK, Komisji Europejskiej, Komisji Nadzoru Finansowego, Komendy Głównej Policji, Ministerstwa Cyfryzacji, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Infrastruktury, Ministerstwa Klimatu, 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 Agency for Foreign Investment, Infobus JMK, Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar, Polish Financial Supervisory Authority, Association of Automotive Dealers, Chief Police Headquarters, Ministry of Digital Affairs, Ministry of Finance, Ministry of Infrastructure, Ministry of Climate, 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, Polish Leasing Association and Polish Vehicle Rental and Leasing Association.

# Spis treści

## Table of contents

Spis treści Table of contents	5	AUTOBUSY BUSES	79
Wspólnie pokonamy kryzys Together we will beat the crisis	6	JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS	88
Bezprecedensowe czasy dla europejskiego przemysłu motoryzacyjnego Unprecedented times for the EU auto industry	8	MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR	98
Członkowie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego Members of Polish Automotive Industry Association	10	Zmalała liczba wydanych praw jazdy The number of new driving licences has gone down	98
Branżę czekają trudne lata The sector is bracing for challenging times	14	Bezpieczeństwo ruchu drogowego Road safety	99
Kim jesteśmy Who we are	20	Kradzieże samochodów Auto theft	101
<b>01. POLSKA POLAND</b>	<b>23</b>	Ubezpieczenia Insurance	102
SAMOCCHODY OSOBOWE PASSENGER CARS	24	Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles	105
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	24	Paliwa Fuel	106
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	32	Transport drogowy Road transport	110
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations	33	ELEKTROMOBILNOŚĆ E-MOBILITY	118
Dealerzy Dealers	41	RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2019 TYRE MARKET IN POLAND AND EUROPE 2019	130
Wynajem Rental	43	INWESTYCJE DROGOWE 2019 ROAD INVESTMENT 2019	136
Import aut używanych Import of used vehicles	46	<b>02. PRAWO LAW</b>	<b>141</b>
Flota na parkingu Fleet in the parking lot	48	<b>03. PODATKI TAXES</b>	<b>201</b>
SAMOCCHODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE LIGHT COMMERCIAL VEHICLES AND TRUCKS	59	<b>04. POMOC PUBLICZNA STATE AID</b>	<b>211</b>
PRZYCZEPY, NACZEPY I ZABUDOWY TRAILERS, SEMITRAILERS AND BODIES	72	<b>05. GOSPODARKA ECONOMY</b>	<b>253</b>
		<b>06. EUROPA EUROPE</b>	<b>277</b>



## Wspólnie pokonamy kryzys

Europejski przemysł samochodowy spodziewa się w tym roku 25-procentowego spadku sprzedaży. Oznacza to, że nabywców znajdzie ok. 9,6 mln aut, ponad 3 mln mniej niż w 2019 roku.

Podczas wymuszonego przez pandemię zamrożenia gospodarki od połowy marca do maja, europejski rynek skurczył się o 41,5 proc. To największy spadek zanotowany w historii tego sektora. Chociaż ograniczenia zostały zniesione, sprzedaż pozostaje na poziomie najniższym od 2013 roku.

Ta sytuacja bezpośrednio przekłada się na wyniki finansowe producentów motoryzacyjnych. Marże gwałtownie maleją, wiele firm spodziewa się strat, w dodatku dzieje się to w najgorszym możliwym momencie przejścia na nowe technologie alternatywnych napędów.

Rządy państw uzgodniły dojście do neutralności klimatycznej do 2050 roku i motoryzacja ma do odegrania w tym programie ważną rolę. Dlatego koncerny samochodowe rocznie inwestują 53,8 mld euro w badania i rozwój, które mają przynieść skuteczne rozwiązania dla nowych, ekologicznych i oszczędnych samochodów.

Przemysł z zaniepokojeniem obserwuje nastroje nabywców. Ma przy tym nadzieję, że wprowadzenie alternatywnych napędów pobudzi popyt i pomoże przetrwać kryzys. Dlatego PZPM wspólnie z organizacjami z innych krajów domaga się neutralności technologicznej przepisów oraz apeluje do rządów o wsparcie dla rozwoju infrastruktury dystrybucji alternatywnych paliw. Chodzi o stacje ładowania dla aut elektrycznych, stacje gazowe i wodorowe.

## Together we will beat the crisis

This year, the European automotive sector is expecting sales to shrink by 25 per cent. This means that sales will account for approx. 9.6 billion vehicles, which is more than 3 million units less than in 2019.

Following the outbreak of the pandemic, the economy remained frozen from mid-March and the European market contracted by 41.5 per cent. This is the worst decline ever recorded in the history of the sector. Restrictions have been lifted, but sales are hitting the lowest levels since 2013, what translates directly into financial performance of auto-makers. Margins are plummeting dramatically, many organisations are bracing themselves for losses and the timing could not be worse as we are witnessing the transition to new alternative drive technologies.

Governments have agreed to achieve climate neutrality by 2050 and the automotive sector has a key role to play in this agenda. This is why automotive manufacturers are investing EUR 53.8 billion each year in R&D to design effective solutions for new, green and sober mobility.

The industry is watching the consumer sentiment with concern, but hopes that the launch of alternative drives will stoke demand and help beat the crisis. Therefore, teamed up with organisations from other countries, PZPM is calling on for technologically neutral regulations and urges the governments to support development of the distribution infrastructure for alternative fuels, mainly charging stations for electric vehicles, autogas and hydrogen refuelling stations.

Customers will benefit from a variety of drives, while the industry expects politicians to support new technologies

Klienci będą mieli szeroki wybór napędów, ale przemysł oczekuje od polityków także wsparcia nowych technologii, które zapewnią zdrowsze środowisko i wyjście z kryzysu.

Zielony Ład przyniesie europejskim społeczeństwom rozwojowe szanse. Jednak wprowadzenie nowych rozwiązań nie może być obowiązkiem i obciążeniem tylko jednej gałęzi przemysłu. Motoryzacja potrzebuje wsparcia ze strony przemysłu rafineryjnego i energetycznego.

Potrzebne jest także umożliwienie stosowania nowatorskich rozwiązań, które przyniosą redukcję emisji dwutlenku węgla. Chodzi o położenie większego nacisku na ekofajdę i dopuszczenie do ruchu pojazdów autonomicznych. Prace nad oprogramowaniem do autonomicznych samochodów prowadzone są także w Polsce. W przypadku transportu obiecującym rozwiązaniem są wielkopojemne ciężarówki. Dwa takie zestawy zastąpią trzy konwencjonalne ciągniki siodłowe z naczepami, przez co zmniejszenie emisji CO<sub>2</sub> może zmaleć o jedną czwartą.

Bez wątplenia przyszło nam żyć w ciekawych czasach. Pozostaje mieć nadzieję, że rewolucyjne zmiany w motoryzacji, które dzieją się na naszych oczach przyczynią się do jej dostępności dla każdego użytkownika i spełnią pokładane w niej oczekiwania wobec środowiska.

that will provide a healthier environment and a way out from the crisis.

The Green Deal will provide European societies with development opportunities. But one industry cannot be solely responsible and bear the burden of introduction of new solutions. The motor industry needs support from the refining and the energy sector.

It is also necessary to enable the application of innovative solutions to reduce carbon emissions. Equally important is greater focus on eco-driving and greenlighting admission of self-driving vehicles to our roads. Efforts on software for autonomous cars are also continued in Poland. Meanwhile, large-capacity trucks are a promising transport solution. Two such units are able to replace three conventional tractor units with semi-trailers, what may reduce carbon emissions by 25 per cent.

We are certainly living in interesting times. Let's just hope that breakthrough transformations in mobility which we are now witnessing will make it available for all users and meet our environmental expectations.

JAKUB FARYŚ

Prezes PZPM

President of PZPM





## Bezprecedensowe czasy dla europejskiego przemysłu motoryzacyjnego

Kilka tygodni temu przedstawiono pierwsze propozycje pomocy dla europejskiego przemysłu motoryzacyjnego, aby wspierać go w przewyżnianiu poważnych konsekwencji pandemii COVID-19. Jednocześnie, branża stoi przed gigantycznym wyzwaniem związanym z przejściem w kierunku zero-emisyjnych samochodów. W ACEA nie ustajemy w wysiłkach, aby wznowienie działalności europejskiego sektora motoryzacyjny zakończyło się sukcesem, ale musimy przyznać, że mamy jeszcze wiele przeszkód do pokonania.

Priorytetem numer jeden dla naszego przemysłu jest ożywienie rynku, a tym samym przywrócenie normalnego poziomu produkcji w fabrykach działających na terenie całej Unii. Ze względu na dramatyczny spadek sprzedaży pojazdów od chwili rozpoczęcia się pandemii koronawirusa w Europie, kluczowe znaczenie będzie miało wprowadzenie skutecznych zachęt rynkowych, które umożliwią producentom ponowne otwarcie fabryk i utrzymanie stanowisk pracy dla milionów pracowników.

Warto przypomnieć jak duża jest produkcja przemysłu motoryzacyjnego - obecnie na terenie całej Europy działa 298 zakładów, w których montowane są samochody i produkowane są silniki. W Polsce znajduje się 16 fabryk, w których montowane są samochody osobowe, samochody dostawcze, ciężarówki i autobusy.

Od połowy marca wszystkie fabryki boleśnie odczuły konsekwencje kryzysu wywołanego przez pandemię COVID-19. W całej Unii z powodu przestojów nie wyprodukowano około 2,5 miliona pojazdów. Pomimo, że produkcja została

## Unprecedented times for the EU auto industry

The first proposals to help Europe's auto industry overcome the massive fallout of the COVID-19 pandemic, while facing the monumental challenge of making the transition to carbon-neutral mobility at the same time, were presented a few weeks ago. As ACEA we are working hard on a successful re-launch of Europe's auto sector, but the fact is that many hurdles still need to be overcome.

The number one priority of our industry is to revive the market, thereby enabling vehicle production to resume at normal levels again at manufacturing sites across the EU. Given the dramatic collapse in vehicle sales since the coronavirus took hold of Europe, it will be crucial to provide strong market incentives to enable manufacturers to fully re-open factories and keep millions of employees in jobs. Some people tend to forget about the sheer scale of the auto industry's manufacturing footprint, but 298 automobile assembly and engine production plants operate across the European continent today, 16 of which are building cars, vans, trucks and buses in Poland.

Since mid-March, however, production at these plants has been severely impacted by the COVID-19 crisis. EU-wide production losses because of factory shutdowns total at least 2.5 million motor vehicles so far. And although almost all factories have re-started production again by now, they are all still operating well below pre-lockdown capacity.

The fact that a factory is open again does not mean that output is back at 'healthy' levels, nor that all employees are back at work - on the contrary. In April, for example,



już wznowiona w większości zakładów, fabryki nadal nie wykorzystują pełnych mocy produkcyjnych z czasu przed pandemią.

Ponowne otwarcie fabryk nie oznacza, że produkcja wróciła do „zdrowego” poziomu, ani też, że do pracy przystąpili wszyscy pracownicy. Wręcz przeciwnie. W kwietniu rejestracje nowych pojazdów w UE spadły o 76,3% rok do roku, co odzwierciedla największe załamanie popytu na samochody od czasów, kiedy zaczęto powadzić statystyki! Kilka miesięcy temu taki scenariusz wydawałby się nam niemożliwy.

Oznacza to również, że cały sektor stoi w obliczu groźby braku płynności, a jego wyniki będą stały pod znakiem zażyczenia przez długi czas. Jest oczywiste, że obecny kryzys w przemyśle motoryzacyjnym ma ogromny wpływ na pozostałe gałęzie gospodarki. Jeżeli mamy powrócić do produkcji przy pełnych mocach, należy podjąć zdecydowane działania w celu pobudzenia popytu, zwłaszcza, że na wielu kluczowych rynkach sprzedaż spadła do rekordowo niskiego poziomu.

W związku z tym rządy państw muszą wprowadzić zachęty do odnawiania parku samochodowego, które będą stymulować popyt wśród indywidualnych i instytucjonalnych klientów, wesprą ożywienie gospodarcze w UE oraz przyspieszą „zieloną” odnowę floty pojazdów jeżdżących po naszych drogach. Skuteczność tych programów można zwiększyć, wprowadzając premie za złomowanie starych aut, które wspierają także realizację ambitnych celów klimatycznych wyznaczonych przez kraje Europy.

Jestem głęboko przekonany, że jak najszybsze ponowne uruchomienie całego łańcucha wartości w sektorze motoryzacyjnym ma obecnie kluczowe znaczenie.

registrations of new cars in the EU posted a year-on-year decline of 76.3%, resulting in the strongest drop in car demand since records began! These numbers would have been impossible to imagine just a few months ago.

It also means that the whole sector is at risk of liquidity shortages and sees its performance threatened for some time to come. And may be needless to say, the current crisis in the automotive industry has a significant knock-on effect on other parts of the economy. If we are to return to full-scale production again, strong measures have to be taken to stimulate demand, given that sales have crashed to an all-time low in many key markets.

To that end, governments need to introduce fleet renewal incentives, as those will boost private and business demand, support the EU’s wider economic recovery, and accelerate a ‘green’ renewal of the vehicle fleet on our roads. These schemes should also be enhanced by scrapping premiums, especially considering Europe’s ambitious climate targets.

I strongly believe that it is crucial to bring the entire automotive value chain back into motion again as soon as possible.

ERIC-MARK HUITEMA

Sekretarz Generalny ACEA

Director General of ACEA



# Członkowie

## Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego

**3M** Science.  
Applied to Life.™

3M Poland  
[www.3m.pl](http://www.3m.pl)

**4CV MOTO**

4CV  
[www.4cv.pl](http://www.4cv.pl)

**AC** **STAG**  
autogas systems

AC  
[www.ac.com.pl](http://www.ac.com.pl)  
[www.stag.pl](http://www.stag.pl)

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

Almot Mikołaj Sibora  
[www.junak.com.pl](http://www.junak.com.pl)  
[www.triumphmotorcycles.pl](http://www.triumphmotorcycles.pl)  
[www.lambretta.com](http://www.lambretta.com)  
[www.zontepolska.pl](http://www.zontepolska.pl)

**B M W** **MINI**

**BMW**  
**MOTORRAD**

BMW Group Polska  
[www.bmw.pl](http://www.bmw.pl)  
[www.mini.com.pl](http://www.mini.com.pl)  
[www.bmw-motorrad.pl](http://www.bmw-motorrad.pl)

**JAGUAR** **LAND-ROVER**

British Automotive Polska  
[www.jaguar.pl](http://www.jaguar.pl)  
[www.landrover.pl](http://www.landrover.pl)

**CARPOL**  
ADAPTACJA POJAZDOW

Carpol  
[www.carpol.pl](http://www.carpol.pl)

**DAF**  
A **PACCAR** COMPANY

DAF Trucks Polska  
[www.daftrucks.pl](http://www.daftrucks.pl)

**EKOCEL**  
ZOELLER GROUP

Ekocel  
[www.ekocel.pl](http://www.ekocel.pl)

**KÖGEL**

Eurotrailer  
[www.grupadbk.com](http://www.grupadbk.com)

**ALFA ROMEO** **FIAT** **FIAT**  
**Jeep** **ABARTH** **MOPAR**

FCA Poland  
[www.fcapoland.pl](http://www.fcapoland.pl)

**Ford**

Ford Polska  
[www.ford.pl](http://www.ford.pl)

**Ford**  
**TRUCKS**

Sharing the load  
Ford Trucks  
[www.ford-trucks.pl](http://www.ford-trucks.pl)

**G** **POLSKA**  
**Gruau**

Gruau Polska  
[www.gruau.com](http://www.gruau.com)

**MOTOR**  
**HARLEY-DAVIDSON**  
**CYCLES**

Harley-Davidson  
Central and Eastern Europe  
[www.harley-davidson.com](http://www.harley-davidson.com)

# Members

of Polish Automotive Industry Association



Henschel Engineering  
Automotive  
[www.henschel-automotive.com](http://www.henschel-automotive.com)



Honda Motor Europe Ltd.  
Sp. z o.o. Oddział w Polsce  
[www.honda.pl](http://www.honda.pl)



Hyundai Motor Poland  
[www.hyundai.pl](http://www.hyundai.pl)



Isuzu Automotive Polska  
[www.isuzu.com.pl](http://www.isuzu.com.pl)



Isuzu Trucks Polska  
[www.isuzutrucks.pl](http://www.isuzutrucks.pl)



Iveco Poland  
[www.iveco.pl](http://www.iveco.pl)



KFB Acoustics  
[www.kfb-acoustics.com](http://www.kfb-acoustics.com)



KIA Motors Polska  
[www.kia.com](http://www.kia.com)



KTM Central East Europee  
[www.ktm.com](http://www.ktm.com)



Liberty Motorcycles  
[www.libertymotors.pl](http://www.libertymotors.pl)



MAN Truck & Bus Polska  
[www.mantruckandbus.pl](http://www.mantruckandbus.pl)



MAN Trucks  
[www.mantruckandbus.pl](http://www.mantruckandbus.pl)



Mazda Motor Logistics  
Europe Sp. z o.o.  
Oddział w Polsce  
[www.mazda.pl](http://www.mazda.pl)



Mercedes-Benz  
The best or nothing.



Mercedes-Benz Polska  
[www.mercedes-benz.pl](http://www.mercedes-benz.pl)  
[www.smart.com](http://www.smart.com)



Mercedes-Benz  
Trucks you can trust



Mercedes-Benz Polska Trucks  
[www.mercedes-benz-trucks.com/  
pl\\_PL/home.html](http://www.mercedes-benz-trucks.com/pl_PL/home.html)  
[www.fuso-trucks.pl](http://www.fuso-trucks.pl)

# Członkowie

## Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego



MMC Car Poland  
[www.mitsubishi.com.pl](http://www.mitsubishi.com.pl)



MOTO WEKTOR  
[www.motowektor.pl](http://www.motowektor.pl)



MOTOR-LAND  
[www.Kymco.pl](http://www.Kymco.pl), [www.Benelli.com](http://www.Benelli.com)  
[www.Keewaypoland.com](http://www.Keewaypoland.com)  
[www.Poland.keeway.com](http://www.Poland.keeway.com)  
[www.Riejumoto.pl](http://www.Riejumoto.pl)



MRauto  
[www.mrauto.pl](http://www.mrauto.pl)



Nexteer Automotive Poland  
[www.nexteer.com](http://www.nexteer.com)



Nissan S.C. & E Europe  
[www.nissan.pl](http://www.nissan.pl)



Polonia Cup  
[www.poloniacup.com.pl](http://www.poloniacup.com.pl)



Probike  
[www.kawasaki.pl](http://www.kawasaki.pl)



Renault Polska  
[www.renault.pl](http://www.renault.pl)  
[www.dacia.pl](http://www.dacia.pl)



Renault Trucks Polska  
[www.renault-trucks.pl](http://www.renault-trucks.pl)



Scania Polska  
[www.scania.pl](http://www.scania.pl)



Subaru Import Polska  
[www.subaru.pl](http://www.subaru.pl)



Suzuki Motor Poland  
[www.suzuki.pl](http://www.suzuki.pl)



Terberg Matec Polska  
[www.terbergmatec.pl](http://www.terbergmatec.pl)



The European Van Company  
[www.TheEuropeanVanCompany.eu](http://www.TheEuropeanVanCompany.eu)

# Members

## of Polish Automotive Industry Association

**TOYOTA**

TOYOTA MOTOR MANUFACTURING POLAND

Toyota Motor  
Manufacturing Poland  
[www.toyotapl.com](http://www.toyotapl.com)



**TOYOTA**



**LEXUS**

Toyota Motor Poland  
[www.toyota.pl](http://www.toyota.pl)  
[www.lexus-polska.pl](http://www.lexus-polska.pl)

**Indian**  
MOTORCYCLE

V Cruiser  
[www.indianpoland.com](http://www.indianpoland.com)

**Valeo**

Valeo Thermal Systems  
[www.valeo.com](http://www.valeo.com)



SKODA

PORSCHE

Samochody  
Dostawcze

Volkswagen Group Polska  
[www.audi.pl](http://www.audi.pl), [www.porsche.pl](http://www.porsche.pl)  
[www.seat-auto.pl](http://www.seat-auto.pl), [www.skoda-auto.pl](http://www.skoda-auto.pl)  
[www.volkswagen.pl](http://www.volkswagen.pl), [www.vw-group.pl](http://www.vw-group.pl)  
[www.vwdostawcze.pl](http://www.vwdostawcze.pl)



Samochody  
Dostawcze

**Volkswagen Poznań**

Fabryka Samochodów Dostawczych i Komponentów

Volkswagen Poznań  
[www.volkswagen-poznan.pl](http://www.volkswagen-poznan.pl)



Volvo Car Poland  
[www.volvocars.pl](http://www.volvocars.pl)



Volvo Trucks Polska  
[www.volvotrucks.pl](http://www.volvotrucks.pl)



**WIELTON**

WIELTON S.A.  
[www.wielton.com.pl](http://www.wielton.com.pl)

**YAMAHA**  
*Revs your Heart*

Yamaha Motor Europe  
– Oddział w Polsce  
[www.yamaha-motor.pl](http://www.yamaha-motor.pl)

**zipp**

Zipp  
[www.zipp.pl](http://www.zipp.pl)

# Branżę czekają trudne lata

## The sector is bracing for challenging times

Rok 2019 zakończył się w Polsce rekordowymi wynikami rejestracji nowych samochodów osobowych, przy umiarkowanym, blisko 5-procentowym wzroście. W UE rozwój tego rynku był ledwo zauważalny, ale w sumie miniony rok należał do udanych.

Bieżący rok zapowiadał się jako trudny, po pierwszych dwóch miesiącach 2020 rejestracje w Polsce zmalały o ponad 13 proc., w Unii Europejskiej spadki przekroczyły 7 proc., nikt jednak nie spodziewał się tak dramatycznych spadków, jakie rynek zanotował na skutek pandemii i zamrożenia gospodarki. Popyt na samochody przygasł już w marcu, a w kwietniu spadek rejestracji aut osobowych w Polsce sięgnął 67,1 proc. i był to najgłębszy i najszybszy spadek w historii prowadzenia analiz krajowego rynku.

Na szczęście w ostatnich miesiącach sprzedaż wyraźnie wzmacnia się, w czerwcu rejestracje były już tylko o 20,5 proc. mniej liczne niż rok wcześniej. Nastroje konsumentów poprawiają się i w pierwszej połowie roku spadek rejestracji nowych aut osobowych w Polsce wyniósł 35,4 proc. Podobnie jest w UE, gdzie spadek rejestracji aut osobowych nieznacznie przekroczył 38 proc.

2019 in Poland brought a record-breaking number of new passenger car registrations and a mild growth that accounted for nearly 5 per cent. Development of the market was barely visible in the EU, but overall, the past year was good.

The current year has promised to be challenging. Two months into 2020, registrations in Poland plummeted by more than 13 per cent, while declines across the European Union exceed 7 per cent. Still, no one expected dramatic slumps that hit the market in the wake of pandemic and the freezing of the economy. Demand for vehicles was already waning in March, while in April passenger car registration in Poland went down by 67.1 per cent, marking the deepest and the fastest decline in the history of the Polish automotive market analytics.

Luckily, sales have been visibly picked up in recent months and June registrations were only 20.5 per cent lower on a year earlier. The consumer sentiment is improving, while new passenger car registrations in the first half of the year shrunk by 35.4 per cent alike in the EU where passenger car registrations were down by slightly more than 38 per cent.

## Mgliste perspektywy

Konieczność ochrony pracowników przed możliwością zakażenia, wprowadzone przez rząd restrykcje oraz zapasć sprzedaży zmusiła producentów aut i dostawców komponentów do zamknięcia fabryk. Zakłady były nieczynne przez kilka, a niektóre nawet kilkanaście tygodni. Według Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów ACEA, tylko do początku czerwca w Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii utracona została produkcja 2,5 mln pojazdów.

*Według ankietowanych powrót do sytuacji sprzed pandemii zajmie co najmniej 2 lata według 59 proc. pytanych, a 6 proc. uważa, że to nie nastąpi w ogóle.*

*59 per cent of respondents claim that it will take at least two years to return to return to pre-pandemic levels, while 6 per cent believe the market will not bounce back at all.*

ACEA prognozuje, że w całym 2020 roku sprzedaż aut osobowych skurczy się o 25 proc. i zmniejszy się o ponad 3 mln sztuk w stosunku do 2019 roku. Te spadki odczują także znajdujące się w Polsce fabryki.

W Barometrze KPMG i PZPM badającym nastroje w branży motoryzacyjnej, kadra kierownicza polskich zakładów przyznała, że zarządzane przez nią firmy odnotowały spadek sprzedaży w efekcie pandemii COVID-19, 88 proc. spotkało się z zakłóceniami łańcucha dostaw; natomiast 35 proc. z nich zamknęło przynajmniej część działalności. Chociaż zakupy nowych aut stopniowo odbudowują się, przedsiębiorcy są niepewni przyszłości. Z przeprowadzonego w maju przez PZPM i KPMG badania nastrojów kadry zarządzającej wynika, że 55 proc. przedstawiciele producentów oczekuje pogorszenia sytuacji w Polsce w najbliższych dwunastu miesiącach. Wśród dystrybutorów ten odsetek wynosi 49 proc. Poprawy oczekuje 25 proc. producentów i 29 proc. dystrybutorów. Bieżącą sytuację opisało jako złą lub raczej złą 70 proc. producentów i 71 proc. dystrybutorów.

Według ankietowanych powrót do sytuacji sprzed pandemii zajmie co najmniej 2 lata według 59 proc. pytanych, a 6 proc. uważa, że to nie nastąpi w ogóle. Powodem pesymizmu są fundamentalne zmiany na rynku.

## Uncertain outlooks

The need to protect employees against potential infections, restrictions introduced by the government and the plummeting sales forced auto makers and component suppliers to shut down factories. Manufacturing sites were closed for several, and some for even more than a dozen weeks. ACEA, the European Automobile Manufacturers' Association, argues that by early June alone losses in production in the European Union and the United Kingdom accounted for 2.5 million units.

ACEA projects that sales of passenger cars in 2020 will contract by 25 per cent and will be down by more than 3 million units versus 2019. Such declines will certainly take their toll on manufacturing sites based in Poland.

In KPMG and PZPM's outlook survey into the sentiment of managers from the automotive industry, the management of Polish auto manufacturing sites admitted that sales of their organisations has been hit by the COVID-19 pandemic, while 88 per cent experienced disruptions in the supply chain and 35 per cent shutdown at least a part of their operations.

Sales of new vehicles are being gradually restored, but businesses are uncertain about their future. Findings of a management outlook survey conducted by PZPM and KPMG in May reveal that 55 per cent of automakers expect the situation in Poland to further deteriorate in the next twelve months. The figure for distributors stands for 49 per cent. Meanwhile, 25 per cent of automakers and 29 per cent of distributors expect the market to improve. 70 per cent of automakers and 71 per cent of distributors have described the current situation as poor or rather poor.

59 per cent of respondents claim that it will take at least two years to return to pre-pandemic levels, while 6 per cent believe the market will not bounce back at all. Their pessimistic attitude is driven by profound changes in the market.

## Zielony Ład a oczekiwania konsumentów

Komisja Europejska przedstawiła 4 marca wniosek legislacyjny [European Climate Law] zawierający prawne zobowiązania, zgodnie z którymi UE stanie się neutralna dla klimatu do roku 2050.

Ten dokument bezpośrednio dotyka przemysłu samochodowego. KE wskazuje, że transport odpowiada za jedną czwartą europejskich emisji dwutlenku węgla. W przeciwieństwie do innych gałęzi przemysłu, które do 2018 roku zredukowały łącznie emisję w stosunku do 1990 roku o 23 proc., gdy gospodarka wzrosła o 61 proc., emisje transportu są większe o 20 proc. Europejscy politycy przyznają, że choć od 2007 roku emisje maleją (spadek sięgnął 10 punktów proc.), to jednak należy uczynić więcej.

Na dodatek transport drogowy odpowiada za ponad 70 proc. emisji tej gałęzi usług. KE zakłada, że w połowie wieku transport zmniejszy emisję CO<sub>2</sub> o 60 proc. w stosunku do 1990 roku. Unijni politycy przewidują, że osiągnięcie celów będzie możliwe dzięki wykorzystaniu cyfryzacji transportu, alternatywnym paliwom i zeroemisyjnym pojazdom. Wymóg, aby przemysł przestawił się na produkcję modeli z napędem alternatywnym dotyczy zarówno dostawców samochodów osobowych jak i użytkowych. W przypadku tych ostatnich KE przygotowała rozwiązania prawne, zachęcające do przesunięcia potoków ładunków z dróg na tory. UE przewiduje niemal podwojenie w najbliższej dekadzie przewozów kolejowych.

Założenia polityków nie pokrywają się jednak z preferencjami konsumentów. Spedytorzy chętniej korzystają z samochodów, ponieważ jest to znacznie bardziej elastyczny środek transportu od kolei.

Nabywcy samochodów osobowych nie są przekonani do kosztownych napędów alternatywnych. Co prawda w pierwszej połowie tego roku popyt na eauta wzrósł o 31 proc., gdy cały europejski rynek zmalał, to jednak e-samochody stanowią tylko 4 proc. rejestracji. W ich popularyzacji mogą pomóc innowacyjne zasady finansowania, wykorzystujące sprawdzone zasady wynajmu długoterminowego, które pozwalają zmniejszyć obciążenie finansowe ponoszone przez użytkownika.

ACEA wskazuje, że nabywcy chętniej wybiorą elektryczne modele, jeżeli zapewniona zostanie infrastruktura do ładowania takich samochodów. Według danych PZPM i PSPA, na koniec czerwca w Polsce działały 1194 stacje ładowania takich pojazdów, to o blisko 60 proc. więcej niż rok wcześniej.

## Green Deal versus consumer expectations

On 4 March, the European Commission presented a legislative proposal [European Climate Law] that contains its legal commitments to make the EU “climate neutral” by 2050.

The document has a direct impact on the automotive industry. The EC indicates that transport is accountable for 25 per cent of European carbon emissions. Unlike other industries which by 2018 reduced total emissions by 23 per cent compared to the 1990 level, while the economy grew by 61 per cent over the same period, emissions from transport are up by 20 per cent. European politicians admit that despite the fact that greenhouse emissions have been reduced since 2007 [by 10 percentage points], there is a lot that needs to be done in this area.

In addition, road transport is responsible for more than 70 per cent of GHG emissions from transport. The European Commission projects that halfway through the century emission levels will be reduced by 60 per cent versus the 1990 levels. EU politicians predict that targets will be achievable following the introduction of digitization in mobility, alternative fuels and zero-emission vehicles. Imposed on the automotive industry, the requirement to make a transition towards production of alternative drive models is applicable both for producers of passenger cars and commercial vehicles. With the latter ones in mind, the EC has proposed legal solutions that encourage shifting freights from roads to railway tracks. The EU projects that railway freights will nearly double over the next decade.

However, there is a mismatch between guidelines adopted by the policymakers and consumer preferences. Forwarders usually opt for vehicles as road transport offers much more flexibility than railway.

Passenger car buyers are reluctant to buy costly alternative drives. It's true that demand for electric vehicles went up by 31 per cent in the first half of the year, while the entire European market contracted, but electric vehicles account for only 4 per cent of total registrations. Their promotion may be driven by innovative financing arrangements using tried and tested terms and conditions of long-term hire to reduce the financial burden for the user.

ACEA stresses that customers will be keener to opt for electric models, when EV charging infrastructure is readily available. PZPM and PSMA figures reveal that Poland was home to 1,194 EV charging stations at end-June, what means that their number went up by nearly 60 per cent compared to the previous year.



## Suvy górą

KE tworzy ramy dla motoryzacji przyszłości, jednak przemysłowi trudno będzie zmieścić się w nich, bez współdziałania z nabywcami. Tymczasem oni mają nieco inne od polityków oczekiwania wobec motoryzacji.

Europejska Agencja Środowiska (EEA) opublikowała wstępne wyniki pomiarów średniej emisji CO<sub>2</sub> floty nowych samochodów osobowych i dostawczych zarejestrowanych po raz pierwszy w 2019 roku. Okazuje się, że był to trzeci rok z rzędu wzrostu średniej emisji dwutlenku węgla. W 2019 roku powiększyła się o 1,66 grama CO<sub>2</sub>/km do 122,4 gramów. Jest to poniżej limitu 130 gram obowiązującego w 2019 roku, ale znacznie powyżej ograniczenia 95 gram, obowiązującego od 2020 roku. EEA jako powód rosnących emisji wskazuje coraz większy popyt na suvy, które stanowią już 38 proc. rynku oraz nikłe zainteresowanie samochodami elektrycznymi.

Agencja podkreśla również, że różnica w emisji pomiędzy modelami napędzanymi silnikami benzynowymi i wysokoprężnymi jest najniższa od początku pomiarów i wyniosła 0,6 grama. Jednakże przeciętna masa diesla jest o ponad 20 proc. większa niż modelu benzynowego (1613 kg wobec 1305 kg), gdy masa modeli elektrycznych sięga 1744 kg.

## SUVs on the rise

The EC is creating a framework for the mobility of the future, but without cooperation with buyers, the sector will be struggling to fit in. Meanwhile, consumers have very different expectations from mobility than the policy makers.

The European Environment Agency (EEA) has published preliminary results of measurements of average carbon emissions from new passenger cars and commercial vehicles registered for the first time in 2019. It emerges that average carbon emissions have gone up again for the third year running. Figures went up from 1.66 g CO<sub>2</sub>/km to 122.4 g CO<sub>2</sub>/km in 2019, what marks a result above the 130 gram limit for 2019, and much above the reduced 95 grams limit for 2020. The EEA claims that ever-growing emission levels are driven by the rising demand for SUVs which already have as much as 38 per cent of market share and very modest uptake for electric vehicles.

The Agency also stresses that differences in emission levels from petrol and diesel-powered models stand at merely 0.6 grams and mark the lowest figure in the history of measurements. Nevertheless, the average weight of a diesel-powered vehicle is 20 per cent higher compared to a model fitted with a petrol engine (1,613 kg versus 1,305), while electric vehicles weight up to 1,744.

*Gdyby wesprzeć wdrażanie zeroemisyjnych aut z działaniem na rzecz odnowy samochodowych flot, efekt ekologiczny zostałby uzyskany jeszcze szybciej.*

*Had the launch of zero-emission vehicles been reinforced by fleet renewal initiatives, the environmental effect would have been achieved much faster.*

Lekkie pojazdy dostawcze zanotowały w 2019 roku średnią emisję 158,4 grama CO<sub>2</sub> na kilometr. Jest to poniżej poziomu 175 gram obowiązującego w tamtym roku, ale o 11 gram powyżej limitu, który zaczął obowiązywać w 2020 roku. EEA uważa, że powodem tego stanu rzeczy jest coraz większa masa pojazdów, a także ograniczone zainteresowanie furgonami plug-in, których udział w rynku wyniósł 1,3 proc., o 0,5 punktu proc. więcej niż w 2018 roku.

Po latach dopłat do samochodów elektrycznych i zelektryfikowanych, emisje zarejestrowanych w Europie aut sięgnęły poziomu z 2014 roku. Ta paradoksalna sytuacja jest wynikiem preferencji klientów, którzy wybierają coraz

In 2019, average emissions from light commercial vehicles stood at 158.4 g of CO<sub>2</sub> per kilometre. It's above the 175 grams limit for the past year, and 11 grams above the reduced limit that became effective in 2020. The EEA believes that the increase is driven by the growing weight of vehicles as well as limited interest in plug-in vans whose market share stands at 1.3 per cent, or is up by 0.5 percentage points compared to 2018.

After years of incentives designed to stoke demand for electric and electrified vehicles, emissions from vehicles registered in Europe have reached the 2014 level. This paradoxical situation is the after-effect of preferences of consumers who are drawn to the ever-heavier vehicles.

cięższe samochody. Wprowadzane przez władze lokalne zakazy wjazdu do centrów miast samochodów z dieslami doprowadziły do znaczącego spadku popularności tych aut, które emitują mniej CO<sub>2</sub> od modeli benzynowych.

Przemysł motoryzacyjny znalazł się w trudnej sytuacji: jego obowiązkiem jest sprostać zapisom prawa, ale musi także dostarczać takie samochody, jakich potrzebują klienci.

#### Pomoc rządów niezbędna

Pogodzenie potrzeb nabywców z wymogami regulatora będzie wymagało pomocy państw i mądrych regulacji. Choćby dotyczących sektora transportu, pozwalających na stosowanie długich zestawów. Dwa takie pojazdy zastąpią 3 obecnie używane ciągniki z naczepami. Ta wymiana pozwoli zmniejszyć emisję transportu drogowego o ponad jedną piątą.

W przypadku aut osobowych ACEA wskazuje, że nowe cele emisji CO<sub>2</sub> sprawiły, że w ofercie pojawiło się więcej samochodów zeroemisyjnych. Wpłyną one na poprawę jakości powietrza w naszym otoczeniu. Gdyby wesprzeć wdrażanie zeroemisyjnych aut z działaniem na rzecz odnowy samochodowych flot, efekt ekologiczny zostałby uzyskany jeszcze szybciej. Konieczna jest także rozbudowa infrastruktury paliw alternatywnych.

KE szacuje, że cały program przejścia na gospodarkę niskoemisyjną będzie kosztował w najbliższej dekadzie bilion euro.

Introduced by local governments, schemes banning diesels from city centres have led to a significant decline in popularity of such models whose carbon emissions are lower than figures for petrol-powered vehicles.

The automotive sector has found itself in a vulnerable position - it is committed to meet requirements of the law, while providing vehicles that meet customer expectations.

#### Essential government aid

State aid and smart regulations may help reconcile the needs of car buyers and regulatory requirements. For instance, requirements applicable to the transport sector that permit for application of long trucks. Two such vehicles are able to supersede three tractors with semi-trailers as we know them. Such substitution could help reduce emissions from the road transport by one-fifth.

Meanwhile, in the passenger car department, ACEA argues that following the introduction of new carbon emissions reduction targets, the automotive range now features more zero-emission models, what will certainly translate into improved air quality in our environment. Had the launch of zero-emission vehicles been reinforced by fleet renewal initiatives, the environmental effect would have been achieved much faster. It is also essential to expand the refuelling infrastructure for alternative fuels.

The EC estimates that over the next decade the entire programme for transition to low-emission economy will cost one billion euro.

*Nabywcy chętniej wybiorą elektryczne modele, jeżeli do dyspozycji będzie infrastruktura do ładowania takich samochodów.*

*Customers will be keener to opt for electric models, if EV charging infrastructure is readily available.*

Redukując emisję politycy muszą pamiętać o zachowaniu miejsc pracy. W Europie motoryzacja zatrudnia pośrednio 13,8 mln osób. Ze znajdujących się na Starym Kontynencie fabryk wyjechał co czwarty wyprodukowany na świecie samochód. Branża motoryzacyjna odpowiada za 20 proc. wydatków na badania i rozwój.

Podczas zamrożenia gospodarki wielu zatrudnionych otrzymało zredukowane wypłaty, firmy cierpią na zmniejszone przychody. Jeżeli sytuacja niepewności będzie przedłużać się, świat motoryzacji czekać bankructwa i poważny kryzys.

Committed to emission reductions, the policymakers must make sure that no job is axed. The motor sector in Europe provides indirect employment to 13.8 million people. Every fourth vehicle manufactured worldwide has rolled down an assembly line on the Old Continent. The automotive sector represents 20 per cent of total European R&D investments. While the economy remained frozen, many employees received reduced pay, and revenues of organisations have been hit hard. If uncertainty continues, the automotive sector will witness bankruptcies and a serious crisis.

## Mobilność niejedno ma imię

Pandemia przyspieszy zmianę modelu mobilności, w tym wykorzystania samochodu. Przygotowany przez brytyjską firmę doradcą Loop raport wskazuje, że po pandemii 60 proc. użytkowników transportu publicznego nie jest pewna, czy dalej będzie z niego korzystać. 40 proc. motocyklistów zamierza częściej używać jednośladów, zaś co czwarty kierowca przypuszcza, że po pandemii będzie rzadziej korzystać z samochodu.

Zmienić rynek motoryzacyjny może także współdzielenie, choć pandemia przyhamowała rozwój tego segmentu usług. Według BIG InfoMonitor zaległości na koniec marca 2020 roku miało 15 proc. firm z branży wynajmu i dzierżawy samochodów osobowych i dostawczych. W przypadku działalności taksówek osobowych zaległości notowało tylko 4 proc. firm.

Nie jest także jasne jaką formę mobilności wybiorą mieszkańcy miast. Mają do wyboru wiele nowych rozwiązań jak choćby car-pooling i car-sharing. Z 3,5 tys. aut dostępnych w Polsce w programach współużytkowania korzysta 600 tys. osób. Pomimo pandemii, flota aut powiększyła się w pierwszych miesiącach o 20 proc., wynika z analiz Oponeo i Mobilnego Miasta.

Stowarzyszenie Mobilne Miasto podlicza, że większość firm oferujących współużytkowanie rowerów zakończyła 2019 rok pod kreską, chociaż liczba rowerów w największych piętnastu wypożyczalniach wzrosła o 5 proc. i sięgnęła 25 tys. Średni spadek efektywności wykorzystania roweru w 2019 roku wyniósł 24 proc. Z kolei szybko popularność zdobywają elektryczne hulajnogi, których w Polsce jest już 20 tys.

To nie koniec wyzwań. Obserwowane jest zjawisko umocnienia się importu samochodów używanych. O ile głębokość kwietniowego spadku pierwszych rejestracji była podobna dla aut nowych i używanych, to te drugie w pierwszym półroczu zanotowały blisko 26-procentowy spadek, o niemal 10 punktów procentowych mniejszy niż aut nowych.

Wyznawaniem jest także zmiana sposobu zakupu aut. Branża samochodowa przygotowuje się na odejście od tradycyjnych salonów na rzecz sprzedaży samochodów online. Tylko 9 proc. menedżerów motoryzacyjnych z całego świata wskazuje, że liczba fizycznych salonów w ciągu 5 lat pozostanie bez zmian.

Jakby tego wszystkiego było mało, zanotowano niepokojący spadek liczby wydanych praw jazdy. Jedyne, co jest pewne, to zmiany.

## Mobility has many facets

The pandemic will accelerate changes in the mobility model, including the pattern of car usage. A report put together by the British consulting company Loop reveals that in the wake of the pandemic, 60% of commuters are not sure if they want to use public transport again. As the study claims, around 40 percent of motorcycle users will continue to use their vehicles, while 25 percent of drivers think they will use their cars less after the pandemic.

Car-sharing may also alter the automotive market, although this service segment has been put by the pandemic to a halt. BIG InfoMonitor reveals that 15 per cent of companies engaged in rental and hire of passenger cars and commercial vehicles were in arrears with payments at end-March 2020. Meanwhile, late payments were declared by only 4 per cent of taxi cab companies.

It's unclear which type of mobility will be the mode of choice for big city dwellers who benefit from a wide range of brand-new solutions, including carpooling and car-sharing. 600,000 users are benefiting from 3,500 vehicles available from Polish car-sharing plans. Despite the pandemic, early this year, the fleet grew by 20 per cent, reveal analyses of Oponeo and Mobile City.

The Mobile City Association estimates that most bicycle-sharing operators ended 2019 in the red, although the number of bikes available from the fifteen largest public bicycle schemes went up by 5 per cent to fetch 25,000 bikes. An average slump in effective bicycle usage in 2019 stood at 24 per cent. Meanwhile, electric mopeds are surging in popularity and their number in Poland has ballooned to 20,000.

But challenges go even further. Imports of second-hand vehicles are going up. It's true that first registrations of new and used cars recorded a similar slump in April, but second-hand vehicles dwindled by nearly 26 per cent in the first six months of the year, or by nearly 10 percentage points less than new cars.

Meanwhile, another challenge is posed by changes in vehicle buying patterns. The automotive sector is bracing itself for a shift from traditional showrooms to online sales. Only 9 per cent of motor sector managers worldwide believe that the number of brick-and-mortar showrooms will remain unchanged over the next five years.

In addition, an alarming slump in the number of issued driving licences was recently observed. The only thing that is constant are changes.



## 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**

### 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**

**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 zadania wyznaczone przez Radę Nadzorczą i Walne Zgromadzenie Członków. Biuro PZPM prowadzi prace w najistotniejszych dla branży obszarach, m.in. legislacji, homologacjach, promocji rynku motoryzacyjnego, Public Relations, zagadnieniach podatkowych, statystyk oraz analiz rynku.

## Historia

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

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

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

**W 2006** roku, w związku z rozwojem organizacji – m.in. przystąpieniem do związku importerów jednoślądów, oraz wstąpieniu PZPM do 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

**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 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.



01

POLSKA  
POLAND





**POLSKA**  

---

**POLAND**

## Samochody osobowe Passenger cars

### Park samochodowy

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

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

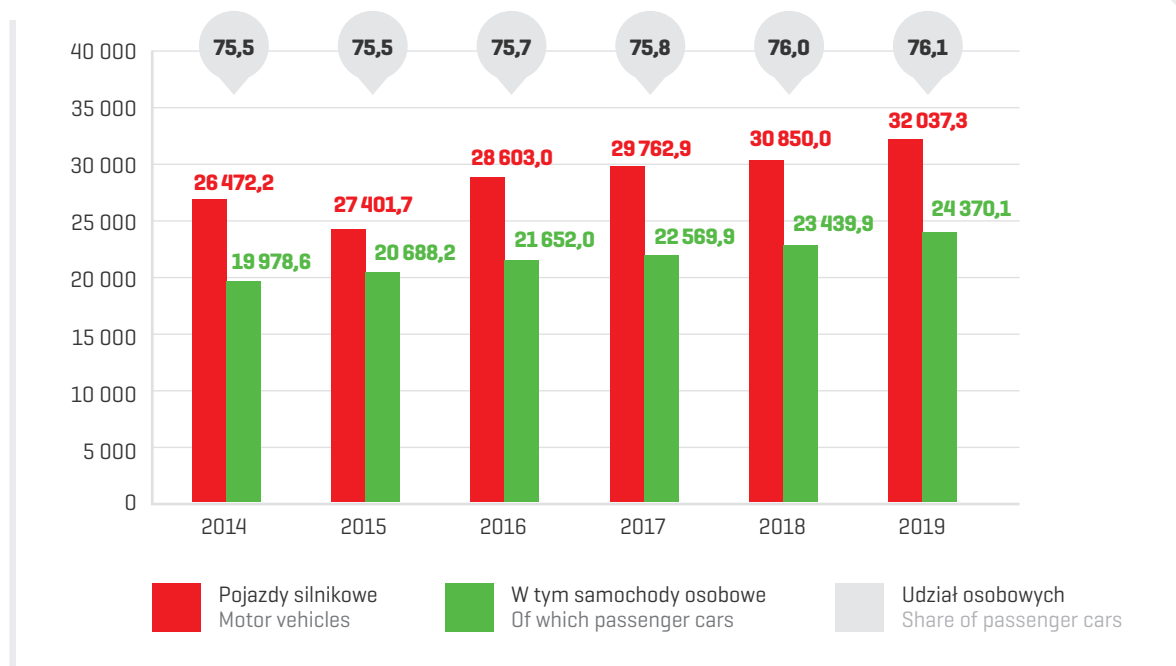
### Vehicle fleet

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

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

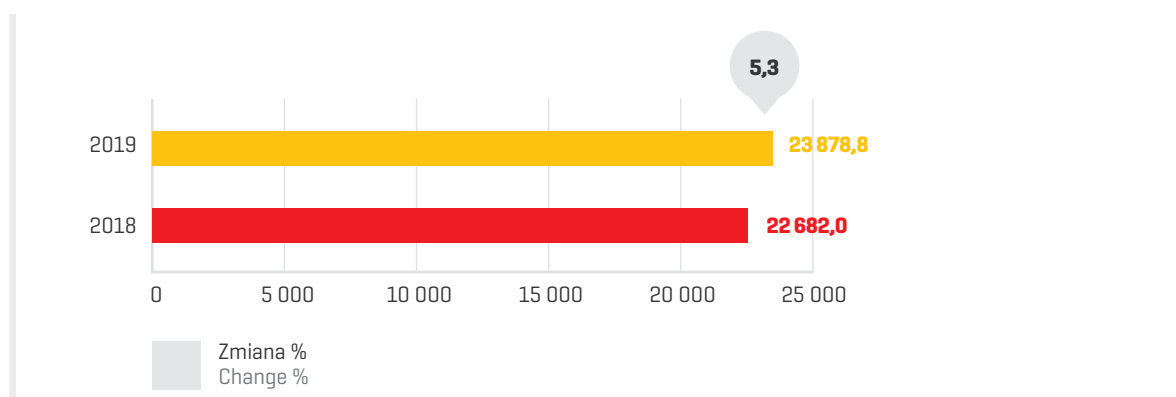


### PARK POJAZDÓW SILNIKOWYCH W POLSCE [000 SZT.] MOTOR VEHICLES IN POLAND, NOT UPDATED [000 UNITS]



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

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



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

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

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

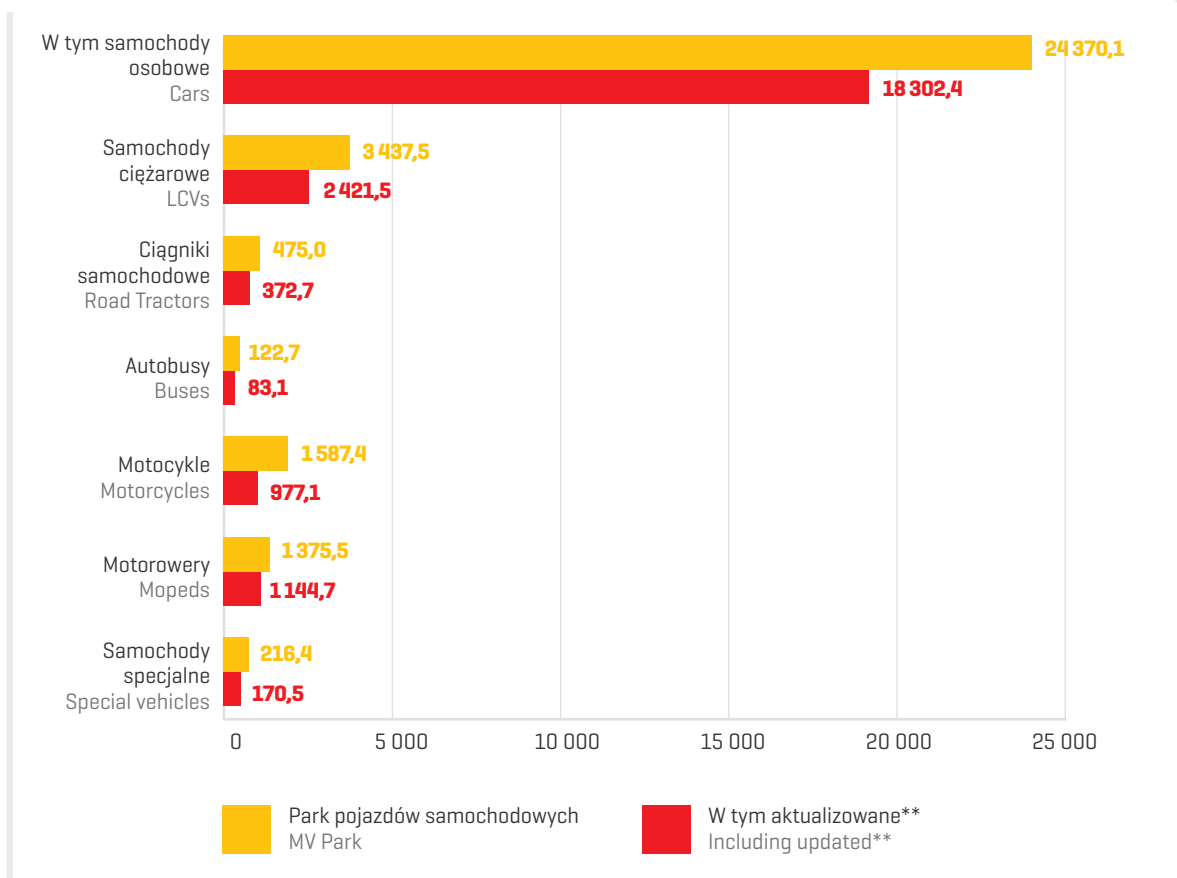
Liczba zarchiwizowanych pojazdów samochodowych sięgnęła na koniec 2019 roku 8 112,5 tys. sztuk i była mniejsza o 0,1% niż rok wcześniej. Do tej grupy zaliczono m.in. 6 067,6 tys. aut osobowych, 1016,0 tys. samochodów ciężarowych (nie licząc ciągników samochodowych) i 610,3 tys. motocykli.

Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2019 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 5,3 proc. do 23 878,8 tys. sztuk. Wśród nich zarejestrowanych było 18 302,4 tys. aut osobowych, o 5,4 proc. więcej niż na koniec 2018 roku.

The number of archived motor vehicles totalled 8,112,500 at end-2019 and was up by 0.1 per cent versus the previous year. This category includes 6,067,600 passenger cars, 1,016,000 trucks [exclusive of road tractors] and 610,300 motorcycles.

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2019 was up by 5.3 per cent versus the previous year to 23,878.800 units. Registered vehicles include 18,302,400 passenger cars, i.e. more by 5.4 per cent versus end-2018.

**PARK POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH\* W 2019 ROKU [000 SZT.]**  
**PARK OF MOTOR VEHICLES\* IN 2019 [000 UNITS]**



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

**Rośnie średni wiek samochodu osobowego**

Średni wiek samochodu osobowego w 2019 roku (w części aktualizowanej) wyniósł 14,1 roku (o 0,2 roku więcej niż w 2018 roku), natomiast mediana sięgała piętnastu lat (o rok więcej w stosunku do wcześniejszego roku).

**The average age of a passenger car is growing**

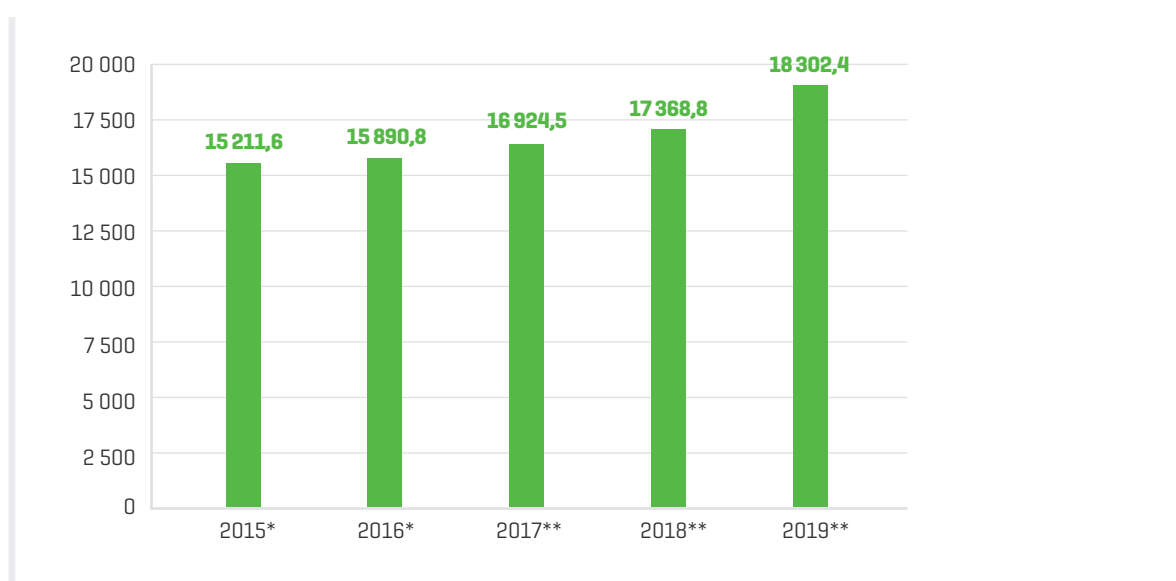
In 2019, the average age of a vehicle in Poland (for the updated part of the fleet) stood at 14.1 years (up by 0.2 years versus 2018), while the median age totalled 15 years (one year up compared to the previous year).

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2019 roku 12,6 proc. parku pojazdów osobowych, to jest o 0,5 punktu proc. więcej niż na koniec 2018 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 16,7 proc. parku, zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 52,7 proc. Na najstarsze, ponad 20-letnie, przypadło 17,9 proc., a zatem było ich więcej niż najmłodszych, do czterech lat.

Four years and under passenger cars accounted for 12.6 per cent of the passenger car fleet at end-2019, what marks an increase by half a percentage point versus end-2018. Five to 10 year old vehicles had 16.7 per cent share in total fleet, while 11 to 20 year old vehicles accounted for 52.7 per cent of total fleet. The oldest, or more than two decades old models had 17.9 per cent of share and outnumbered the youngest ones aged four years and under.

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

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



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

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

#### Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2019 roku 45 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypadło

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

#### Petrol leads the way

At end-2019, 45 per cent of the updated passenger car fleet split by fuel types accounted for petrol-powered models, while the share of cars fitted with diesel units

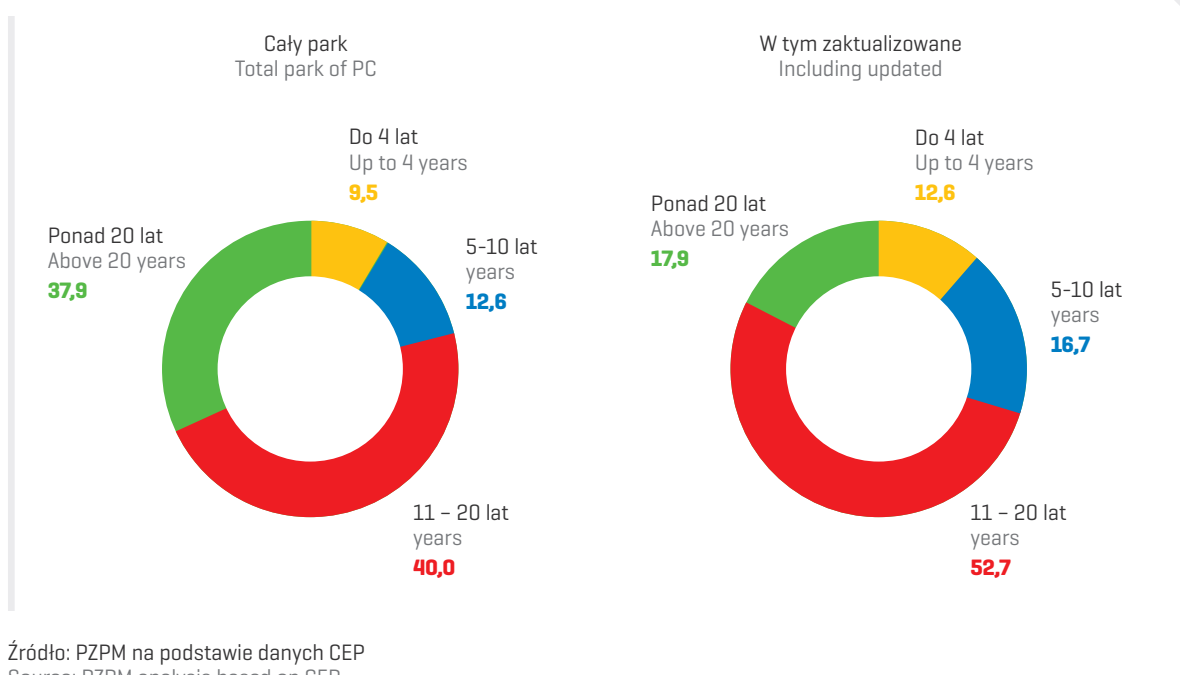
40 proc., na LPG 14 proc. i był to jedyny rodzaj paliwa spośród trzech najważniejszych, który stracił udział (o 1 punkt proc.). Samochody na benzynę i diesle pozostały z podobnym udziałem, jak w 2018 roku. Napęd hybrydowy miało 1 proc. floty.

Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miało 62 proc. udziału (o 2 punkty proc. więcej niż rok wcześniej), wysokoprężny 30 proc. (o 3 punkty proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty, tyle samo co w 2018 roku. Pojazdy hybrydo-

stood at 40 per cent. LPG accounted for 14 per cent. It was the only out of three key fuel types that lost its market share (down by one percentage point). Petrol and diesel-powered vehicles maintained their 2018 shares. Hybrids corresponded to 1 per cent of total fleet.

62 per cent (up by 2 percentage points on a year earlier) of the youngest cars, aged four years and under, are powered with a petrol unit; 30 per cent (down by 3 percentage points) are fitted with a diesel engine, and only 4 per cent with a LPG conversion just like

**STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH NA KONIEC 2019 ROKU [%]**  
AGE STRUCTURE OF CAR PARK AT THE END OF 2019 [%]



we zdobyły 4 proc. tego segmentu, o 1 punkt proc. więcej niż w 2018 roku.

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem wysokoprężnym. Miały 47 proc. udział taki sam jak rok wcześniej. Na koniec 2019 roku benzynowe modele zdobyły 44 proc. segmentu (podobnie jak w 2018 roku). Modele napędzane LPG stanowiły 8 proc., tyle samo co rok wcześniej.

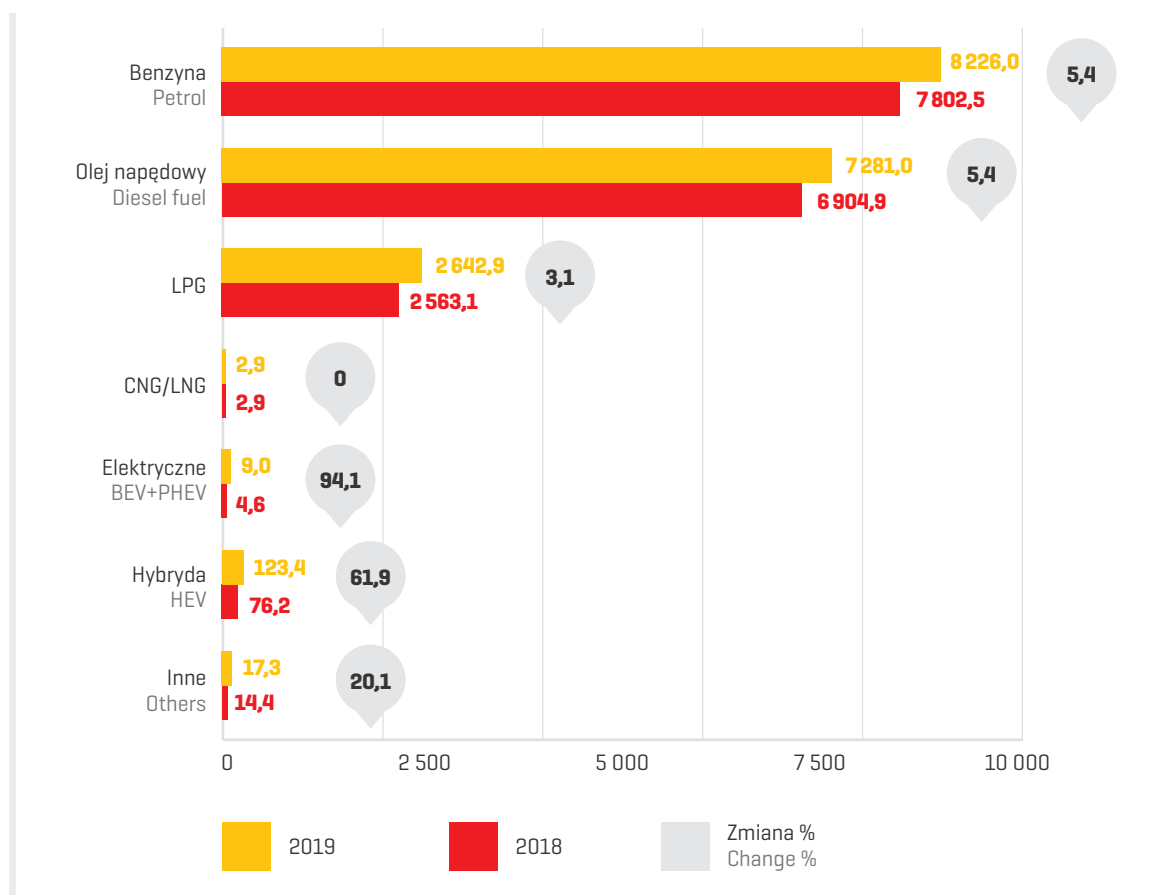
W grupie wiekowej 11-20 lat nie było zmian w strukturze w stosunku do roku poprzedniego, na samochody z napędem benzynowym przypadło 39 proc. parku, na diesle 45 proc., na LPG 16 proc..

Wśród samochodów ponad 20-letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (50 proc. udział),

in 2018. Hybrids had 4 per cent of share in this segment, which was up by 1 percentage point versus 2018. Most numerous in the five to 10 year category were models fitted with a diesel engine whose share totalled 47 per cent and remained stable year-to-year. At end-2019, vehicles fitted with petrol units had 44 per cent of share in the segment (stable versus 2018). LPG-powered vehicles accounted for only 8 per cent, like the year before.

There were no year-to-year changes in the structure of the 11-20 year old segment. Petrol raked up 39 per cent of share in total fleet, while diesel had 45 per cent and LPG 16 per cent of share.

Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (50 per cent of share),

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

spalające LPG [25 proc.] i z silnikiem wysokoprężnym [25 proc.].

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na koniec 2019 roku 3282 tys. aut osobowych zasilanych było gazem propan-butan, czyli o 147 tys. więcej niż rok wcześniej. Organizacja podaje za GUS, że odsetek aut na LPG wzrósł o 0,5 punktu proc. do 14,3 proc. w całym parku zarejestrowanych samochodów. Wśród modeli z silnikami o pojemności do 1399 cm<sup>3</sup> odsetek wyniósł 10,6 proc. (wzrost o 0,4 punktu proc.), zaś w przypadku samochodów z silnikami o pojemności od 1400 do 1999 cm<sup>3</sup> odsetek wyniósł 16,3 proc. (wzrost także o 0,4 punktu proc.).

Z innych napędów wyróżniały się hybrydy, których według analiz PZPM, było 123,4 tys., w tym 100 tys. w wieku do czterech lat. Sprężony i ciekły gaz ziemny [CNG/LNG] używało 2,9 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat, zaś elektryczne 5,2 tys., z tego 3,8 tys. w wieku do czterech lat, czyli blisko dwa razy więcej niż w 2018 roku.

LPG-powered models [25 per cent] and vehicles fitted with diesel units [25 per cent].

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that at end-2019 there were 3,282,000 passenger cars powered with propane-butane, or more by 147,000 units than the year before. The Organisation quotes after the Central Statistical Office of Poland that the percentage of LPG-powered vehicles was up by 0.5 percentage point to 14.3 per cent of total registered vehicles. The figure for vehicles powered with up to 1399cc units stood at 10.6 per cent (up by 0.4 percentage point), while cars fitted with 1400cc to 1999cc engines accounted for 16.3 per cent (also up by 0.4 percentage points).

Hybrids marked their difference among other drives. Analyses reveal that their fleet accounted for 123,400 units, including 100,000 aged four years and under. Compressed natural gas [CNG/LNG] was used to power 2,900 vehicles, mainly aged from five to 20 years, while the number of all-electric vehicles stood at 5,200; out

### Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 91,0 proc. aut należy do osób fizycznych [16 647,8 tys.], zaś 9,0 proc. [1654,6 tys.] do firm [podmioty rejestrujące na REGON]. Udział aut firmowych wzrósł w stosunku do 2018 roku o 0,4 punkt proc.

W przypadku aut do czterech lat, 47,1 proc. należało do osób fizycznych [o 0,5 punktu proc. mniej niż w 2018 roku], zaś 52,9 proc. do osób prawnych. Trzeci rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych.

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 90,3 proc. samochodów należy do osób indywidualnych [mniej o 1 punkt proc.], zaś 9,7 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat wzrósł o 0,1 punkt proc. do 1,2 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,6 proc. Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W aktualizowanym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce wśród prywatnych posiadaczy na koniec 2019 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., gdy wysokoprężnych 39 proc., zaś 16 proc. samochodów spalało LPG. W przypadku firm udział diesli sięgnął 44 proc. natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 48 proc. i był o 2 punkty proc. wyższy niż w 2018 roku. W tej grupie nabywców hybrydy przekroczyły 4 proc. a napęd LPG zbliżył się do 4 proc.

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Skoda z 11,0-procentowym udziałem, przed Toyotą [10,4 proc. udziału] i Volkswagenem [8,8 proc. udziału]. W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodł Opel [9,2 proc. udziału] przed Volkswagenem [8,8 proc.] i Fordem [8,7 proc.].

### Województwa bogate i biedne

Na koniec 2019 roku na tysiąc osób przypadało 622 [o 31,5 więcej niż rok wcześniej] pojazdów silnikowych [zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat], w tym 477 aut osobowych, o 25 więcej niż w 2018 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 537 aut na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 526, w lubuskim 495 i w dolnośląskim 482.

of which 3,800 were less than four years old, which is double the figure versus 2018.

### Business favours younger cars

Split by ownership, 91.0 per cent of cars from the updated passenger car fleet are owned by natural persons [16,647,800], while 9.0 per cent [1,654,600] by companies [entities with REGON number]. The share of company cars went up by 0.4 percentage point versus 2018.

47.1 per cent of cars aged four years and under were owned by natural persons [down by 0.5 percentage points versus 2018], and 52.9 per cent by legal persons. For the third year running the number of cars owned by businesses outnumbered the private passenger car fleet.

The age structure reveals that 90.3 per cent of five to 10 years old cars are owned by private owners [down by 1 percentage point], and 9.7 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category was up by 0.1 percentage points to 1.2 per cent and stood at 0.6 per cent for over 20 years old cars.

Petrol is the fuel of choice for private customers. The share of petrol-powered cars in total passenger car fleet registered in Poland at end-2019 stood at 45 per cent. Meanwhile, cars with diesel units had 39 per cent of share and LPG-powered models 16 per cent of share. The share of diesel drives among company cars stood at 44 per cent and the share of ICE engines totalled 48 per cent, what marks an increase by 2 percentage points versus 2018. The share of hybrids in this segment exceeded 4 per cent, while the figure for LPG came close to 4 per cent.

The most popular make in the four years and under car category was Skoda with 11.0 per cent of market share, ahead of Toyota [10.4 per cent of share] and Volkswagen [8.8 per cent of share]. With more than 9.2 per cent of share, Opel was the leader in the five to ten year old category, outperforming Volkswagen [8.8 per cent] and Ford [8.7 per cent].

### More and less affluent provinces

At end-2019, there were 622 motor vehicles [up by 31.5 year-to-year] per 1,000 population [updated in the last six years], including 477 passenger cars, what marks an increase by 25 units versus 2018.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province with 537 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 526; 495 for Lubuskie and 482

**POJAZDY SAMOCHODOWE\* PRZYPADAJĄCE NA WOJEWÓDZTWA W 2019 ROKU [000 SZT.]**  
**MOTOR VEHICLES\* BY VOIVODSHIPS IN 2019 [000 UNITS]**

Województwa Voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy >3.5T Buses >3.5T	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	18 302,4	977,1	2214,0	9,2	750,7
Dolnośląskie	1398,1	64,3	164,9	6,6	41,7
Kujawsko-pomorskie	925,2	51,2	105,6	3,5	32,2
Lubelskie	986,6	57,2	112,8	4,9	36,1
Lubuskie	502,0	25,9	60,7	1,7	20,7
Łódzkie	1183,7	61,1	149,0	4,5	50,2
Małopolskie	1566,6	90,6	199,7	8,4	55,9
Mazowieckie	2905,2	144,7	385,3	13,7	168,1
Opolskie	469,0	25,0	48,7	1,8	15,4
Podkarpackie	990,3	72,1	116,8	4,3	32,8
Podlaskie	499,4	29,3	59,0	1,9	21,2
Pomorskie	1063,4	55,3	126,6	4,9	42,5
Śląskie	2097,2	102,7	220,2	7,0	70,4
Świętokrzyskie	537,9	29,1	76,7	3,1	26,3
Warmińsko-mazurskie	592,9	31,7	64,1	3,0	18,2
Wielkopolskie	1837,1	101,1	234,2	6,2	93,0
Zachodniopomorskie	742,8	35,3	88,9	3,7	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

Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie [416], podlaskie [423] oraz świętokrzyskie z liczbą 434 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2019 roku najwięcej samochodów osobowych, bo ponad 2,9 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim [2,1 mln] i wielkopolskim [1,8 mln]. Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim [469,0 tys.], lubuskim [502 tys.] oraz podlaskim [499,4 tys.].

for Dolnośląskie. Warmińsko-mazurskie [416], Podlaskie [423] and Świętokrzyskie with 434 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2019, the biggest number of passenger cars (over 2.9 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie [2.1 million] and Wielkopolskie [1.8 million] came right behind it. Opolskie [466,700], Lubuskie [469,200], Podlaskie [502,000] provinces declared the lowest number of registrations.

## Produkcja samochodów osobowych

### Mniej aut z polskich fabryk

W 2019 roku zmalała produkcja samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony. Działające w Polsce fabryki zmniejszyły produkcję o 1,7 proc. w stosunku do 2018 roku. Rok wcześniej spadek wyniósł 5,4 proc. Ze wszystkich fabryk według danych dostarczonych przez producentów wyjechało 621,8 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych.

Największą fabryką w Polsce został po raz drugi Volkswagen Poznań. Jego udział sięgnął 43 proc. w krajowej produkcji samochodów osobowych i lekkich dostawczych, był minimalnie wyższy niż rok wcześniej. Dwa zakłady należące do spółki Volkswagen Poznań wyprodukowały 266,1 tys. aut osobowych i lekkich dostawczych, o 0,26 proc. mniej niż rok wcześniej.

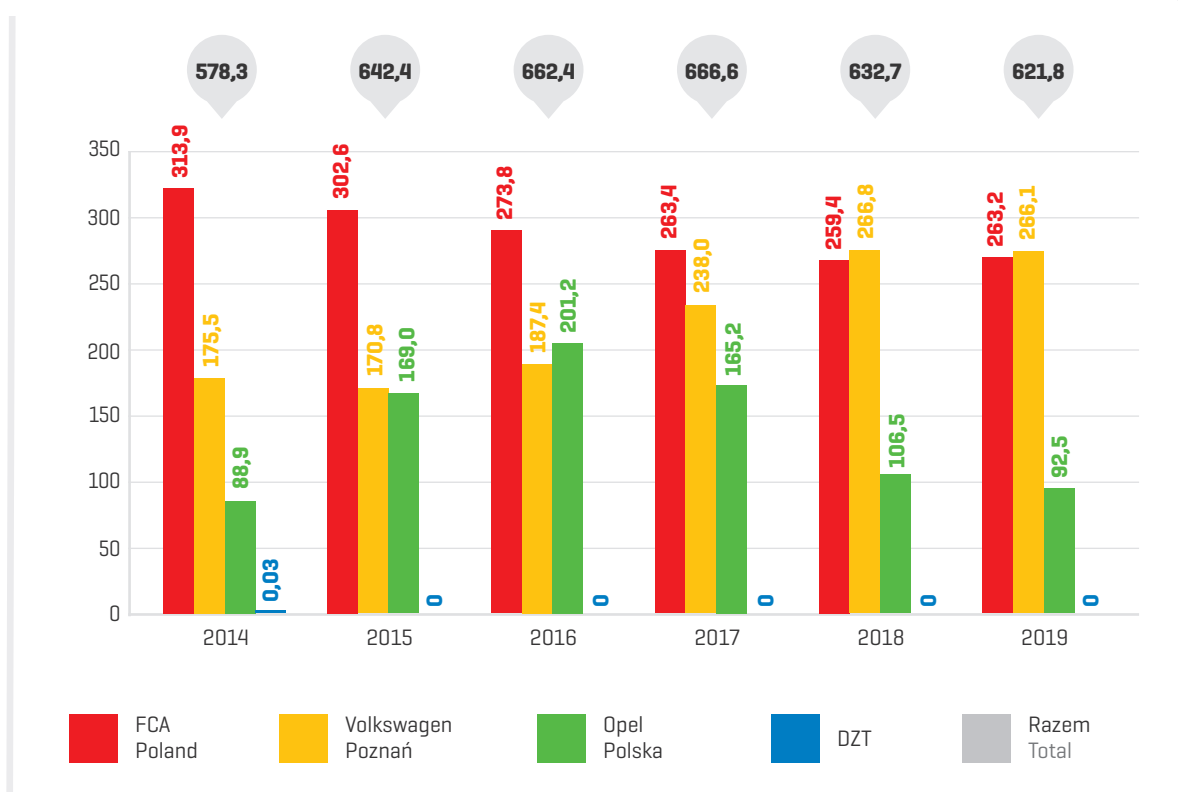
## Passenger car production

### Lower production of Polish manufacturing sites

In 2019, production of passenger cars and LCVs with GVW of 3.5 tonnes and under went down. Factories based in Poland reduced their production output by 1.7 per cent versus 2018, while decline reported the year before accounted for 5.4 per cent. Data disclosed by auto makers reveal that 621,800 passenger cars and light commercial vehicles rolled down the assembly lines of all production facilities.

For the second time in history, the largest auto factory in Poland was Volkswagen Poznań with more than 43 per cent of share in domestic passenger car and LCV production, a result slightly higher than the year before. Two sites owned by Volkswagen Poznań turned out 266,100 passenger cars and light commercial

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



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



Z taśm zakładu w Poznaniu zjechało 148,3 tys. Volkswagenów Caddy oraz 29,3 tys. Volkswagenów Transporter T6. Fabryka we Wrześni wyprodukowała 72,7 tys. dostawczych VW Crafter oraz 15,7 tys. MAN TGE.

Zakład Fiat Chrysler Automobiles Poland w Tychach wyprodukował 263,2 tys. aut, o 1,4 proc. więcej niż w 2018 roku. Na ubiegłoroczny wynik złożyło się 200,7 tys. Fiatów (modelu 500 i Abarth, łącznie o 4,9 proc. mniej niż w 2018 roku) i 62,5 tys. Lancii (Ypsilon, wzrost o 29,1 proc. w stosunku do 2018 roku).

Spadek produkcji (drugi rok z rzędu) zanotował także gliwicki zakład Opel Manufacturing Poland. Z taśmy zakładu zjechało 92,5 tys. aut, o 13,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejszym modelem był Opel Astra hatchback V generacji.

vehicles, or 0.26 per cent less year-to-year. Poznań plant assembled 148,300 Volkswagen Caddies and 29,300 units of Volkswagen Transporter T6. Września plant produced 72,700 VW Crafter commercial vehicles and 15,700 MAN TGE vans.

The manufacturing facility of Fiat Chrysler Automobiles Poland in Tychy manufactured 263,200 cars, or 1.4 per cent more than in 2018. Last year's performance covers 200,700 Fiats (500 and Abarth, down by 4.9 per cent altogether versus 2018) and 62,500 Lancias (Ypsilon; up by 29.1 per cent versus 2018).

A decline in production (for the second year running) was also declared by Gliwice-based manufacturing site of Opel Manufacturing Poland. 92,500 passenger cars rolled down its assembly lines, or 13.1 per cent less than in the previous year. The most popular model was the fifth generation of Opel Astra hatchback.

## Rejestracje samochodów osobowych

### Rekordowy rok

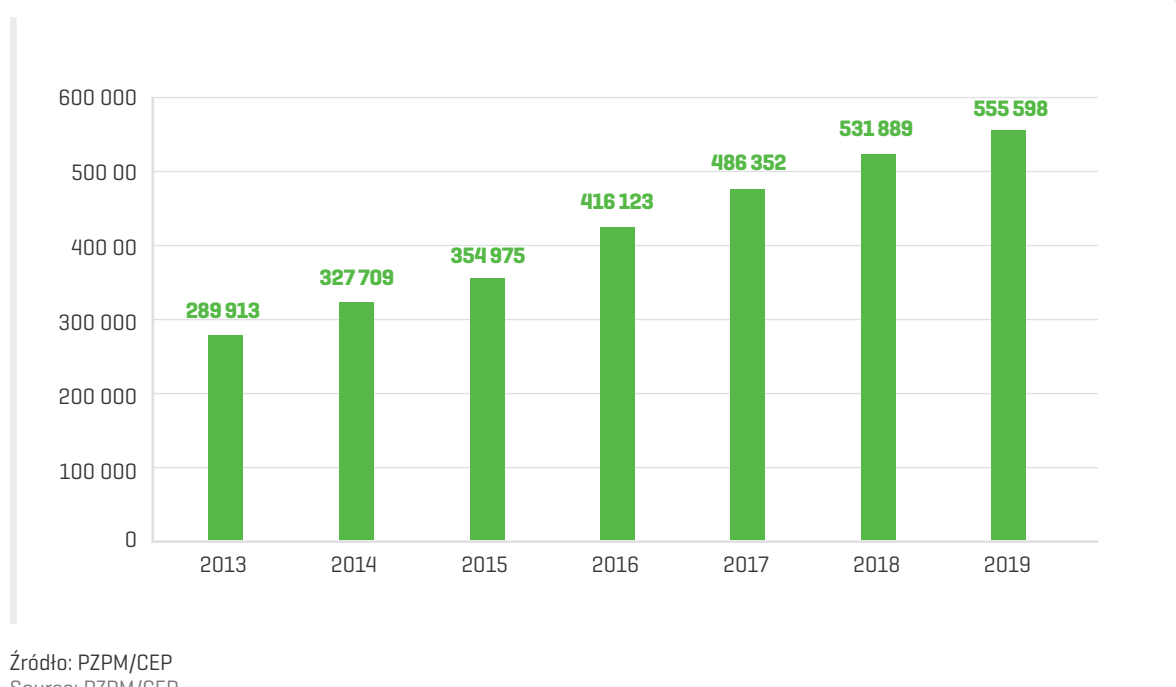
Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2019 roku urzędy w Polsce zarejestrowały

## Passenger car registrations

### A record-breaking year

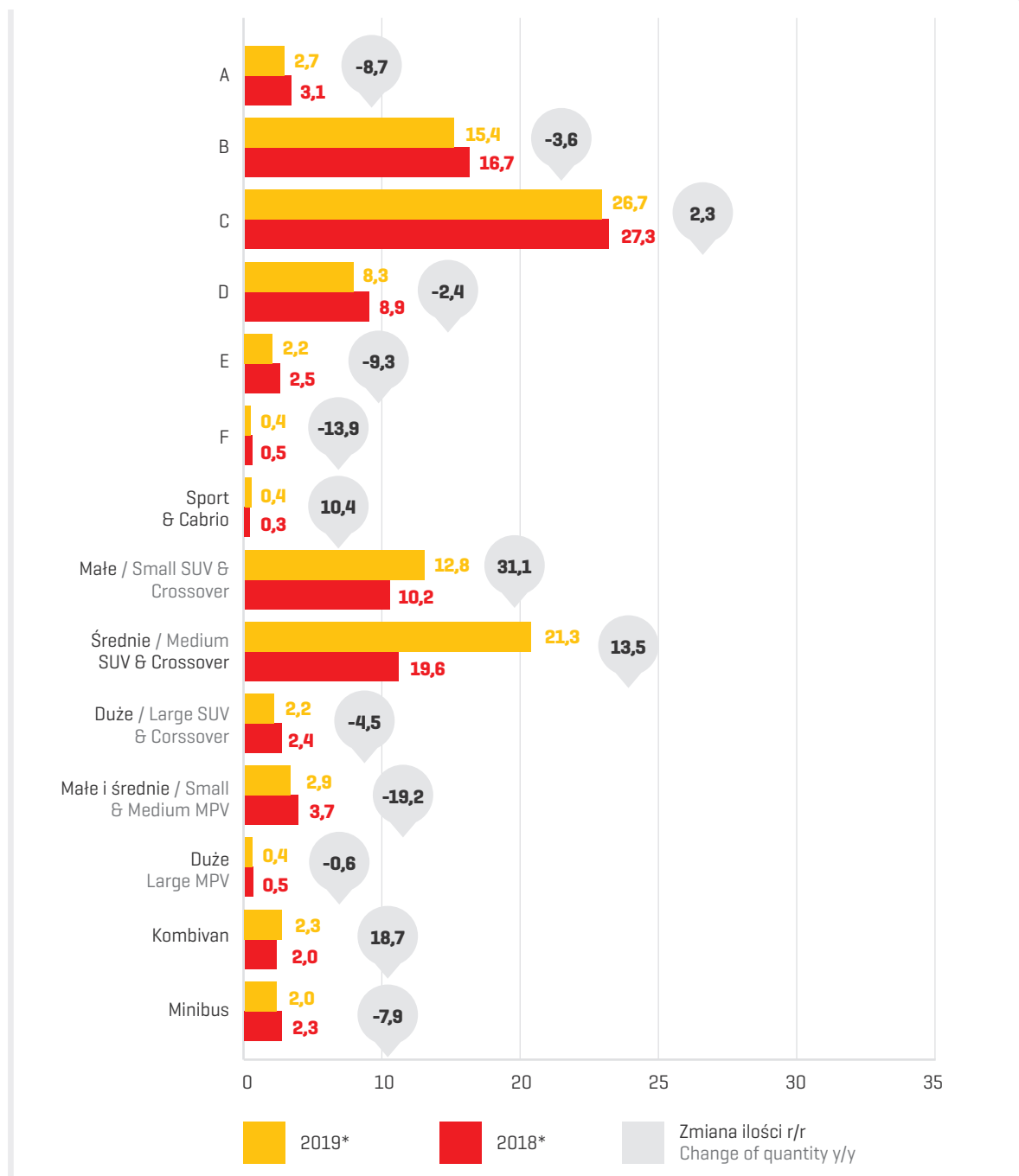
PZPM statistics based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2019 Polish authorities

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 [%]  
PASSENGER CAR MARKET REGISTRATIONS BY MARKET SEGMENT [%]



Źródło: PZPM/CEP \*/ według udziału  
Source: PZPM/CEP \*/ market share

625 470 nowych samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 4,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Osiągnięty wzrost był o 5,7 punktów proc. niższy niż w 2018 roku.

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2019 roku wyniosła 555 598 i była o 4,5 proc.

registered 625,470 new passenger cars and light commercial vehicles with GVW below 3.5 tonnes, that is, more by 4.1 per cent than the year before. The growth dynamics was lower by over 5.7 percentage points than in 2018. The number of passenger car registrations at end-2019 totalled 555,598 and was higher by 4.5 per cent than

większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 162,9 tys. aut, o 10,5 proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. Ich udział w całości rejestracji wzrósł do 29,3 proc., o 1,6 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Jeszcze w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 2,2 proc. do 392,7 tys. samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2019 roku 70,7 proc.

Udział marek popularnych wyniósł niemal 85,5 proc. w całości rejestracji i zmalał w 2019 roku o 0,5 punktu proc., przy wzroście liczby ich rejestracji o 4 proc. Przyrost rejestracji marek premium sięgnął 7,2 proc. do 80,5 tys. sztuk, co oznacza zdobycie 14,5 proc. rynku.

Po raz czwarty 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.

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów osobowych, które konkurują z nowymi. W 2019 roku zarejestrowano ich 929 tys. i był to drugi po 2016 roku (952,1 tys. szt.) wynik w ostatnim dziesięcioleciu. Wśród używanych 11,1 procent miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o niemal 100 tys. samochodów. W 2019 roku sprowadzono ponad 67 proc. więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

### SUV-y najpopularniejsze

Najpopularniejszym segmentem rynku w 2019 roku pozostały modele kompaktowe (segment C), których rejestracje wzrosły o 2,3 proc. do 148,5 tys., ale udział tego segmentu w rynku zmalał z 27,3 do 26,7 proc.

Na drugim miejscu są średnie SUV-y i crossovery. Ich rejestracje wzrosły o 13,5 proc. do 118,3 tys. sztuk, a udział segmentu w całości rynku do 21,3 proc. Na trzecim miejscu (z 15,4-proc. udziałem) znalazły się modele segmentu B z wynikiem 85,8 tys. rejestracji, co oznacza spadek o 3,6 proc. Rok wcześniej segment rósł.

Czwarte miejsce w rankingu przypadło małym SUV-om i crossoverom, z wynikiem 70,9 tys., co zapewniło 12,8 proc. rynku. Rejestracje aut tego segmentu zwiększyły się o 31,1 proc. i jest to największa dynamika we wszystkich segmentach.

the year before. Private customers purchased 162,900 passenger cars, or less by 10.5 per cent on a year earlier. Their share in total registrations went up to 29.3 per cent and was up by 1.6 percentage points on a previous year. Back in 2010, individual customers held more than 50 per cent of share in total registrations.

Institutional clients with REGON number bought 2.2 per cent more than in the previous year, or 392,700 vehicles. In 2019, the share of passenger cars registered by companies in total passenger car registrations corresponded to 70.7 per cent.

The share of volume brands accounted for nearly 85.5 per cent of total registrations and was down by 0.5 percentage points in 2019, while registrations increased by 4 per cent. The rise in premium brand registrations stood at 7.2 per cent. Their number went up to 80,500 units, what gave the segment more than 14.5 per cent of the market share.

For the fourth time in history after Poland's accession to the EU, registrations of passenger cars exceeded 400,000, what translates into nearly 14 cars per 1,000 population, with the EU average of nearly 30 cars.

Polish drivers are keen to import second-hand passenger cars which are fiercely competing with new ones. Registrations in 2019 accounted for 929,000 vehicles and marked the second such performance after 2016 (952,100) in the past decade. 11.1 percent of used vehicles were under four years old and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy more than 100,000 vehicles on the new car market. In reality, however, the number of second hand vehicles imported in 2019 exceeded sales of new ones by nearly 67 per cent.

### SUVs lead the way

The most popular segment in 2019 was formed by compact models [the C-segment] whose registrations were up by 2.3 per cent to 148,500 units, but its overall share dropped from 27.3 to 26.7 per cent.

Ranking second are medium-sized SUVs and crossovers whose registrations went up by 13.5 per cent to 118,300 units, while the share of the segment in total market was up to 21.3 per cent. Ranking third [with 15.4 per cent of share] were B-segment models with 85,800 registrations, what marks a decline by 3.6 per cent. The segment grew the year before. With 70,900 registrations and 12.8 per cent of market share, the fourth place in the league table went to small SUVs and crossovers. Registrations from this segment were up by 31.1 per cent, what demonstrates the highest dynamics in all segments.

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

	2019	2018	Zmiana % Change %
Benzyna / Gasoline	391,9	368,0	6,5
Wysokoprężny / Diesel	110,6	130,7	-15,4
LPG i CNG/LNG	8,1	7,5	7,9
Elektryczny i hybrydy plug-in Electric and Plug-in Hybrids	2,7	1,4	95,3
Hybryda / Hybrid	41,9	24,3	72,6
Inny / Other	0,4	0	-
<b>Razem / Total</b>	<b>555,6</b>	<b>531,9</b>	<b>4,5</b>

Źródło: PZPM/CEP \*/dane zweryfikowane w porównaniu do wcześniej publikowanych  
Source: PZPM/CEP \*/ data verified versus previously published records

Auta segmentu D zanotowały dalszy spadek, tym razem 2,4-procentowy, do 46 tys. sztuk. Segment zajął 8,3 proc. rynku.

Popyt na małe i średnie minivany zmalał o 19 proc. do 15,9 tys. rejestracji. Zmalało także o 8,7 proc. zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A do 15,2 tys. Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery okazały się popularniejsze niż kompakty [podobnie jak w 2018 i 2017 roku] z wynikiem 68,6 tys., w stosunku do 37,5 tys. kompaktów. Wśród klientów flotowych nadal przeważają kompakty [111 tys.] nad małymi i średnimi SUV-ami i crossoverami [120,6 tys.].

#### Rośnie popyt na silniki benzynowe

W 2019 roku po raz kolejny najpopularniejsze okazały się auta osobowe z silnikami benzynowymi. Ten rodzaj napędu zdobył 70,5 proc. rynku, a liczba rejestracji zwiększyła się o 6,5 proc. do 391,9 tys.

Udział aut wyposażonych w diesle zmalał do 19,9 proc. Liczba rejestracji wyniosła 110,6 tys. i była o 15,4 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

O 72,6 proc. wzrosła liczba rejestracji modeli hybrydowych, do 41,9 tys. Ten rodzaj napędu zdobył 7,5 proc. rynku, co oznacza 3 punkty proc. więcej niż rok wcześniej.

Nieznacznie wzrosło zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji powiększyła się o 7,6 proc. do 8,1 tys. Nie ma zainteresowania

D-segment models demonstrated further decline, this time by 2.4 per cent to 46,000 units. The segment had 8.3 per cent of the market.

Demand for small and medium-sized minivans dwindled by 19 per cent to 15,900 registrations. Meanwhile, uptake for smaller A-segment vehicles was down by 8.7 per cent to 15,200 units.

Individual buyers were more interested in small and medium-sized SUVs and crossovers than compact models [alike in 2018 and 2017], whereas the number of their registrations totalled 68,600 versus 37,500 for compact vehicles. Fleet clients favour compact models [111,000] over small and medium-sized SUVs and crossovers [120,600].

#### Surging demand for petrol engines

In 2019, passenger cars fitted with petrol units were once more surging in popularity. Gasoline had more than 70.5 per cent of market share, with the number of registrations up by 6.5 per cent to 391,900 units.

The share of diesel-powered vehicles declined to 19.9 per cent, while their registrations totalled 110,600 and were lower by 15.4 per cent than a year earlier.

The number of hybrid registrations was up by 72.6 per cent to 41,900 units. This drive won 7.5 per cent of market share, or three percentage points more on a year earlier. The appeal of factory-fitted LPG installations demonstrated a modest increase. The number of registrations was up by 7.6 per cent to 8,100 units. There is very little take-up

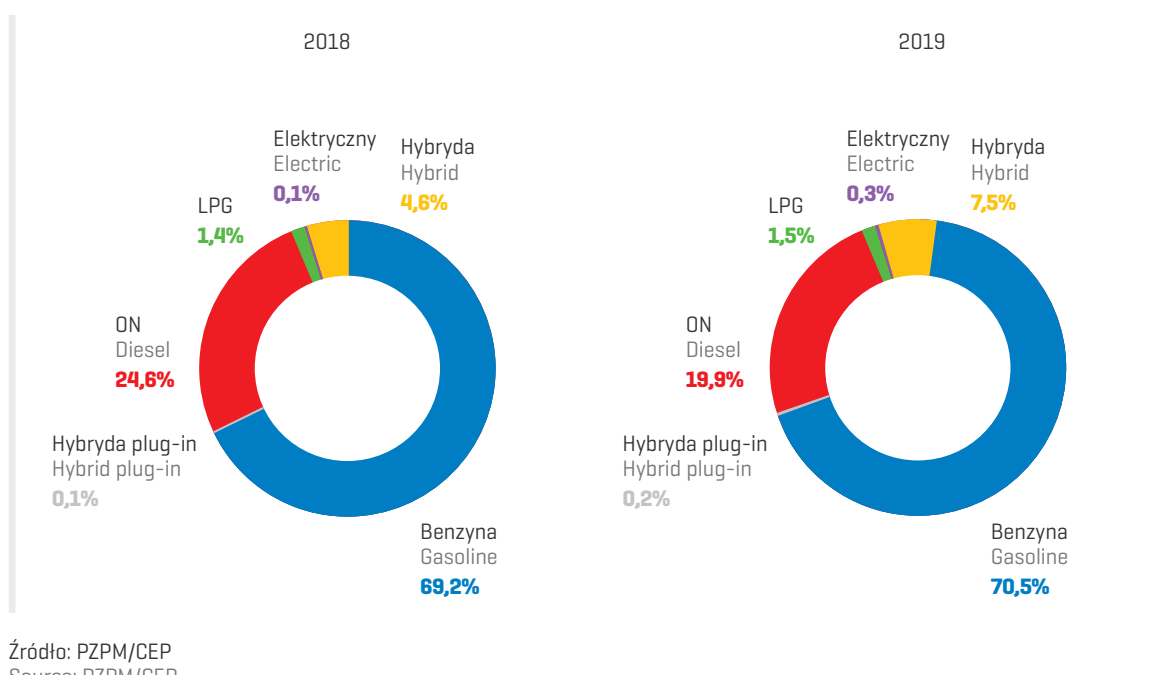
autami z napędem na gaz ziemny [CNG/LNG]. W 2019 roku urzędy zarejestrowały 44 takie pojazdy, rok wcześniej 19.

Samochody elektryczne czerpiące prąd z baterii liczone łącznie z hybrydami plug-in zanotowały 95,3-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 2,7 tys., z czego 1,5 tys. przypadło na napęd bateryjny, reszta na hybrydowy ładowany z gniazodka.

for vehicles running on natural gas [CNG/LNG]. In 2019, the Polish authorities registered 44 such vehicles versus 19 the year before.

Electric battery-powered vehicles, including plug-in hybrids, demonstrated a 95.3 per cent increase in terms of registrations to 2,700 units, of which 1,500 were fitted with a traction battery and the rest were plug-in hybrids.

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



W 2019 roku umocniły się, jako najpopularniejsze auta z silnikami o pojemności od 1400 do 1600 cm<sup>3</sup>, zajęły 32,1 proc. rynku z wynikiem 178,4 tys. a wzrost sięgnął 14,6 proc. Rok wcześniej ich udział w rejestracjach wynosił 29,3 proc. Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm<sup>3</sup> [22 proc. udział, o 1,2 proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego] oraz od 1200 do 1400 [16,7 proc. udział, gdy rok wcześniej 17,2 proc.]. W ostatnim roku największy wzrost rejestracji odnotowały modele z silnikami o pojemności od 2400 do 2600 cm<sup>3</sup>, który wyniósł 56,9 proc. do 10,8 tys. sztuk, co zapewniło im 1,9 proc. rynku. Drugim pod względem dynamiki segmentem są auta z silnikami o pojemności od 1400 do 1600 cm<sup>3</sup>, który powiększył się o 14,6 proc.

Models fitted with 1,400 to 1,600cc units consolidated their position as most popular ones. They secured 32.1 per cent of market share with 178,400 registrations, which were up by 14.6 per cent. Their share stood at 29.3 per cent the year before. Ranking further down the list were vehicles with 1,800-2,000cc engines [22 per cent, up by 1.2 per cent compared to the previous year] and from 1,200 to 1,400cc units [16.7 per cent versus 17.2 per cent the year before]. Last year, the biggest surge in registrations was demonstrated by models with 2,400 to 2,600cc engines which were up by 56.9 per cent to 10,800 units, what gave them 1.9 per cent of market share. Coming second in terms of growth dynamics were vehicles powered by 1,400 to 1,600 cc units which added 14.6 per cent to their market share.

### Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2019 roku pozycję na czele zachowała Skoda, zajmując 12,4 proc. rynku z rejestracjami 68,6 tys. aut. Marka zmniejszyła sprzedaż w stosunku do poprzedniego roku o 1,3 proc.

Na drugim miejscu znalazła się Toyota, zdobywając 11,3 proc. rejestracji i zwiększając ich liczbę o 12,0 proc., do 62,8 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Volkswagelowi z wynikiem 53,8 tys. aut (9,7 proc. rynku), notując 3,9-procentowy spadek.

Kolejną lokatę uzyskał Opel (6,1 proc. rynku), który zanotował 2,3-procentowy spadek liczby rejestracji (do 33,8 tys. sztuk). Piątą pozycję zajęła Dacia (5,6 proc. rynku, 30,9 tys. szt.), której dynamika wzrostu sięgnęła 22,7 proc.

Drugą piątkę otwiera Ford z 5,6-procentowym spadkiem liczby rejestracji, do 30,1 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazła się Kia z 18,9-procentowym przyrostem (do 29,4 tys. aut), a za nią uplasowało się Renault z rejestracją 27,6 tys. aut (więcej o 6,0 proc.), wyprzedzając Hyundai wynikiem 24,4 tys. rejestracji i 6,9-procentowym wzrostem. Pierwszą dziesiątkę zamyka Mercedes z wynikiem 21,8 tys. i wzrostem o 3,0 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2019 roku cieszyły się auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego z wynikiem 23,5 tys. rejestracji. Na drugim miejscu znalazła się Skoda, wyprzedzając Dacię, Kia i Hyundai. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowały: Mitsubishi (44,6 proc., miejsce 14), Dacia (39,3 proc., miejsce 3) i Fiat (38,4 proc., miejsce 9).

W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu, tak jak przed rokiem, była Skoda (50,0 tys. rejestracji), za nią Volkswagen, Toyota, Opel i Ford. Szósta lokata przypadła Renault przed Mercedesem-Benz i BMW. Obie marki wyprzedziły Kia, która uplasowała się na dziewiątej pozycji, przed Dacią. Wśród nabywców firmowych największym wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: BMW (31,8 proc. miejsce 8) oraz Mazda (31,2 proc., miejsce 14).

### Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem pozostała Skoda Octavia, która zakończyła 2019 rok z rezultatem 20,4 tys. zarejestrowanych aut, co było wynikiem gorszym od zanotowanego w 2018 roku o 3,6 proc. Octavia zdobyła

### Most popular makes

Raking up 12.4 per cent of market share with 68,600 vehicle registrations, Skoda maintained the position of the leading passenger car make in 2019, but its sales were down by 1.3 per cent versus the previous year.

Ranking second was Toyota with 11.3 per cent of registrations, what reflects an increase up by 12.0 per cent to 62,800 vehicles. Volkswagen came third with 53,800 registrations (9.7 per cent of the market share), reporting a decline by 3.9 per cent.

The fourth place was secured by Opel (6.1 per cent of the market) whose registrations were down by 2.3 per cent (to 33,800 units). Dacia came fifth (5.6 per cent of the market; 30,900 units) and its growth dynamics totalled 22.7 per cent.

The sixth position went to Ford whose registrations were down by 5.6 per cent to 30,100 units. Ranking seventh was Kia whose figures were up by 18.9 per cent (to 29,400 units), ahead of Renault with 24,600 registrations (up by 6.0 per cent), and Hyundai with 24,400 registrations and an increase by 6.9 per cent. Coming tenth was Mercedes with 21,800 registrations and performance higher by 3.0 per cent.

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that the most desirable make for individual customers in 2019 was Toyota. The Japanese auto maker consolidated its last year's position with 23,500 registrations. Ranking second was Skoda, ahead of Dacia, Kia and Hyundai. The biggest surge in registrations in the top 20 was declared by Mitsubishi (44.6 per cent; 14th position), Dacia (39.3 per cent; 3rd position) and Fiat (38.4 per cent, 9th position).

In terms of corporate buyers, the chart was topped once more by Skoda (50,000 registrations), followed by Volkswagen, Toyota, Opel and Ford. The sixth place went to Renault which outperformed Mercedes-Benz and BMW. Both brands ranked ahead of Kia that came ninth with Dacia right behind it. Most popular makes in the top twenty among corporate buyers were BMW (up by 31.8 per cent; 8th position) and Mazda (up by 31.2 per cent, 14th position).

### Most wanted models

Skoda Octavia was once more the most frequently registered model in 2019. Its registrations accounted for 20,400 cars, what reflects a decrease by 3.6 per cent versus 2018. Octavia had 3.7 per cent of market share.

3,7 proc. rynku. Na drugim miejscu z wynikiem 19,7 tys. aut (przyrost o 162,3 proc.) znalazła się Toyota Corolla. Model zdobył 3,5 proc. rynku.

Skoda Fabia spadła na trzecie miejsce z wynikiem 17,1 tys. aut, niższym od uzyskanego rok wcześniej o 13,0 proc. Model zdobył 3,1 proc. rynku. Na kolejnym miejscu ulokowała się Dacia Duster z rejestracją 15,3 tys. aut (poprawa o 55,8 proc. w stosunku do 2018 roku), a za nią ulokowała się Toyota Yaris z rejestracją 14,1 tys. samochodów, o 0,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Kolejną piątkę otwiera Opel Astra, a za nią znalazły się Volkswagen Golf, Fiat Tipo, Renault Clio oraz Volkswagen Tiguan.

W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Toyota Corolla, której dynamika sięgnęła 162,3 proc. (miejsce 2) oraz Dacia Duster (55,8 proc., miejsce 4).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2019 roku przez klientów indywidualnych były: Dacia Duster (5,6 proc. udziału), Toyota Yaris (4,4 proc.), Toyota Corolla (3,4 proc.), Skoda Fabia (3,3 proc.) i Fiat Tipo (3,0 proc.).

Nabywcy firmowi w 2019 roku najczęściej rejestrowali Skody Octavia (4,2 proc. segmentu), Toyoty Corolle (3,6 proc.), Skody Fabie (3,0 proc.), Ople Astra (3,0 proc.) i Volkswageny Golf (2,8 proc.).

Ranking second with 19,700 vehicle registrations (up by 162.3 per cent) was Toyota Corolla which held 3.5 per cent of market share.

Skoda Fabia dropped to the third position with 17,100 vehicles, a result lower by 13.0 per cent than the year before. The model had 3.1 per cent of market share. Ranking behind it was Dacia Duster with 15,300 registrations (up by 55.8 per cent versus 2018), ahead of Toyota Yaris with 14,000 registered cars, up by 0.3 per cent on a year earlier. The sixth position was secured by Opel Astra, followed by Volkswagen Golf, Fiat Tipo, Renault Clio, and Volkswagen Tiguan.

The biggest surge in registrations in the top twenty was declared by Toyota Corolla whose dynamics was up by 162.3 per cent (2nd position) and Dacia Duster (55.8 per cent of share; 4th position).

Most popular models registered in 2019 by individual customers included: Dacia Duster (5.6 per cent of share), Toyota Yaris (4.4 per cent of the segment), Toyota Corolla (3.4 per cent), Skoda Fabia (3.3 per cent), and Fiat Tipo (3.0 per cent).

Most popular models among corporate buyers in 2019 included Skoda Octavia (4.2 per cent of the segment), Toyota Corolla (3.6 per cent), Skoda Fabia (3.0 per cent), Opel Astra (3.0 per cent), and Volkswagen Golf (2.8 per cent).

REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH. RANKING MAREK W 2019  
REGISTRATIONS OF NEW PC. TOP BRANDS IN 2019

Marka Make	Ogółem 2019 [szt.] Total 2018 [units]	Ogółem 2018 [szt.] Total 2017 [units]	% Zmia- na r/r % Chan- ge y/y	Marka Make	Ogółem 2019 [szt.] Total 2018 [units]	Ogółem 2018 [szt.] Total 2017 [units]	% Zmia- na r/r % Chan- ge y/y
1. Skoda	68 646	69 535	-1,3%	20. Volvo	10 975	10 447	5,1%
2. Toyota	62 771	56 037	12,0%	21. Honda	7 724	7 361	4,9%
3. Volkswagen	53 845	56 046	-3,9%	22. Mitsubishi	6 244	5 395	15,7%
4. Opel	33 805	34 612	-2,3%	23. Jeep	4 091	4 344	-5,8%
5. Dacia	30 877	25 166	22,7%	24. Lexus	3 952	4 139	-4,5%
6. Ford	30 132	31 915	-5,6%	25. Mini	2 391	1 980	20,8%
7. Kia	29 389	24 708	19,0%	26. Land Rover	2 077	2 007	3,5%
8. Renault	27 581	26 014	6,0%	27. Porsche	1 821	1 672	8,9%
9. Hyundai	24 378	22 800	6,9%	28. Alfa Romeo	1 550	1 400	10,7%
10. Mercedes-Benz	21 755	21 130	3,0%	29. Subaru	1 357	1 990	-31,8%
11. BMW	20 708	15 620	32,6%	30. Jaguar	1 283	1 558	-17,7%
12. Mazda	15 670	12 574	24,6%	31. SsangYong	493	604	-18,4%
13. Peugeot	15 465	15 672	-1,3%	32. DS	316	200	58,0%
14. Fiat	14 800	13 009	13,8%	33. Infiniti	226	874	-74,1%
15. Audi	13 777	14 681	-6,2%	34. Smart	217	314	-30,9%
16. Seat	12 433	12 589	-1,2%	35. Tesla	94	53	77,4%
17. Citroen	11 887	10 816	9,9%	36. Pozostałe Others	305	358	-14,8%
18. Nissan	11 423	14 759	-22,6%				
19. Suzuki	11 140	9 510	17,1%				
				<b>Razem / Total</b>	<b>555 598</b>	<b>531 889</b>	<b>4,5%</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP



## Dealerzy

Jak wylicza DCG Dealer Consulting w 2019 roku w Polsce funkcjonowało 650 dealerów aut osobowych i dostawczych, o dwudziestu mniej niż w 2018 roku. Liczba autoryzowanych punktów dealerskich na koniec ub.r. wyniosła 1349. Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę konsultingową DCG Dealer Consulting wynika, że w 2019 roku utrzymywał się drugi rok z rzędu spadek udziału największych 50 dealerów w całości sprzedaży. W stosunku do poprzedniego roku zmalał o 0,5 punktu proc. do 49,2 proc. Statystykę zaburza podział dwóch grup: Krotoski-Cichy oraz Autorud.

DCG zwraca uwagę, że mniejsza dynamika sprzedaży największych grup dealerskich aut osobowych i dostawczych widoczna jest nawet w zestawieniu pierwszej dziesiątki, gdzie sześć firm zanotowało jednocyfrowe tempo wzrostu, gdy rok wcześniej tylko cztery. Na całej liście 10 firm zanotowało spadek sprzedaży [7 rok wcześniej].

W 2019 roku firmy z listy TOP 50 powiększyły sprzedaż o 3,02 proc., gdy cały rynek wzrósł o 4,12 proc. Średnio w jednym punkcie dealerskim z TOP 50 sprzedano 1183 auta, o 16,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Średni wzrost sprzedaży nowych aut przypadający na jedną firmę z Top 50 wyniósł 8,7 proc.

Pierwszych pięćdziesięciu największych dealerów/ grup dealerskich [z uwzględnieniem salonów producenckich] w Polsce sprzedało ponad 287,6 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony.

### PIERWSZA DZIESIĄTKA DEALERÓW W 2019 ROKU POLISH DEALER TOP 10 IN 2019

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of units sold	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Polska Grupa Dealerów	21 241	2,93	17
Grupa Cichy	15 136	-7,31	9
Grupa Plichta	13 314	9,11	11
Grupa PTH	13 100	3,46	20
Grupa Bemo	12 123	19,53	10
Emil Frey Polska	11 137	-2,60	11
Sobiesław Zasada Automotive	9 523	1,27	9
Carservis	9168	4,75	12
Auto Lellek Group	8572	18,79	9
Grupa Auto Wimar	8206	9,59	3

Źródło: DCG Dealer Consulting / Source: DCG Dealer Consulting

## Dealers

DCG Dealer Consulting estimates reveal that in 2019 Poland was home to 650 dealers marketing passenger cars and LCVs, i.e. twenty less versus 2018. Meanwhile, the number of authorised dealerships exceeded 1,349 at end-2019. A TOP 50 report compiled by DCG Dealer Consulting reveals that the share of leading 50 dealers in total sales was down in 2019 for the second year running. Compared to 2018, it went down by 0.5 percentage points to 49.2 per cent. Statistics were disrupted by the split of two groups: Krotoski-Cichy and Autorud.

DCG notes that lower sales dynamics of leading passenger car and LCV dealership groups is also reflected by the composition of the top ten where six companies declared a one-digit growth compared to only four company the year before. All companies from the top ten demonstrated a drop in sales [versus seven the previous year].

Last year, TOP 50 companies increased their sales by 3.02 per cent, while total market was up by 4.12 per cent. Sales of an average dealership from the TOP 50 accounted for 1,183 vehicles, or were up by 16.6 per cent on a year earlier. The average growth in new car sales per a TOP 50 company totalled 8.7 per cent.

Fifty leading dealers/ dealership groups [including showrooms operated by auto brands] in Poland sold nearly 287,600 passenger cars and light commercial vehicles with GVW below 3.5 tons.

Przeciętnie firma dealerska z listy TOP 50 dysponowała 5,60 punktu sprzedaży. W 2018 roku ten wskaźnik wynosił 5,48. Na koniec 2019 roku dealerzy zatrudniali ponad 40 tys. osób.

## Samochody dla firm

Firmy rejestrują większość nowych samochodów osobowych, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2019 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 70,7 proc. rynku, o 1,6 punktu proc. mniej niż w 2018 roku. W liczbach bezwzględnych w 2019 roku firmy zarejestrowały 392,7 tys. aut osobowych, wzrost wyniósł 2,2 proc., gdy rok wcześniej dynamika sięgnęła 13,4 proc.

Rok 2019 zamknął się rejestracją także 69,9 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony. Wynik jest wyższy o 1,5 proc. od uzyskanego 2018 roku. Rok wcześniej dynamika wyniosła 1,4 proc.

W 2019 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły wg analiz PZPM danych CEP 237,7 tys. nowych aut osobowych, o 1,2 proc. mniej niż w 2018 roku.

Z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu wynika, że branża sfinansowała zakup nowych i używanych samochodów osobowych o wartości 29,32 mld zł, o 14,5 proc. mniejszej niż w 2018 roku. Wartość sfinansowanych nowych samochodów osobowych wyniosła 21,24 mld zł i była o 20,3 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

Związek Polskiego Leasingu raportuje wartość nowych umów oraz liczbę samochodów finansowanych leasingiem. Trzeba jednak podkreślić, że ZPL łącznie podaje samochody nowe i używane (sprowadzane do Polski, jak i z rynku wtórnego w kraju). Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.

Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe zmalała o 14,5 proc. do 29,32 mld zł. Wartość aut dostawczych o dmc do 3,5 tony sfinansowanych leasingiem wzrosła o 5,1 proc. do ponad 5,94 mld zł.

An average auto dealer company from the TOP 50 had 5.60 showrooms versus 5.48 the year before. At end-2019 dealers employed more than 40,000 people.

## Corporate fleets

Most new passenger cars are registered by businesses, reveal data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM. In 2019, business registrations accounted for 70.7 per cent of the market, what reflects a decrease by 1.6 percentage points versus 2018. In terms of absolute figures, companies registered 392,700 passenger cars in 2019, what corresponds to an increase by 2.2 per cent compared to dynamics totalling 13.4 per cent the year before. The year 2019 saw registrations of 69,900 LCVs with GVW under or equal 3.5 tons, a result higher by 1.5 per cent versus 2018. Its dynamics stood at 1.4 per cent the year before.

In 2019, lease and fleet management companies purchased 237,700 new passenger cars; or more by 1.2 per cent versus - according to PZPM data.

Data of the Polish Lease Association (ZPL) reveal that the industry financed purchase of new and used passenger cars worth PLN 29.3 billion, or 14.5 per cent less than in 2018. The value of financed only new passenger cars amounted to PLN 21.24 billion and was by 20.3% lower than the year before. It should be emphasized, however, that the ZPL delivers data jointly for new and used cars (imported to Poland as well as from the secondary market in the country), what prevents simple comparisons with PZPM/CEP data.

The combined value of passenger cars financed through lease companies went down by 14.5 per cent to PLN 29.32 billion. Meanwhile, the value of leased commercial vehicles with GVW up to 3.5t financed through lease has gone up by 5.1 per cent to more to PLN 5.94 billion.

## Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2019 roku 157,6 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem. 94,4 proc. tych pojazdów objętych było pełną obsługą.

Dane w tabeli za 2018 rok i lata wcześniejsze zawierają informację o flocie zarządzanej przez VW Financial Services. Spółka w 2019 roku przestała raportować. Porównując wielkość floty bez danych VWFS, liczba aut w wynajmie długoterminowym wzrosła o 10,6 proc. w stosunku do końca 2018 roku. 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. Dane do 2015 roku uwzględniały łączną flotę w trzech usługach: FSL, LS oraz wyłącznym zarządzaniu.

W 2019 roku firmy wynajmu długoterminowego kupiły 86,8 tys. nowych aut osobowych, o 5 tys. (6,1 proc.) więcej niż rok wcześniej. Zakupy tej branży stanowiły w 2019

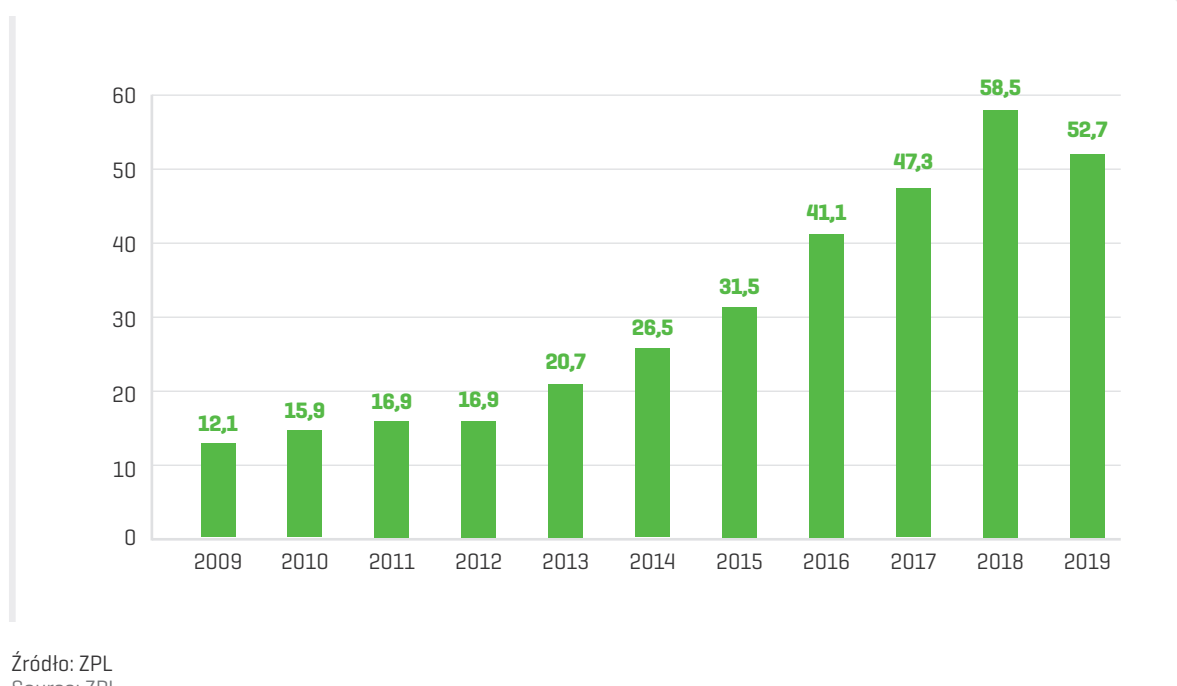
## Rental

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2019 its members managed a fleet of nearly 157,600 vehicles covered by full-service lease and lease and service plans. 94.4 per cent of these vehicles are covered by full-service lease.

The table with figures for 2018 and previous years illustrates the fleet managed by VW Financial Services which ceased to publish reports in 2019. A comparison of the size of the fleet, excluding VWFS data, reveals that the number of vehicles available in long-term rental was up by 10.6 per cent compared to end-2018. 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. Until 2015 data covered total fleet covered by three services plans: FSL, LS and pure Fleet Management.

In 2019, long-term rental companies purchased 86,800 new passenger cars, that is, more by 5 per cent (6.1 per cent) than the year before. Procurements made by this

SZACUNKOWA WARTOŚĆ NETTO POJAZDÓW PRZEKAZANYCH W LEASING [MLD ZŁ]  
ESTIMATED NET VALUE OF LEASED VEHICLES [BLN ZŁ]



Źródło: ZPL  
Source: ZPL

roku 15,6 proc. całego rynku aut osobowych i powiększyły się w stosunku do wcześniejszego roku o 0,8 punktu proc. Najem długoterminowy staje coraz popularniejszy wśród przedsiębiorców, ponieważ tempo przyrostu tego segmentu było blisko trzy razy większe od dynamiki wzrostu całości rynku aut firmowych.

PZWLP podaje, że 58,4 proc. jej nowej floty miała silnik wysokoprężny (o 3 punkty proc. mniej niż w 2018 roku). Popularność silników benzynowych wzrosła do 38 proc., o 1 punkt proc. więcej niż w 2018 roku. Napędy alternatywne stanowiły 3,6 proc. floty, ich udział powiększył się o 2 punkty proc. W liczbach bezwzględnych to 4,8 tys. hybryd (przyrost o 90 proc. w stosunku do 2018 roku) i 440 aut elektrycznych (7-krotnie więcej niż na koniec 2018 roku). Średnia emisja CO<sub>2</sub>/km nowych aut zakupionych przez firmy wynajmu długoterminowego wyniosła 124,05 grama na kilometr, o 1,7 proc. mniej niż w 2018 roku. Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Volkswagen Passat, Opel Astra, Ford Focus, Skoda Fabia.

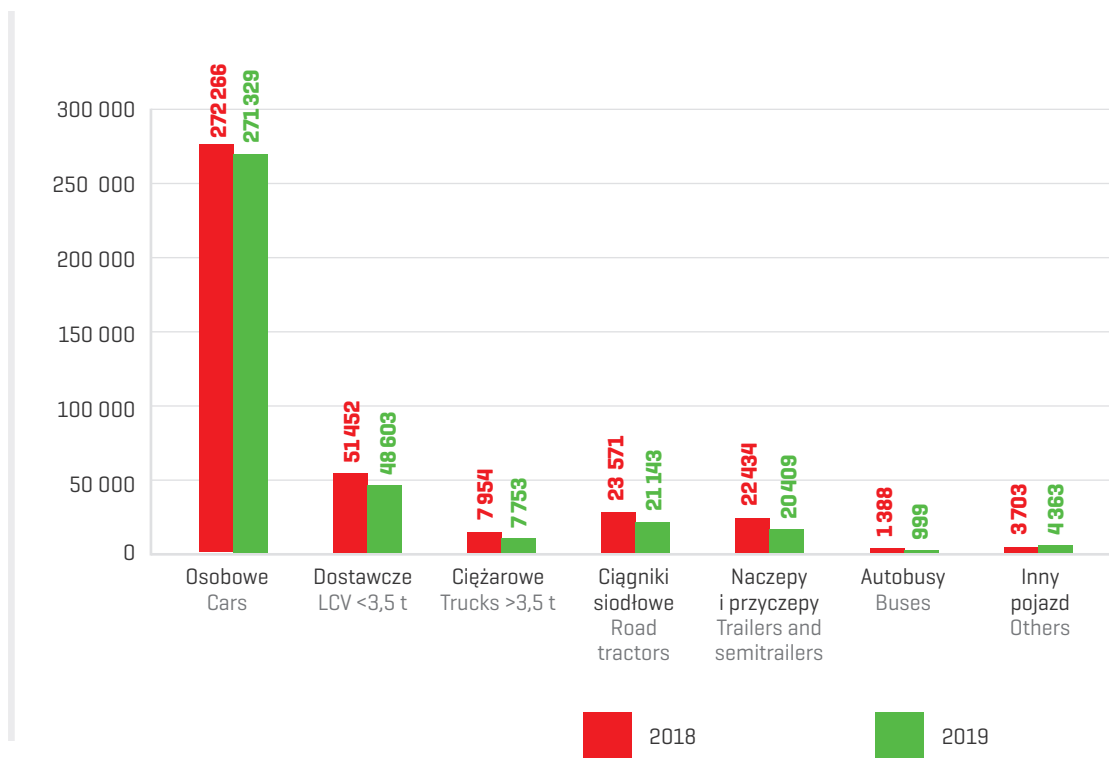
sector in 2019 accounted for 15.6 per cent of total passenger car market and were up by 0.8 percentage points compared to the previous year.

Long-term rental is gaining a foothold in the business community as its growth rate was nearly three times higher than growth dynamics of the entire fleet market.

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that 58.4 per cent of fleet vehicles were fitted with diesel units (down by 3 percentage points versus 2018). The popularity of petrol engines was up to 38 per cent, i.e. more by 1 percentage point versus 2018. Alternative drives accounted for 3.6 per cent of total fleet, while their share was up by 2 percentage points. In terms of absolute figures, this number represents 4,800 hybrids (up by 90 per cent versus 2018) and 440 all-electric vehicles (a nearly seven-fold increase versus end-2018). Average carbon emissions from new vehicles purchased by long-rental companies stood at 124.05 grams per kilometre, or were down by 1.7 grams versus 2018. Most popular models covered by long-term rental included: Skoda Octavia, Volkswa-

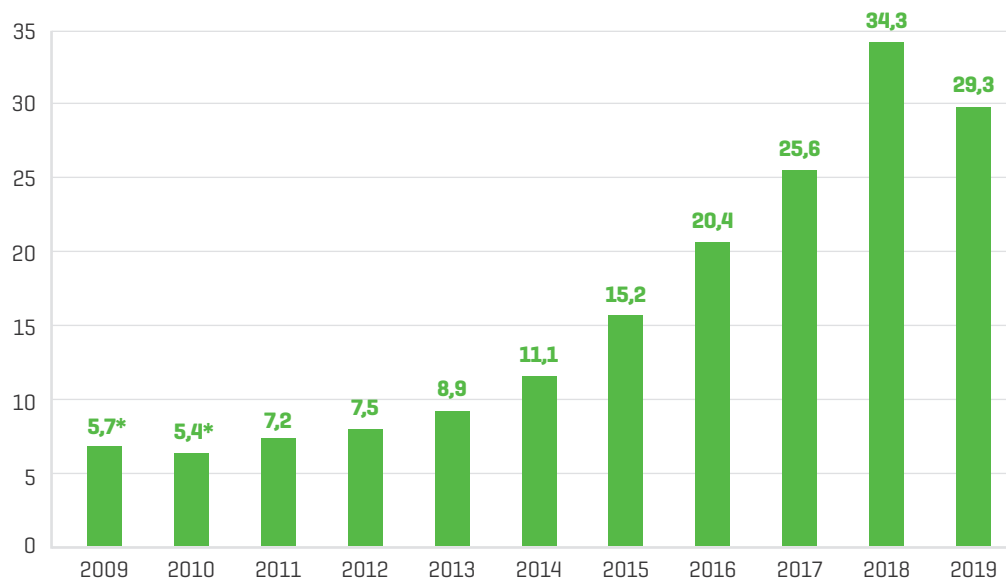
#### RODZAJ I LICZBA LEASINGOWANYCH ORAZ WYNAJĘTYCH NOWYCH I UŻYWANYCH POJAZDÓW PO RAZ PIERWSZY REJESTROWANYCH W POLSCE [000 SZT.]

TYPE AND NUMBER OF LEASED AND RENTED NEW AND USED VEHICLES REGISTERED FIRST TIME  
IN POLAND [000 UNITS]



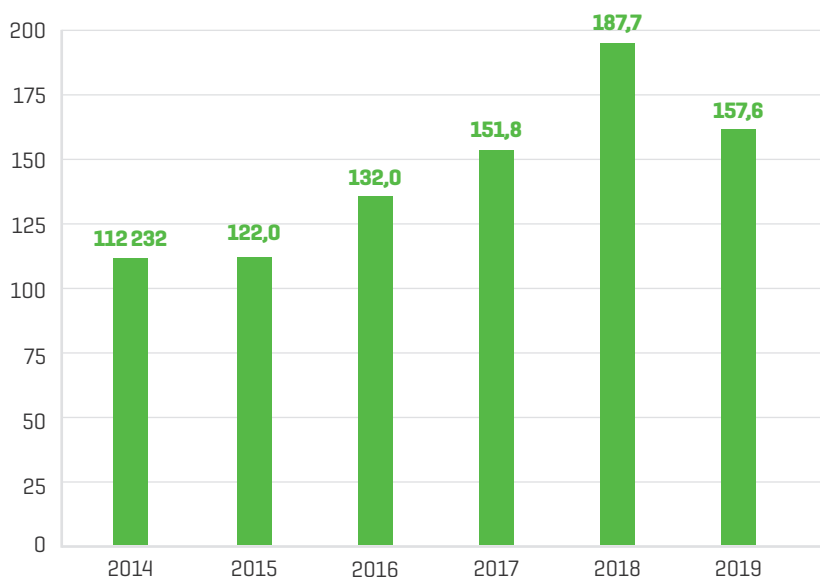
Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CRV

**SZACUNKOWA WARTOŚĆ NETTO AUT OSOBOWYCH PRZEKAZANYCH W LEASING [MLD ZŁ]**  
**ESTIMATED NET VALUE OF LEASED PASSENGER CARS [IN BLN ZŁ]**



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

**LICZBA SAMOCHODÓW OBSŁUGIWANYCH PRZEZ FIRMY CFM W POLSCE. TYLKO AUTA W FSL I LS [000 SZT.]**  
**CFM FLEET IN POLAND COVERED BY FSL AND LS PLANS [000 UNITS]**



Źródło: PZWLP  
 Source: PZWLP

Firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego (wypożyczalnie) dysponowały według PZWLP na koniec roku

gen Passat, Opel Astra, Ford Focus, and Skoda Fabia. At the end of the year, short- and mid-term rental [car

flotą 18,2 tys. aut [więcej o 3,9 proc. w stosunku do 2018 roku].

## Import aut używanych

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

W 2019 roku w Polsce zarejestrowano 929 tys. używanych aut osobowych sprowadzonych z zagranicy, o 0,1 proc. więcej niż w 2018 roku. Rok wcześniej import zmalał o 6,7 proc. Jest to jeden z lepszych wyników w historii, co może być spowodowane zniesieniem w styczniu 2016 roku opłaty recyklingowej, wynoszącej 500 zł od samochodu.

Sprowadzanych aut używanych jest blisko 2 razy więcej od zarejestrowanych aut nowych. Taka proporcja utrzymuje się od momentu wejścia Polski do UE. Przed 2004 rokiem import aut używanych nie przekraczał 40 tys. rocznie.

W 2019 roku wzrosła popularność najmłodszych pojazdów. Udział aut w wieku do 4 lat w 2019 roku wzrósł do 11,1 proc., a więc o 0,4 punktu proc. Udział najstarszych,

rental] companies had the combined fleet of 18,200 vehicles [up by 3.9 per cent versus 2018], reveal data of the Polish Vehicle Rental and Leasing Association.

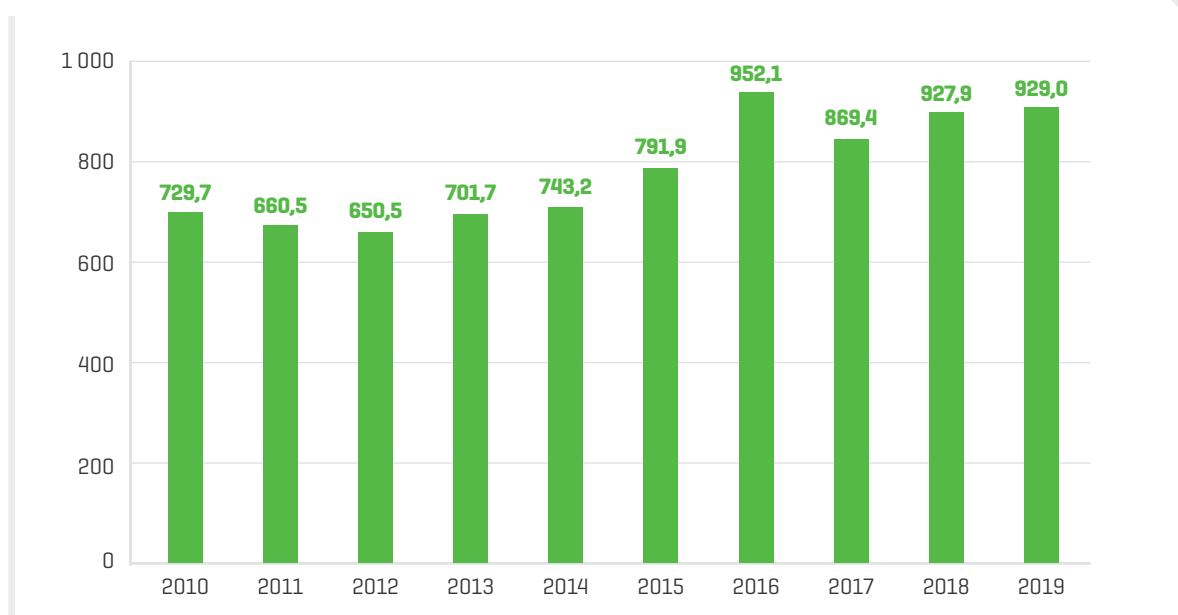
## Import of used vehicles

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 database of the Central Register of Vehicles. They are similar to figures for second hand vehicle imports (including time lag) published by the Ministry of Finance which we were tapping into until October 2015.

929,000 imported used passenger cars were registered in Poland in 2019, i.e. 0.1 per cent more than in 2018. Imports went down by 6.7 per cent the year before. It's one of the best results in history, what could be the after-effect of the abolition of the PLN 500 recycling fee in January 2016.

Currently, the number of imported used cars is nearly double versus the number of newly registered vehicles. Such proportions have been maintained stable since Poland's accession to the EU, but prior to 2004 imports of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles. Take-up for the youngest vehicles was up in 2019.

REJESTRACJE UŻYWANYCH, SPROWADZANYCH ZZA GRANICY SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [000 SZT.]  
IMPORT/REGISTRATIONS OF SECOND-HAND VEHICLES [000 UNITS]



Źródło: PZPM / CEP  
Source: PZPM / CEP

ponad 10-letnich pojazdów, wzrósł o 0,5 punktu proc. do 54,5 proc. O 1,1 punktu proc. zmalał udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat, do 34,3 proc.

W podziale na normy czystości spalin Euro, samochody spełniające normę Euro 4 stanowiły 40,4 proc., o 1,7 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Drugą najpopularniejszą normą wśród importowanych aut była Euro 5, miało ją 26,3 proc. sprowadzonych pojazdów, zaś auta z normą Euro 3 znalazły się na trzecim miejscu, z udziałem 18,3 proc. Samochody z normą Euro 6 stanowiły 11,1 proc. sprowadzonych. Wśród pojazdów używanych 52,3 proc. miało silniki benzynowe, 44,2 proc. wysokoprężne, 2,3 proc. LPG i 0,6 proc. hybrydowy i 0,1 proc. elektryczny.

The share of vehicles aged four years and under was up to 11.1 per cent, or increased by 0.4 percentage points. Meanwhile, the share of oldest, more than a decade old vehicles was up by 0.5 percentage points to fetch 54.5 per cent. The share of vehicles from four to ten years old went down by 1.1 percentage points to 34.3 per cent.

In terms of emission standards, vehicles compliant with Euro 4 standard accounted for 40.4 per cent of the fleet, or were down by 1.7 percentage points versus the previous year. Euro 5 was the second most common emission standard among imported vehicles which accounted for 26.3 per cent of imported fleet. Meanwhile, Euro 3-compliant vehicles ranked third with 18.3 per cent of share. Euro 6-compliant vehicles accounted for 11.1 per cent of

#### STRUKTURA WIEKOWA IMPORTU/REJESTRACJI SPROWADZANYCH UŻYWANYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [%] THE AGE STRUCTURE OF SECOND-HAND IMPORTED VEHICLES [IN %]

Rok Year	Powyżej 10 lat 10 years and over	Od 4 do 10 lat From 4 to 19 years	Do 4 lat 4 years and under
2012	46,3	45,6	8,1
2013	48,3	43,9	7,7
2014	50,8	41,5	7,7
2015	55,6	37,9	6,5
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

Źródło: MF i PZPM / Source: MoF and PZPM

Wśród marek, w 2019 roku na pierwszym miejscu umocnił się Volkswagen, z rejestracją 106,8 tys. aut, o 3,6 proc. mniej niż w 2018 roku. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 7,6-procentowy spadek do 93,2 tys. rejestracji, zaś na trzecim miejscu utrzymało się Audi odnotowując 85,8 tys. rejestracji i 3,2-procentowy wzrost w stosunku do 2018 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (81,3 tys., więcej o 5,5 proc.), który znalazł się przed BMW (60 tys., wzrost o 3,2 proc.).

imports. 52.3 per cent of used vehicles were fitted with a petrol engine, 44.2 per cent with a diesel unit, 2.3 per cent with an LPG drive, and 0.6 per cent with a hybrid drive, while electric vehicles accounted for 0.1 per cent.

Split by brands, in 2019 Volkswagen consolidated its leading position with 106,800 registrations, which were down by 3.6 per cent versus 2018. Ranking second in terms of popularity, Opel declared a decline by 7.6 per cent to 93,200 registrations, while Audi maintained its third position with 85,800 registrations and 3.2 per cent growth versus 2018. Ranking fourth last year was Ford (up by 81,300, or 5.5 per cent), ahead of BMW (60,000; up by 3.2 per cent).

## Flota na parkingu

## Fleet in the parking lot

*Aż dwie trzecie przedsiębiorców odstawiło samochody służbowe na parkingi lub radykalnie zmniejszyło ich wykorzystanie. Blisko 60 procent firm nie może z powodu pandemii efektywnie wykonywać swojej działalności, a niemal 70 procent wprowadza radykalne oszczędności. Takie m.in. wnioski płyną z autorskiej ankiety magazynu Fleet przesłanej do fleet managerów i innych specjalistów branży flotowej w Polsce.*

*As many as two-thirds of businesses have parked their company cars or dramatically reduced their use. Due to the pandemic, nearly 60 percent of companies are unable to efficiently carry on their business and nearly 70 percent are making radical cost cuts. The above are among the conclusions from the original survey prepared by the Fleet magazine and sent out to 5,000 fleet managers and other fleet industry specialists in Poland.*

### Ankietowane firmy

Zaproszenie do wypełnienia ankiety zostało wysłane do pięciu tysięcy firm z naszej nieustannie aktualizowanej bazy przedsiębiorstw posiadających floty samochodowe. Łącznie otrzymaliśmy 362 odpowiedzi. Najwięcej odpowiedzi, bo aż 40,5% ankietowanych firm posiada floty o wielkości od 100 do 500 pojazdów. Nieco ponad 50% przedsiębiorstw, biorących udział w ankiecie, zatrudnia od 50 do 500 pracowników. Wśród ankietowanych firm najchętniej dzieliły się swoją opinią firmy usługowe (18,9%), budowlane (13,5%) oraz farmaceutyczne (11,1%). We flotach ankietowanych firm dominują samochody silnikami Diesla (70,3%). Zdecydowana większość ankietowanych firm korzysta przede wszystkim z usługi wynajmu długoterminowego (70,3% podmiotów).

Niepozorny wirus o średnicy 60–140 nanometrów, nazwany SARS-CoV-2, przyczynił się do choroby setek tysięcy ludzi na świecie i zgonu wielu z nich. Równolegle nastąpiło wyraźne wyhamowanie wzrostu gospodarczego. Negatywne konsekwencje dotyczą również branżę flotową. W naszej autorskiej ankiecie, przeprowadzonej w pierwszych dniach kwietnia, spytaliśmy przedstawicieli branży flotowej jak kryzys gospodarczy, który pojawił się wraz z koronawirusem SARS-CoV-2, wpływa na ich działalność.

### Na pół gwizdka

Pandemia, której skutki zaczęliśmy odczuwać od połowy marca br., była potężnym wstrząsem dla większości

### Companies surveyed

The survey invitation was sent to 5,000 companies from our continuously updated database of car fleet users. In total, we have received 362 responses. The biggest number of respondents (as many as 40.5%) have fleets consisting of 100 to 500 vehicles. Slightly more than 50% of the surveyed companies have between 50 and 500 employees. The companies that were willing to share their opinions were mainly service companies (18.9%), construction companies (13.5%) and pharmaceutical companies (11.1%). Diesel engines dominate in the fleets of the companies surveyed (70.3%). A vast majority of respondents (70.3%) mainly use long-term rental services.

The inconspicuous virus (60–140 nm in diameter) called SARS-CoV-2, made hundreds of thousands of people worldwide sick and resulted in the death of many of them. Simultaneously, it has caused a marked slowdown in economic growth as compared to previous years. The negative consequences also affect the fleet industry. In our original survey conducted at the beginning of April, we asked representatives of the fleet industry how the economic crisis brought about by the SARS-CoV-2 coronavirus had affected their business.

### Working at half-steam

The pandemic, whose impact started to be felt in mid-March this year, was a major shock for most of the



ankietowanych firm. Aż 56,8% z nich deklarowało, że w drugiej połowie marca nie mogło z powodu pandemii efektywnie wykonywać swojej działalności. Jedna trzecia ankietowanych firm [29,7%] wskazała na wyraźne zmniejszenie liczby klientów, co miało bezpośrednie przełożenie na pomniejszenie przychodów. Duża liczba wskazań w ankiecie dotyczyła też zdecydowanie większych niż we wcześniejszych okresach problemów logistycznych z dostawą lub zaopatrzeniem w produkty [27,8%]. Zaledwie 13,9% firm odpowiedziało, że pandemia koronawirusa nie ma istotnego wpływu na ich działalność.

### Flota na parkingi

Największe zmiany zaszły w wykorzystaniu flot samochodowych. W drugiej połowie marca br. handel, konsumpcja i kontakty biznesowe w wielu branżach w Polsce praktycznie zamarły, co bezpośrednio przełożyło się na wykorzystanie aut służbowych. Cztery na dziesięć samochodów służbowych [41,7%] pozostało na parkingach, a co czwarty samochód służbowy [25%] notował o połowę mniejsze przebiegi niż przed epidemią. W zaledwie 16,7% firm wykorzystanie pojazdów służbowych nie uległo zmianie i pojazdy osiągały przebiegi na podobnym poziomie jak w okresie przed epidemią. W zaledwie 5,6% firm zanotowano wzrost przebiegów niż przed epidemią, co dotyczy przede wszystkim firm kurierskich i wyspecjalizowanych w lokalnym dowozie towarów.

### Zmiany są pewne

Pandemia choroby COVID-19 sprawiła, że narosły problemy m.in. z zachowaniem płynności finansowej wielu firm, pojawiły się większe niż zwykle zatory płatnicze, problemy z logistyką oraz zmniejszenie popytu na produkty i usługi w wielu branżach. W sytuacjach niepewności gospodarczej rzadko kiedy inwestycje we flotę są dla przedsiębiorców priorytetem, co doskonale widać w wynikach ankiety. Widoczny jest proces zamrażania budżetów w wielu firmach, a większość z nich nie realizuje swoich planów sprzedażowych przewidzianych na ten rok. Aż 66,7% przedsiębiorstw wprowadza oszczędności poprzez zamrożenie lub opóźnienie realizacji planowanych zakupów pojazdów. 55,6% ankietowanych firm zamierza zweryfikować plany zakupowe pojazdów na ten rok. Równoległe 41,7% firm zamierza ograniczyć liczbę pojazdów we flocie. Sposobem na obniżenie kosztów flot dla 38,9% firm jest renegocjacja umów z dostawcami pojazdów i usług wynajmu.

Część przedsiębiorców będzie dokładniej oglądać każdą złotówkę wydawaną na zakup, leasing lub wynajem

surveyed companies. As many as 56.8% of them said that in the second half of March they could not perform their business efficiently due to the pandemic. One third of the companies surveyed [29.7%] pointed to a marked decrease in the number of customers, which directly translated into reduced revenues. A large number of respondents also mentioned significantly bigger logistical problems with deliveries or supplies of products [27.8%]. Only 13.9% of the respondents stated that the coronavirus pandemic had no significant impact on their business.

### Fleet to parking lots

The biggest changes have taken place in the use of vehicle fleets. In the second half of March this year, trade, consumption and business contacts in many sectors of the Polish economy practically froze, which directly translated into the utilization of company cars. Four out of ten company cars [41.7%] remained in the car parks and one in four company cars [25%] traveled a half of its usual distance from before the epidemic. Only 16.7% of companies did not change their use of company vehicles. A mere 5.6% of companies saw an increase in mileage as compared to the period before the epidemic and they included mainly courier companies and businesses engaged in local deliveries of goods.

### Changes are certain

The Covid-19 pandemic caused financial liquidity problems for many companies, resulting from bottlenecks in payments, logistical problems as well as reduced demand for products and services in many industries. In times of economic uncertainty, investments in fleet are rarely a priority for businesses, as our survey results clearly demonstrate. Many companies have frozen their budgets and most of them are unable to achieve their sales plans for this year. As many as 66.7% of businesses are introducing savings by freezing or delaying their planned vehicle purchases. 55.6% of the companies surveyed intend to review their vehicle purchase plans for this year. Simultaneously, 41.7% of respondents intend to reduce their fleets. For 38.9% of the surveyed companies, the way to reduce fleet costs is to renegotiate contracts with vehicle and rental service providers.

Some entrepreneurs will look more closely at every dollar spent on buying, leasing or renting vehicles. They

pojazdów. Łatwiej skierują oni swoje zainteresowanie do tańszych w użytkowaniu, bardziej pragmatycznych produktów lub z niższymi kosztami TCO. Na podjęcie takich kroków wskazało w ankiecie 16,7% firm. Dokładnie 44,4% firm nie przewiduje zmian w doborze pojazdów i specyfiki floty kierując się zapisami w polityce flotowej. Oznacza to, że są one odporne i dobrze przygotowane na rynkowe zawirowania. Mimo że w dużej mierze je również dotyczą przestoje firmowej floty to przedsiębiorcy czują, że mają na tyle stabilną sytuację by bezproblemowo przetrwać trudne miesiące w gospodarce.

### **Czas na wsparcie**

Aby przedsiębiorcy łagodnie przeszli przez obecny trudny dla gospodarki okres potrzebne jest też bardziej partnerskie wsparcie ze strony podmiotów finansujących flotę. Aż 73 % ankietowanych przedsiębiorstw nie zauważyło żadnych działań wspierających z ich strony. 10,8% firm zadeklarowało, że podmioty oferujące usługę leasingu lub wynajmu zaproponowały po rozpoczęciu pandemii korzystniejsze niż do tej pory rozwiązania. Co dziesiąta firma [10,8%] zauważyła zmiany, ale zapisy w proponowanych rozwiązaniach są mniej korzystne niż wcześniej funkcjonujące. Ankietowani wskazali np., że niektóre firmy wynajmu długoterminowego proponują możliwość nie płacenia rat za pojazdy przez okres kilku miesięcy, ale łączy to się automatycznie z przedłużeniem umowy wynajmu na kolejny rok. Niewielki odsetek firm, które zauważyły wsparcie ze strony firm wynajmujących może wynikać z faktu wczesnego terminu przygotowania ankiety. Być może mechanizmy wsparcia nie zostały jeszcze wypracowane przez firmy finansujące floty samochodowe. Większość firm przewiduje zmiany w umowach z dostawcami usług leasingowych lub wynajmu pojazdów w swojej firmie w związku z aktualną sytuacją gospodarczą. Aż 52,8% firm jest zainteresowanych przedłużeniem zawartych umów w celu np. obniżenia kosztów. Wcześniejszym zakończeniem umów zainteresowanych jest 19,4% podmiotów. Co istotne aż 1/3 firm [36,1%] nie przewiduje zmian w umowach z dostawcami usług.

### **Spotkania są i będą ważne**

Przy okazji pandemii koronawirusa wiele podmiotów zaczęło intensywnie promować zakupy pojazdów online, i równoległe pojawiło się wiele opracowań w tym temacie. Postanowiliśmy spytać w ankiecie o możliwości rozwoju zakupów samochodów online we flotach. Dwie trzecie flot

will tend to be more interested in cheaper-to-use, more pragmatic products or ones with a lower TCO. 16.7% of respondents indicated such plans. 44.4% of companies do not anticipate any changes in the choice of vehicles and the features of their fleet and will continue to implement their fleet policy, a sign that they are resilient and well prepared for market turbulence. Although they are also affected by company's fleet downtime, these entrepreneurs feel that their businesses are stable enough to weather the difficult months in the economy.

### **Time for support**

For entrepreneurs to be able to survive the current difficult period they need more partnership and support from fleet finance providers. As many as 73% of respondents have not noticed any such support. 10.8% of the companies surveyed said that after the start of the pandemic, leasing or rental providers offered more advantageous terms. One in ten companies [10.8%] noticed some changes, with the new terms less favourable than the previous ones. For example, some respondents pointed out that some long-term rental companies offered suspension of payments of rental fees for vehicles for several months, but such suspension automatically extends the rental contract for another year. The small percentage of companies that have noticed any support from rental companies may be due to the fact that the survey had been conducted in the early days of the pandemic. Maybe the support mechanisms had not yet been developed by fleet financing companies. In connection with the current economic situation, most companies plan amendments to contracts with their leasing or vehicle rental providers. As many as 52.8% of companies are interested in extending their contracts to reduce costs. 19.4% of respondents are interested in early termination. Importantly, as many as one-third of respondents [36.1%] do not plan any changes in their contracts with service providers.

### **Meetings are and will remain important**

In connection with the coronavirus pandemic, many entities started intensive promotions of online vehicle purchases and at the same time many studies on the subject have been published. We asked in the survey about chances for growth in online fleet purchases. Two-thirds

[59,5%] nie korzysta z tej formy kontaktu woląc bezpośrednio negocjacje i kontakt z przedstawicielami handlowymi. 45,9% przedsiębiorców korzysta co prawda z internetu przy wyborze pojazdów, ale ostateczne negocjacje prowadzi z przedstawicielem handlowym. Na razie niewielki odsetek przedsiębiorców [16,2%] bierze pod uwagę dobór pojazdu przez internet, ale z opcją ostatecznego podpisania umowy i odbioru pojazdu w salonie. Znikome jest natomiast zainteresowanie kompleksowym prowadzeniem zakupu pojazdów online od wyboru, przez zamówienie, aż po dostawę pod firmę [2,7%].

Wniosek? W przypadku zakupów flotowych na razie nie zastąpi bezpośrednich handlowych negocjacji. Zakupy pojazdów online może zyskiwać na popularności głównie wśród klientów indywidualnych, jednoosobowych lub małych firm, a także przedsiębiorców, którzy zamawiają kolejny samochód na tych samych zasadach, wypracowanych wcześniej podczas bezpośrednich spotkań.

### Bezpieczeństwo priorytetem

Pandemia koronawirusa pokazała jak stanowcze w działaniach mogą być firmy w celu ograniczenia zagrożenia epidemicznego. Wszystkie, co do jednej, ankietowane firmy wprowadziły dodatkowe środki ostrożności i rozwiązania ograniczające możliwości transmisji wirusa SARS-CoV-2. Niemal wszystkie firmy, bo aż 97,3% wskazały, że wprowadziły możliwość pracy zdalnej. Równolegle aż 64,9% firm wyposażyło użytkowników samochodów służbowych w środki dezynfekujące, maseczki i rękawiczki jednorazowe. Co trzecie przedsiębiorstwo [35,1%] wprowadziło dodatkową dezynsekcję samochodów służbowych i wdrożyło procedury czyszczenia aut.

### Musimy to przetrwać

Wszystko wskazuje na to, że polscy i europejscy przedsiębiorcy muszą na długie miesiące oswoić się z zagrożeniem związanym z koronawirusem, będą musieli zachowywać się bardziej uważnie niż zazwyczaj. Cieszy fakt, że firmy bardzo radykalnie wdrożyły procedury podnoszące bezpieczeństwo i ograniczające możliwości transmisji wirusa. To pozwala wierzyć, że w równie przemyślany i stanowczy sposób podejną one do odrabiania strat oraz rozwoju flot samochodowych w swoich firmach w przyszłości.

of fleet buyers [59.5%] do not use this form of sales, preferring instead direct negotiations and personal contact with sales representatives. Despite the fact that 45.9% of buyers select vehicles online, the final negotiations are conducted face-to-face. At present, a small percentage of entrepreneurs [16.2%] consider selecting the vehicle online, but with the option of final signing of the contract and picking up the vehicle in the showroom. There is a negligible interest in fully online vehicle purchases from vehicle selection, through ordering, to delivery to the user [2.7%].

Conclusion? In the case of fleet purchases, nothing will replace direct trade negotiations for the time being. Online vehicle purchases can become more popular mainly among individual buyers, sole traders or small businesses, as well as among entrepreneurs who need to order another car on the same terms as the terms previously agreed during face-to-face meetings.

### Safety a priority

The coronavirus pandemic has shown how determined companies can be in their efforts to reduce the epidemic threat. All of the companies surveyed introduced additional precautions and measures to limit the risk of Sars-Cov-2 virus transmission. Almost all respondents [as many as 97.3%] stated that they had introduced the possibility of working from home. At the same time, as many as 64.9% of the companies have equipped users of company cars with disinfectants, masks and disposable gloves. One in three companies [35.1%] has introduced additional disinfection of company cars and implemented car cleaning procedures.

### We need to survive this

All indications are that Polish and European entrepreneurs will have to face the threat of the coronavirus for many months to come and they will have to be more careful than usually. It is a good sign that companies have implemented very radical procedures to increase security and limit the possibilities of virus transmission. The above makes it probable that they will approach making up for their losses and developing their car fleets in the future in an equally thoughtful and decided way.

## Dostawcy w dobie koronakryzysu

Redakcja magazynu Fleet przeprowadziła drugą anonimową autorską ankietę na temat spowolnienia gospodarczego, które nadeszło wraz z globalną pandemią wirusa SARS-CoV-2. Tym razem była ona skierowana głównie do importerów, dilerów i firm CFM. Jak sobie radzą w obecnych realiach?

### Ankietowane firmy

Zaproszenie do wypełnienia ankiety zostało wysłane do kilkuset dostawców usług dla flot, w tym m.in. importerów samochodów, dealerów samochodów, firm CFM oraz firm finansujących zakup pojazdów. Łącznie otrzymaliśmy 47 odpowiedzi. Najwięcej odpowiedzi, bo aż 29,8% uzyskaliśmy od dealerów samochodów, 17% od przedstawicieli koncernów motoryzacyjnych i mniejszych importerów samochodów, a 12,8% od firm CFM.

Z pewnością rok 2020 będzie należał do najczarniejszych w historii większości ankietowanych firm. Jedna trzecia z nich [36,2%] zanotuje wg przewidywań ponad 50-procentowy spadek przychodów w porównaniu do ub.r., a kolejne 27,7% przedsiębiorstw ocenia, że spadek wyniesie między 25 a 50%. Zaledwie co dziesiąta firma nie przewiduje spadków w porównaniu z 2019 rokiem. Ponad 70% ankietowanych firm odczuwa niepewność i nie jest w stanie przewidzieć dalszego wpływu pandemii na ich działalność. Niemal 15% przedsiębiorstw widzi złe perspektywy dla swojej działalności, z realną wizją zwolnień lub przebranzowienia firmy. Tylko 8,5% podmiotów ocenia swoją obecną sytuacją jako dobrą.

### Praca zdalna jest normą

Praca zdalna wśród dostawców usług i produktów stała się w dobie pandemii powszechna. Wprowadziło ją 95,7% podmiotów. Co więcej, aż 42,6% firm postawiło większy nacisk na rozwój działalności online. Aż 85% ankietowanych podmiotów zauważyło zmniejszoną liczbę klientów w stosunku do okresu przed pandemią. W szczególności dotknęło to dilerów i importerów. Niemal co trzeci klient (27,7%), wg ocen firm CFM i finansujących zakup pojazdów, przedłuży obecnie umowy leasingu, a ok. 15% oczekuje rekalkulacji rat. Tyle samo dostawców wskazało, że ich klienci chcą zakończyć kontrakty przed czasem. Poważnym problemem dla 42,5% z nich są opóźnienia w terminowych spłatach

## Suppliers in the times of Corona crisis

Fleet magazine's editorial team has conducted its second anonymous original survey on the economic slowdown brought by the global pandemic of the SARS-CoV-2 virus. This time it was mainly targeted at importers, dealers and CFM companies. How do they cope with the current reality?

### Companies surveyed

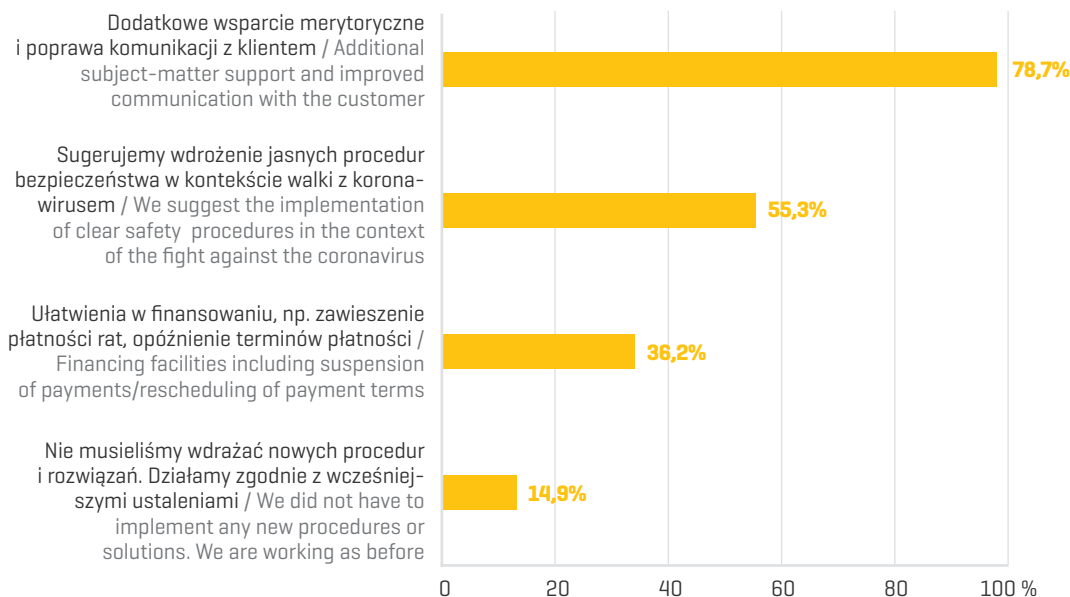
An invitation to complete the survey was sent to several hundred fleet service providers, including vehicle importers, dealers, CFM companies and vehicle finance companies. In total, we received 47 responses. The biggest number of responses [29.8%] was received from car dealers, 17% from representatives of automotive companies and smaller car importers, and 12.8% from CFM companies. There is no doubt that 2020 will be one of the bleakest years in the history of most surveyed companies. According to estimates, one-third of them [36.2%] will record a revenue drop of more than 50% in comparison to the previous year, while another 27.7% estimate that the decline will be between 25% and 50%. Only one in ten companies does not expect to see any downward trend compared to 2019.

More than 70% of the companies surveyed are insecure and unable to predict the future impact of the pandemic. Almost 15% of respondents are pessimistic about the future and expect redundancies or a need to reorient their business. Only 8.5% of respondents regard their current situation as good.

### Remote work is the norm

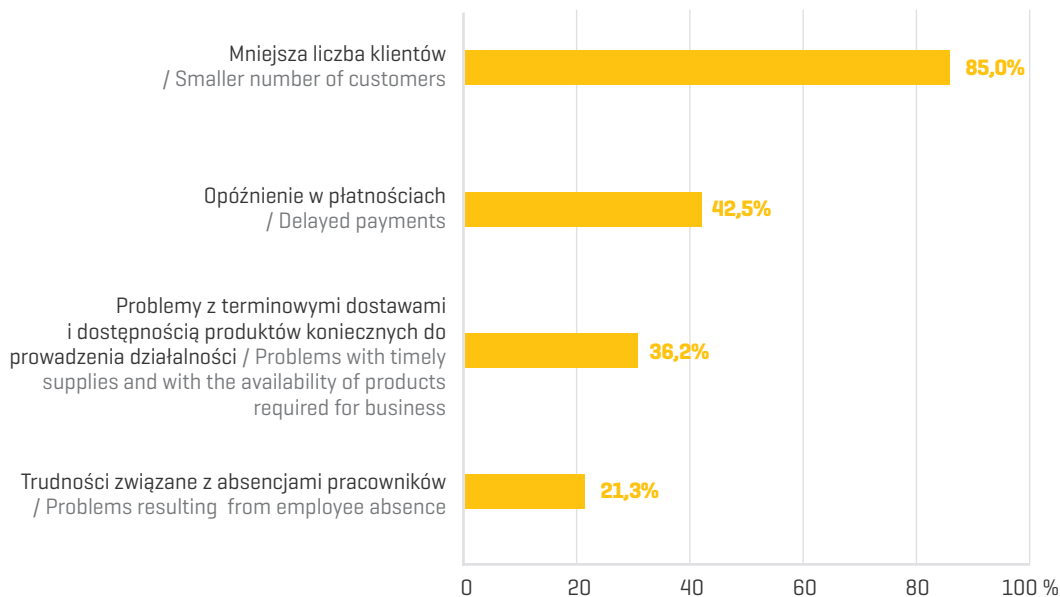
During the pandemic, remote work has become common among service and product providers; it was introduced by 95.7% of the respondents. What is more, as many as 42.6% of the companies surveyed decided to grow their online business. As many as 85% of the respondents noticed a drop in the number of customers compared to the period before the pandemic. The above affected in particular dealers and importers. According to CFM and vehicle financing companies, almost one in three customers [27.7%] is currently renewing their leases and around 15% expect their lease payments to be reassessed. The same share of respondents have indicated that their customers

**W JAKI SPOSÓB DOSTAWCY TOWARÓW I USŁUG WSPIERAJĄ SWOICH KLIENTÓW W ZWIĄZKU Z OGRANICZENIAMI WYNIKAJĄCYMI Z WALKI Z KORONAWIRUSEM [RESPONDENCI MOGLI UDZIELIĆ WIĘCEJ NIŻ JEDNEJ ODPOWIEDZI] / HOW SUPPLIERS OF GOODS AND SERVICES SUPPORT THEIR CUSTOMERS IN CONNECTION WITH THE RESTRICTIONS RESULTING FROM THE FIGHT AGAINST CORONAVIRUS [THE RESPONDENTS COULD PROVIDE MORE THAN ONE ANSWER]**



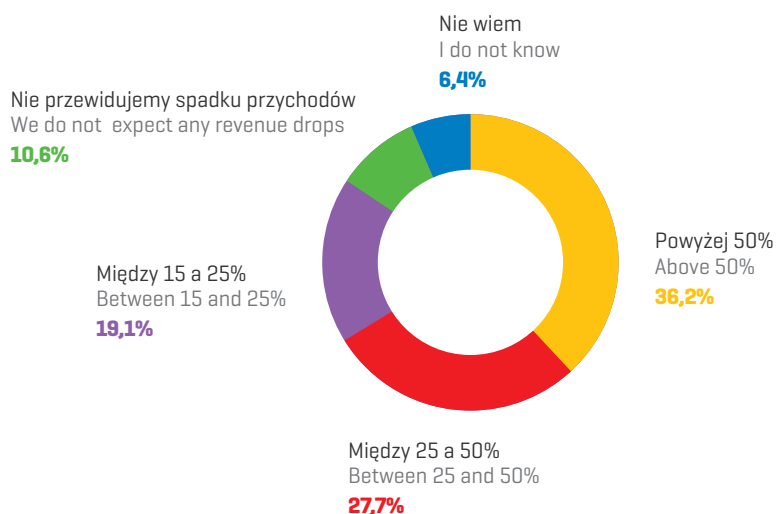
Źródło: Ankieta Fleet  
Source: Fleet survey

**NAJWAŻNIEJSZE TRUDNOŚCI JAKIE POJAWIŁY SIĘ W FUNKCJONOWANIU FIRM Z RACJI OGRANICZEŃ WYNIKAJĄCYCH Z WALKI Z KORONAWIRUSEM [RESPONDENCI MOGLI UDZIELIĆ WIĘCEJ NIŻ JEDNEJ ODPOWIEDZI] / THE MOST IMPORTANT DIFFICULTIES THAT COMPANIES HAD TO FACE DUE TO THE RESTRICTIONS RESULTING FROM THE FIGHT AGAINST THE CORONAVIRUS [THE RESPONDENTS COULD PROVIDE MORE THAN ONE ANSWER]**



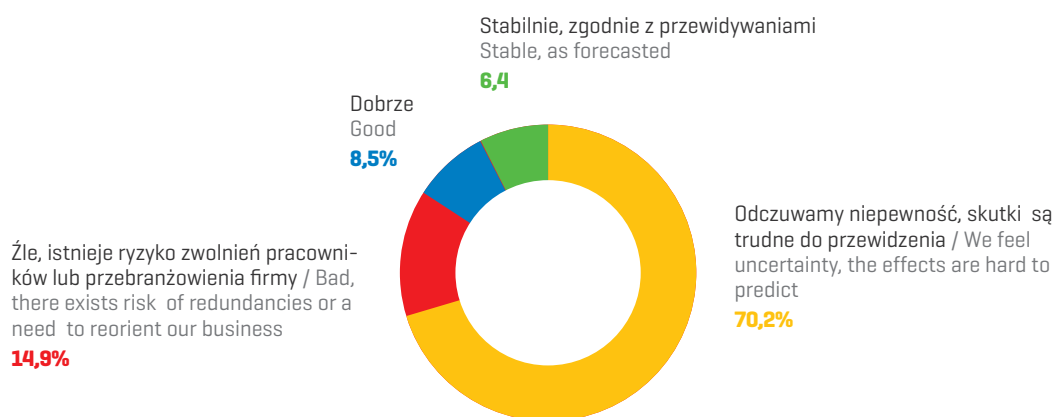
Źródło: Ankieta Fleet  
Source: Fleet survey

JAK DUŻY BĘDZIE SPADEK PAŃSTWA PRZYCHODÓW W NADCHODZĄCYCH MIESIĄCACH W RELACJI DO ANALOGICZNEGO MIESIĄCA ROKU POPRZEDNIEGO?  
HOW BIG YOUR REVENUE DROP WILL BE IN THE COMING MONTHS COMPARED TO THE CORRESPONDING PERIODS LAST YEAR?



Źródło: Ankieta Fleet  
Source: Fleet survey

PERSPEKTYWY ROZWOJU BIZNESU I FIRMY, JEŚLI OGRANICZENIA WYNIKAJĄCE Z WALKI Z KORONAWIRUSEM POTRWAJĄ DO KOŃCA MAJA BR.  
OUTLOOK FOR THE BUSINESS AND ITS DEVELOPMENT IF THE RESTRICTIONS RESULTING FROM THE FIGHT AGAINST THE CORONAVIRUS LAST UNTIL THE END OF MAY THIS YEAR



Źródło: Ankieta Fleet  
Source: Fleet survey

ze strony klientów. Jedna trzecia przedsiębiorstw [36,2%] deklaruje, że ma problemy z terminowymi dostawami produktów koniecznych do prowadzenia działalności.

want to terminate their contracts early. For 42.5% of them, delays in payments by customers are a major problem. One-third of the companies surveyed [36.2%] declare that they have problems with timely supplies of the products necessary for their business.

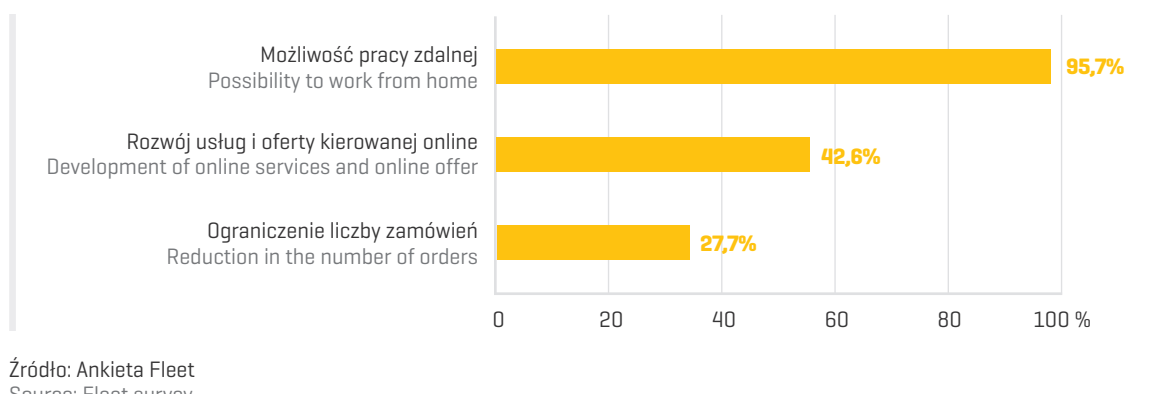
### Wsparcie ważne dla dwóch trzecich firm

Blisko dwie trzecie firm (57%) na pytanie czy ich firma będzie wymagać wsparcia z zewnątrz, jeśli ograniczenia wynikające z walki z koronawirusem potrwać do końca maja 2020 roku, odpowiedziało twierdząco. Żadna z firm nie oczekuje, że jej kondycja finansowa poprawi się w 2020 roku. Zaledwie 8,5% z nich wskazała, że co prawda ich kondycja będzie słabsza niż z ub.r., ale nie będzie to wymagało dodatkowych działań i wsparcia z zewnątrz. W drugim pytaniu pytaliśmy co się stanie jeśli ograniczenia wynikające z walki z koronawirusem potrwać do września br.

### Support important for two-thirds of companies

When asked whether they would require external support if the restrictions resulting from the fight against the coronavirus continue until the end of May 2020, nearly two-thirds of companies (57%) replied in the affirmative. None of the respondents expects its financial situation to improve in 2020. Only 8.5% of them said that although their condition would be weaker than last year, they would not require additional measures or external support. In the second question, we asked what would happen if the restrictions resulting from the fight against the coronavirus last until September this year.

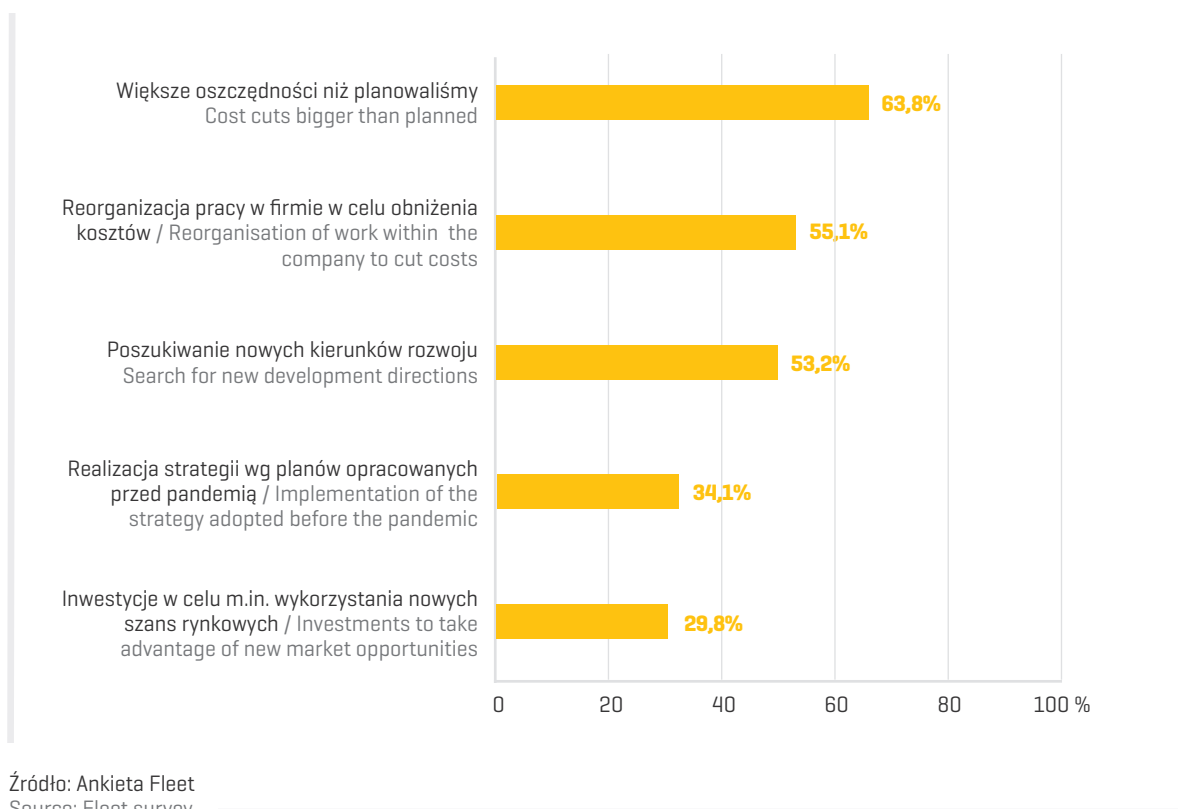
#### NAJWAŻNIEJSZE DZIAŁANIA PRZEPROWADZONE W ANKIETOWANYCH FIRMACH W ZWIĄZKU Z WYSTĘPUJĄCYMI OGRANICZENIAMI WYNIKAJĄCYMI Z WALKI Z KORONAWIRUSEM (RESPONDENCI MOGLI UDZIELIĆ WIĘCEJ NIŻ JEDNEJ ODPOWIEDZI) / KEY ACTIONS CARRIED OUT IN THE SURVEYED COMPANIES IN RELATION TO THE RESTRICTIONS CONNECTED WITH THE FIGHT AGAINST CORONAVIRUS (THE RESPONDENTS COULD PROVIDE MORE THAN ONE ANSWER)



W tym pytaniu już 64,3% firm stwierdziło, że może potrzebować zewnętrznego wsparcia dla rozwoju działalności. Aż 68% ankietowanych przedsiębiorstw wprowadziło ograniczenia w swojej działalności promocyjnej i marketingowej na czas pandemii. Wiele z nich praktycznie zawiesiło działania promocyjne do września br. lub nawet do końca roku. Równoległe problemy klientów zmusiły niekiedy dostawców do bardziej wyężonych działań na ich rzecz. Aż 78,7% ankietowanych firm twierdzi, że w większym stopniu niż dotychczas oferuje wsparcie swoim klientom i stawia na lepsze wsparcie komunikacji z nimi. To o tyle ciekawe, że w pierwszej ankiecie, kierowanej głównie do firm korzystających z usług wynajmu pojazdów, 57,7% ankietowanych przedsiębiorstw nie zauważyło żadnych działań wspierających ze strony dostawców usług i produktów. Poza tym

As many as 68% of the companies surveyed have curbed their promotional and marketing activities during the pandemic. Many of them practically suspended promotional activities until September this year or even until the end of the year. At the same time, their customers' problems have forced suppliers to direct more efforts at them. As many as 78.7% of the companies surveyed said they were offering more support for their customers and want to ensure better communication. It is all the more interesting because in the first survey, sent mainly to vehicle rental users, 57.7% of respondents did not notice any support activities from their service and product suppliers. In addition, more than one in ten companies (12.4%) noted the introduction of amendments to contracts that were less favourable than the ones used before. The differences

NAJWAŻNIEJSZE DZIAŁANIA JAKIE SPODZIEWAJĄ SIĘ PODJĄĆ FIRMY W CIĄGU ROKU OD ZAKOŃCZENIA PANDEMII (RESPONDENCI MOGLI UDZIELIĆ WIĘCEJ NIŻ JEDNEJ ODPOWIEDZI) / KEY ACTIONS CARRIED OUT IN THE SURVEYED COMPANIES IN RELATION TO THE RESTRICTIONS CONNECTED WITH THE FIGHT AGAINST CORONAVIRUS (THE RESPONDENTS COULD PROVIDE MORE THAN ONE ANSWER)



więcej niż co dziesiąta firma [12,4%] zauważyła mniej korzystne zmiany w umowach niż wcześniej funkcjonujące. Różnice mogą wynikać np. z dwóch powodów. Ankiety przeprowadzane były na początku kwietnia, a więc klienci dostawców usług i produktów mogli jeszcze nie zauważyć wdrożenia przez nie opcji wsparcia i rozmaitych ułatwień. Niektórzy dostawcy mogli też uznać, że po prostu wypada powiedzieć w ankiecie o wsparciu na rzecz firm, choćby nie miało to żadnego pokrycia w faktycznych działaniach.

### Co po pandemii?

W ankiecie zapytaliśmy firmy o plany na czas gdy pandemia wygaśnie. Dwie trzecie z nich [63,8%] zamierza wprowadzić większe oszczędności niż planowały. Ponad połowa firm [55,1%] zamierza dokonać oszczędności poprzez reorganizację pracy w firmie, a 53,2% zamierza poszukiwać nowych kierunków rozwoju. Szczególnie ciekawą postawą ma blisko jedna trzecia ankietowanych podmiotów [29,8%], które zamierzają nie tyle zacieśniać pasa,

may be due to two reasons. One, the surveys were conducted in early April, so customers of service and product providers may have not yet noticed the implementation of support measures and various facilitations. Some suppliers may also have figured that it was simply appropriate to mention support for companies in the survey, even if no real activities followed.

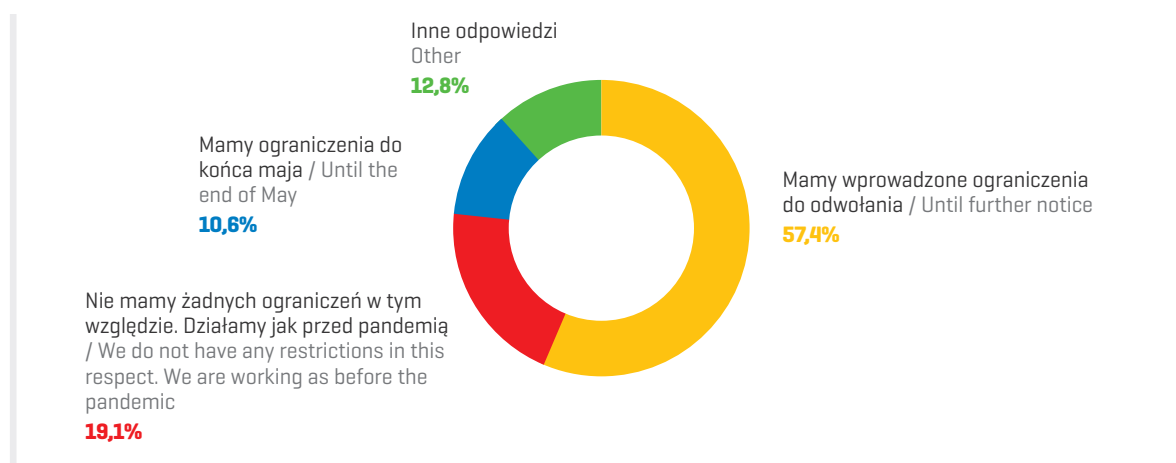
### What after the pandemic?

In the survey, we asked respondents about their post-pandemic plans. Two-thirds [63.8%] intend to implement more stringent cost cutting measures. More than half of the companies [55.1%] intend to make savings by reorganising work in the company, and 53.2% intend to seek new development directions. A particularly interesting attitude was demonstrated by nearly a third of the respondents [29.8%] who do not intend to tighten their belts, but



## DO KIEDY MAJĄ PAŃSTWO ZAMROŻONE/ZMNIEJSZONE BUDŻETY NA DZIAŁANIA MARKETINGOWE/ PROMOCYJNE ORAZ ORGANIZOWANIE SPOTKAŃ Z KLIENTAMI?

HOW LONG WILL YOUR BUDGETS FOR MARKETING/PROMOTIONAL ACTIVITIES AND FOR MEETINGS  
WITH CUSTOMERS BE FROZEN/REDUCED?



Źródło: Ankieta Fleet  
Source: Fleet survey

## POCHODZENIE KAPITAŁU W ANKIETOWANYCH FIRMACH

ORIGIN OF CAPITAL IN THE SURVEYED COMPANIES



Źródło: Ankieta Fleet  
Source: Fleet survey

a raczej dokonywać nowych inwestycji w celu wykorzystania nowych szans jakie pojawią się na rynku.

Jak napisał anonimowo w ankiecie jeden z przedstawicieli dostawcy usług – „Każda tak poważna zmiana gospodarcza może być silnym pozytywnym krokiem w rozwoju dobrze zarządzanej firmy.”

instead they plan new investments to take advantage of the opportunities that will appear in the market.

As one of the representatives of a service provider anonymously wrote in the survey, “An economic disruption like the present one can be a game-changer for a well-managed company.”



**Fleet**  
AUTO W FIRMIE

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

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

# Samochody dostawcze i ciężarowe

## Light Commercial Vehicles and Trucks

### Park samochodowy

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

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

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

### Vehicle fleet

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

Following motions submitted by PZPM to the Ministry of Digitisation in order to obtain current figures that illustrate the actual size of the fleet, in 2017 the Central Register of Vehicles introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles [age computed in reference to their first registration date] which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars.

We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why our analyses focus solely on the updated part of the fleet. The number of heavy commercial vehicles, tractor units and special-built vehicles which were not updated in the past six years [flagged as archived in the

i samochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2019 roku 1 164,1 tys.

W aktualizowanej części parku pojazdów użytkowych (samochodów dostawczych o dmc powyżej 3,5 tony, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2019 roku było 2964,8 tys., więcej o 4,8 proc. w stosunku do 2018 roku.

W 2019 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku pojazdów silnikowych zmalał w stosunku do 2018 roku o 0,1 punktu proc. do 12,4 proc.

### Samochody dostawcze do 3,5t DMC

Na koniec 2019 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2214,0 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 4,4 proc. więcej niż w 2018 roku. Niemal połowa z zarejestrowanych aut dostawczych (46 proc.) liczyła od jedenastu do dwudziestu lat. Najmłodsze - liczące do czterech lat samochody stanowiły 14 proc. tego parku. Udział najstarszej grupy, pojazdów ponad 20-letnich, wyniósł 18 proc.

Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (17,4 proc. wielkopolskim (10,6 proc.)

Central Register of Vehicles] accounted for 1,164,100 at end-2019.

Taking into account the updated part of the commercial vehicle fleet (light commercial vehicles, special-built vehicles, heavy commercial vehicles and road tractors, including tractor units), at end-2019, Poland was home to 2,964,800 such vehicles, what marks an increase by 4.8 per cent versus 2018.

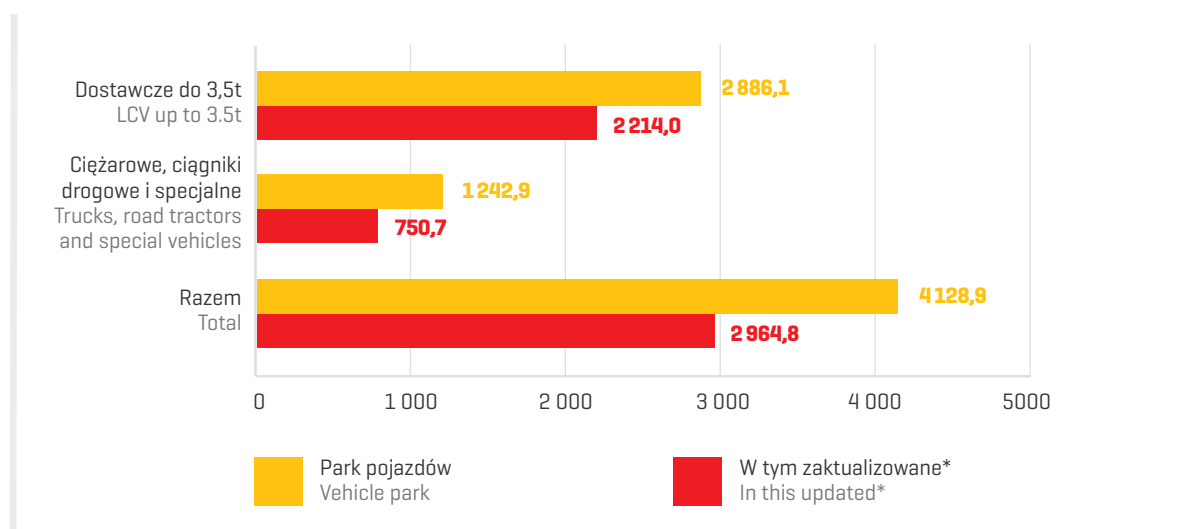
In 2019, the share of heavy commercial vehicles, special purpose vehicles, tractor units and light commercial vehicles in total fleet was down by 0.1 percentage points to 12.4 per cent versus the previous year.

### Light commercial vehicles with GVW up to 3.5t

Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2019 Poland was home to 2,214,000 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tonnes i.e. more by 4.4 per cent than in 2018. Nearly fifty percent of registered commercial vehicles (46 per cent) were from 11 to 20 year old, whereas the youngest ones, or up to four year old vehicles, accounted for 14 per cent of total fleet. The share of the oldest category, that is vehicles more than two decades old, fetched 18 per cent. The biggest number of registrations was declared for

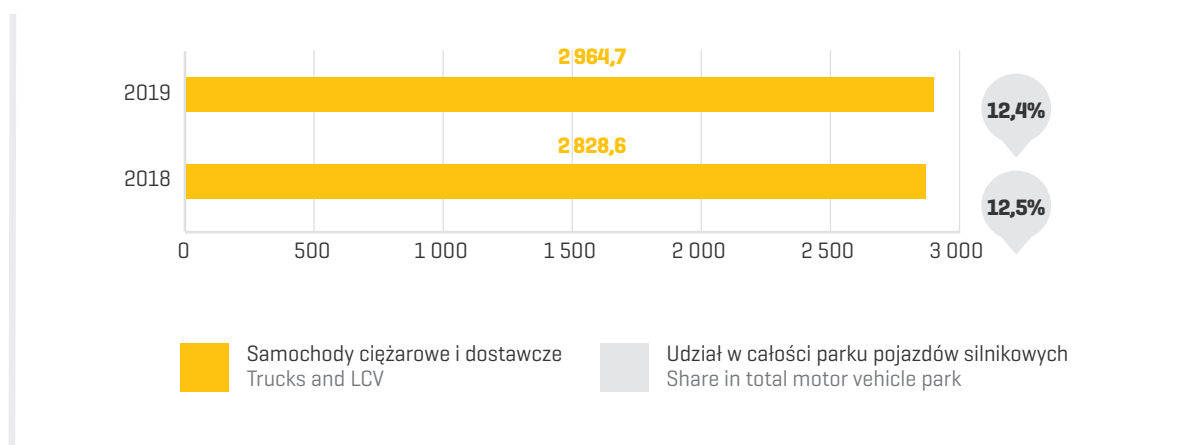
## PARK ZAREJESTROWANYCH SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH, CIĘŻAROWYCH, SPECJALIZOWANYCH I CIĄGNIKÓW DROGOWYCH W POLSCE – 2019 ROK [000 SZT.]

PARK OF REGISTERED LCVS, SPECIALIZED VEHICLES, TRUCKS AND ROAD TRACTORS IN POLAND – 2019 YEAR [000 UNITS]



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

**SAMOCHOZY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE, SPECJALIZOWANE I CIĄGNIKI DROGOWE  
ZAREJESTROWANE W POLSCE \* [000 SZT.] – 2019 ROK**  
**COMMERCIAL VEHICLES (LCVS AND TRUCKS), SPECIAL VEHICLES AND ROAD TRACTORS  
REGISTERED IN POLAND \* [000 UNITS] – 2019 YEAR**



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

oraz śląskim [9,9]. Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie [2,2 proc.], podlaskie [2,7 proc.] oraz lubuskie [2,7].

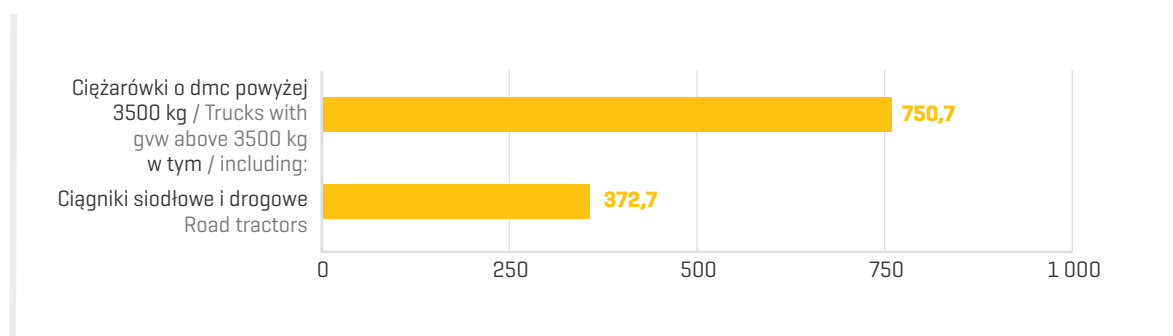
Wśród pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 86 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 8 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 5 proc. aut. W napęd gazowy (CNG/LNG) wyposażone było 1,7 tys. pojazdów. Ciągłe śladowe ilości stanowią pojazdy elektryczne [496 szt.] czy hybrydowe [185 szt.].

Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) dysponują 75,3 proc. całego parku lekkich

Mazowieckie [17,4 per cent], Wielkopolskie [10,6 per cent] and Śląskie [9,9] provinces, while the smallest LCV fleet was based in Opolskie [2.2 per cent], Podlaskie [2.7 per cent] and Lubuskie [2.7] provinces.

Diesel is the most popular fuel type for light commercial vehicles. 86 per cent of them were fitted with diesel units, 8 per cent with petrol units, only 5 per cent came with LPG conversions, while 1,700 were fitted with an autogas (CNG/LNG) installation. Electric vehicles (496) or hybrids (185 units) continue to hold a minor share in total fleet. Individual users (including individuals conducting economic activity) benefit from 75.3 per cent of the total LCV fleet. Corporate entities had 24.7 per cent of share,

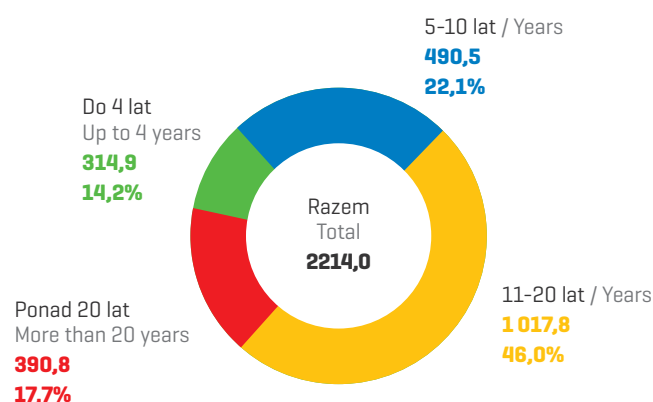
**PARK TRANSPORTOWY\* W 2019 ROKU [000 SZT.]**  
**TRANSPORT FLEET\* IN 2019 [000 UNITS]**



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 2019 ROKU [000 SZT.]

AGE STRUCTURE OF LCV\* WITH GVW OF UP TO 3,5 TON AT THE END OF 2019 [000 UNITS]



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

aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 24,7 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 75,9 proc. Auta ponad 20-letnie w 93,6 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 18,1-procentowy udział w rynku zdobył Fiat, przed Renault (15,0 proc.), Fordem (10,7 proc.), Peugeotem (9,4 proc.) i Volkswagenem (8,6 proc.).

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (16,6 proc. udziału w segmencie), Renault (13,5 proc.), Peugeot (9,7 proc.), Volkswagen (9,4 proc.) i Citroen (8,7 proc.).

Średni wiek samochodu dostawczego do 3,5t. w aktualizowanej części całego parku, sięgnął na koniec 2019 roku 13,6 roku, gdy mediana wyniosła 13 lat.

### Samochody ciężarowe

Na koniec 2019 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 750,7 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony o 6,1 proc. więcej niż w 2018 roku. W ogólnej liczbie tych pojazdów użytkowych było 372,7 tys. ciągników siodłowych, 284,7 tys. samochodów na podwoziach ciężarowych oraz 93,3 tys. samochodów specjalnych.

Największy, 39-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu lat,

but the share of entities holding a REGON number in the segment of four years and under vehicles accounted for as much as 75.9 per cent. 93.6 per cent of more than two decade old vehicles were used by natural persons.

The leader among commercial vehicles aged four years and under was Fiat with 18.1 per cent of market share. Coming up next was Renault (15.0 per cent), followed by Ford (10.7 per cent), Peugeot (9.4 per cent), and Volkswagen (8.6 per cent).

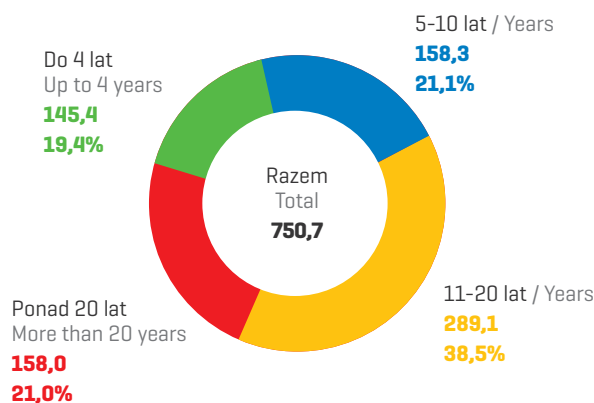
Most popular makes in the segment of five to ten year old vehicles included: Fiat (16.6 per cent of share in the segment), Renault (13.5 per cent), Peugeot (9.7 per cent), and Citroen (8.7 per cent).

At end-2019, an average light commercial vehicle from the updated part of total fleet was 13.6 years, with median age totalling 13 years.

### Heavy-duty vehicles

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2019 Poland was home to 750,700 registered trucks, road tractors and special-purpose vehicles with GVW above 3.5 tonnes, i.e. a figure higher by 6.1 per cent than in 2018. It included 372,700 tractor units, 284,700 HDV chassis trucks and 93,300 special-purpose vehicles. 11 to 20 year old vehicles had the highest 39 per cent share in total fleet, while five to 10 year LCVs accounted for 21 per cent of total fleet alike the oldest two

**STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY\*,  
W TYM CIĄGNIKI DROGOWE I SAMOCHODY SPECJALNE, NA KONIEC 2019 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 2019 [000 UNITS]

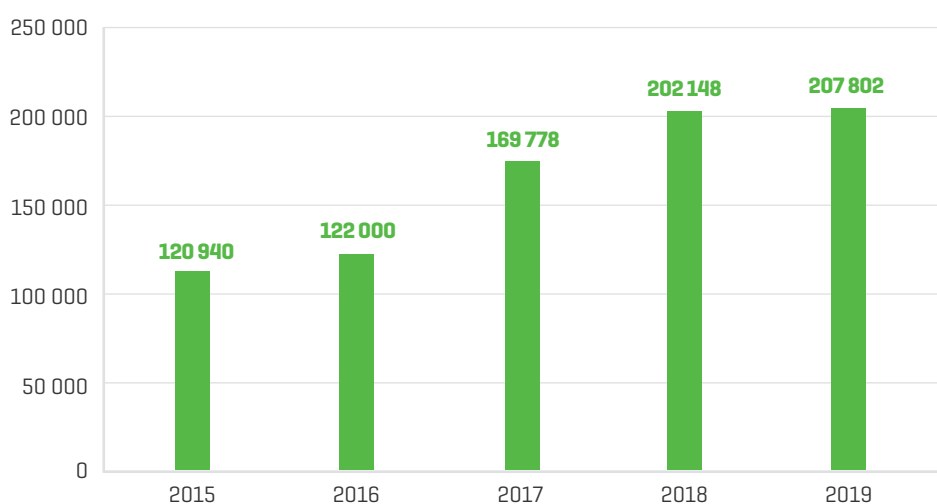


Źródło: PZPM/CEP \* pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach  
Source: PZPM/CEP \* vehicles updated during last six years

a od pięciu do dziesięciu lat 21 proc., podobnie jak najstarsze, ponad 20-letnie. Najmłodsze, mające 4 lata lub mniej miały 19-procentowy udział w całości parku.

decades old vehicles. Meanwhile, the youngest 4 years old and under vehicles had 19 per cent of share in total fleet. Split by type of ownership, nearly 54.5 per cent of trucks

**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 podziale na formy własności 54,5 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony [w tym ciągniki siodłowe] należało do osób indywidualnych [w tym prowadzących działalność gosp.], zaś 45,5 proc. do firm.

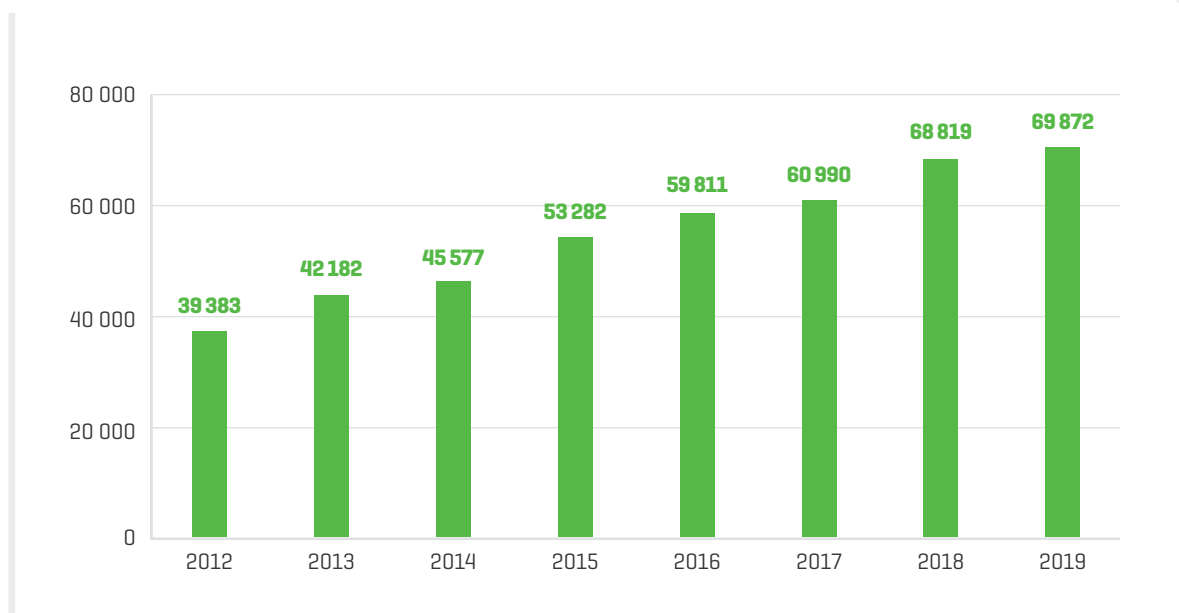
W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką jest MAN [na koniec 2019 roku miał 18,8 proc. tego segmentu], przed DAF-em [18,7 proc.] i Scanią [16,8 proc.]. W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypada MAN [20,8 proc.] przed DAF-em [18,8 proc.] i Mercedesem-Benz [16,0 proc.].

Wśród paliw alternatywnych najpopularniejszy był sprężony gaz ziemny [2,5 tys. samochodów] oraz LPG [1,9 tys.].

with GVW above 3.5 tonnes [including road tractors] belong to individual customers [including users conducting their own economic activity], while 45.5 per cent are owned by companies.

The most popular make among four years and under trucks with GVW above 3.5 tonnes was MAN [with 18.8 per cent of the segment at end-2019], ahead of DAF [18.7 per cent], and Scania [16.8 per cent]. The leader in the five to 10 year old category was MAN [20.8 per cent], outperforming DAF [18.8 per cent] and Mercedes-Benz [16.0 per cent]. Compressed natural gas [2,500 vehicles] and LPG [1,900] were most popular alternative fuels.

**REJESTRACJE SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH W POLSCE O DMC DO 3,5 T [SZT.]**  
LCV REGISTRATIONS WITH GVW UP TO 3,5 T [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

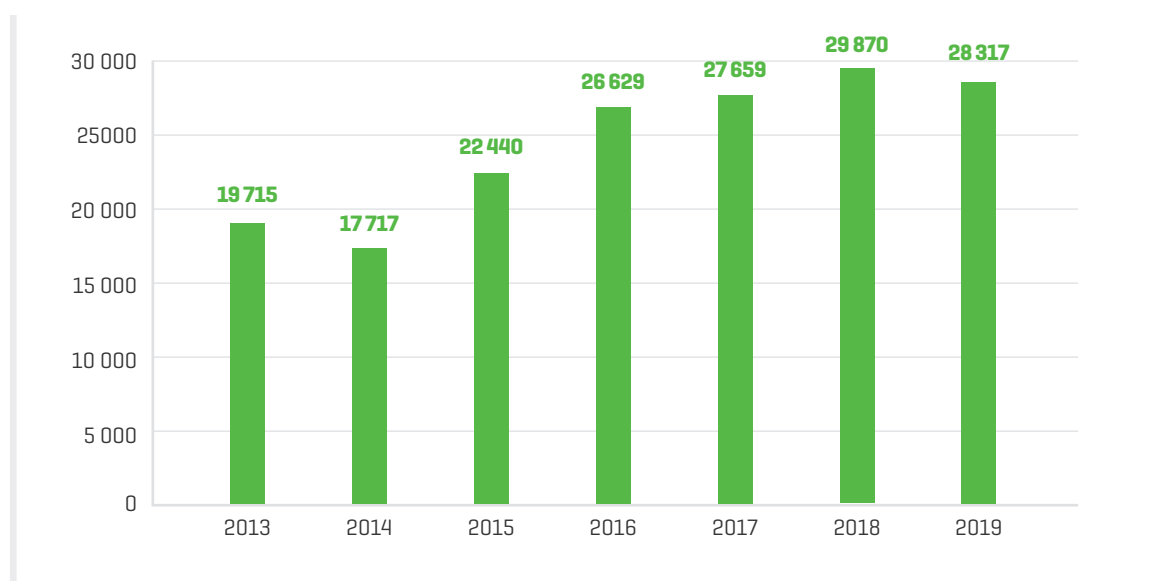
Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim [22,4 proc.], wielkopolskim [12,4 proc.] oraz śląskim [9,4 proc.]. Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie [2,1 proc.], warmińsko-mazurskie [2,4 proc.] oraz lubuskie [2,8 proc.]. Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,4 roku, przy medianie 12 lat.

Most trucks with GVW above 3.5 tonnes were registered in Mazowieckie [22.4 per cent], Wielkopolskie [12.4 per cent] and Śląskie [9.4 per cent] provinces. On the opposite end were Opolskie [2.1 per cent], Warmińsko-Mazurskie [2.4 per cent], and Lubuskie [2.8 per cent] provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.4 years, with median age pegged at 12 years.



## PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 T W TYM CIĄGNIKI SIODŁOWE [SZT.]

FIRST REGISTRATIONS OF NEW CV ABOVE 3.5 T INCLUDING ROAD TRACTORS [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

### Pojazdy ciężkie

W 2019 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 567,3 tys. sztuk, o 7,5 proc. więcej niż rok wcześniej.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenaśtu do dwudziestu lat (39 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (24 proc.). Pojazdy najmłodsze - do czterech lat liczyły 24 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 13 proc.

Na firmy było zarejestrowane 48,1 proc. parku pojazdów najcięższych, reszta na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 14,5 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 78 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 19,9-procentowym udziałem był DAF przed MAN (18,3 proc.) i Scanią (18,3 proc.). W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem został DAF (20,8 proc.), za nim znalazł się MAN (19,1 proc.) i Volvo (16,8 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (24 proc.), wielkopolskim (12,8 proc.) oraz śląskim (9,2 proc.).

### Heavy commercial vehicles

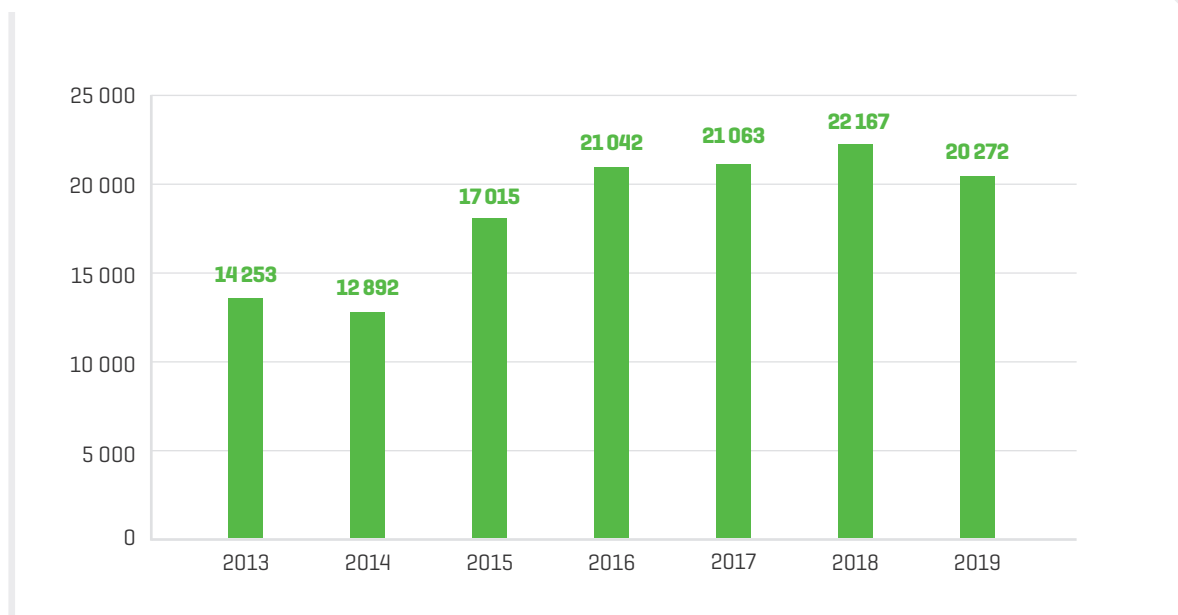
In 2019, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW above 16 tonnes accounted for 567,300 vehicles, or 7.5 per cent more than the year before.

The age structure is dominated by 11 to 10 year old vehicles (39 per cent of total fleet) as well as five to 10 years old (24 per cent) HDVs. The youngest ones - aged four years and under - accounted for 24 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 13 per cent.

48.1 per cent of the heaviest fleet included vehicles registered by businesses, while the rest was registered by individual users (including owners conducting their own economic activity). The share of individual owners in the youngest age category stood at 14.5 per cent and totalled 78 per cent for more than 20 years old vehicles.

Ranking first with nearly 19.9 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVW above 16 tonnes was DAF, ahead of MAN (18.3.3 per cent), and Scania (18.3 per cent). The leader in the five to 10 year old HDV segment was DAF (20.8 per cent), outperforming MAN (19.1 per cent), and Volvo (16.8 per cent). The biggest number of trucks with GVW above 16 tonnes was registered in Mazowieckie (24 per cent), Wielkopolskie (12.8 per cent) and Śląskie (9.2 per cent) provinces.

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/CEP

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	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
DAF	5 711	6 488	-12,0
Scania	5 269	4 901	7,5
MAN	5 262	5 880	-10,5
Mercedes-Benz	4 497	4 317	4,2
Volvo	4 245	4 454	-4,7
Iveco	1 534	1 749	-12,3
Renault	1 476	1 805	-18,2
Pozostałe / Others	323	276	17,0
<b>Razem / Total</b>	<b>28 317</b>	<b>29 870</b>	<b>-5,2</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie [2 proc.], warmińsko-mazurskie [2,2 proc.] i lubuskie [2,8 proc.]. Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,2 roku, przy medianie 11 lat.

The lowest number of registrations was declared for Opolskie [2 per cent], Warmińsko-mazurskie [2.2 per cent], and Lubuskie [2.8 per cent]. The average age of vehicles from this group stood at 11.2 years, with median age totalling 11 years.

**Ciągniki siodłowe**

Na koniec 2019 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 372,7 tys. ciągników samochodowych. Udział najstarszych, ponad 20-letnich wyniósł tylko 5 proc. i był o 1,5 punktu proc. większy niż rok wcześniej. Najmłodszych - do czterech lat sięgnął 30 proc., o 0,3 punkt proc. więcej w stosunku do 2018 roku. Podobnie

**Tractor units**

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2019 Poland was home to 372,700 tractor units. Meanwhile, the share of oldest, more than a decade old units accounted for merely 5 per cent and was higher by 1.5 percentage points year to year. The share of the youngest - four years and under vehicles totalled 30 per cent, or was

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

Marka Brand	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
DAF	5 597	6 358	-12,0
Scania	5 269	4 901	7,5
MAN	4 519	5 295	-14,7
Volvo	4 235	4 439	-4,6
Mercedes-Benz	3 961	3 916	1,1
Renault	1 405	1 734	-19,0
Iveco	382	731	-47,7
Ford Trucks	23		
Pozostałe / Others	27	70	-61,4
<b>Razem / Total</b>	<b>25 418</b>	<b>27 445</b>	<b>-7,4</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły na koniec 2019 roku 30 proc. parku. Najliczniejsze pozostały te od jedenastu do dwudziestu lat i stanowiły 35 proc. floty tj. o 1,2 punktu proc. więcej niż w 2018 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 8,9 roku, przy medianie 8 lat.

Na koniec 2019 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 88 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.

up by 0.3 percentage points versus 2018. Likewise, 5 to 10 year old tractors accounted for 30 per cent of the fleet at end-2019. Most numerous were vehicles aged from 11 to 20 years which accounted for 35 per cent of the fleet, a figure higher by 1.2 percentage points versus 2018. The average age of a road tractor with GVW above 3.5 tonnes was 8.9 years, with the median age of 8 years.

Records for the updated part of the vehicle fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2019 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors and special-purpose vehicles) with GVW above 3.5 tonnes by 88,000 units. For the first time in history, tractor units outnumbered heavy-duty vehicles in 2015, what reflects vast investments made by hauliers specialising in international road transport.

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

Marka Brand	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	1 147	1 011	13,5
MAN	742	584	27,1
Mercedes-Benz	527	394	33,8
Mitsubishi Fuso	126	99	27,3
DAF	112	129	-13,2
Renault	62	70	-11,4
Volkswagen	55	21	161,9
Pozostałe / Others	99	98	1,0
<b>Razem / Total</b>	<b>2 870</b>	<b>2 406</b>	<b>19,3</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

### Produkcja

W 2019 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 207,8 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników do ciągnięcia naczep, o 2,8 proc. więcej niż rok wcześniej. MAN w Niepołomickiej fabryce wyprodukował w 2019 roku liczbę 19 438 samochodów, o 64 szt. mniej niż w 2018 roku. Dwie trzecie produkcji to ciągniki siodłowe, reszta to modele szosowe i budowlane. Główne rynki eksportowe to Rosja, Ukraina i Turcja.

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

### Manufacturing

Data of the CSO reveal that in 2019 manufacturing sites based in Poland produced 207,800 heavy-duty vehicles (including LCVs) and tractors for semitrailers, i.e. more by 2.8 per cent than the year before. In 2019, Niepołomice-based MAN factory assembled 19,438 vehicles, or 64 units less than in 2018. Two-thirds of its outputs are tractors for semitrailers, while the rest are road tractors and tractors for the construction industry. Its main export markets include Russia, Ukraine and Turkey.

Jelcz SA, a Huta Stalowa Wola company which is the maker of military vehicles, manufactures more than one hundred units annually.

## Nowe rejestracje

### Samochody dostawcze

W 2019 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 1,5-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do 69,9 tys. aut.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2019 roku liderem rynku był Fiat, z wynikiem 11,9 tys. zarejestrowanych aut, o 11,4 proc. wyższym niż w 2018 roku. Udział włoskiej marki w rynku umocnił się o 1,5 punktu proc. do 17 proc., dzięki czemu odzyskała ona pierwszą pozycję rankingu. Na drugim miejscu uplasował się Renault (9,9 tys.,

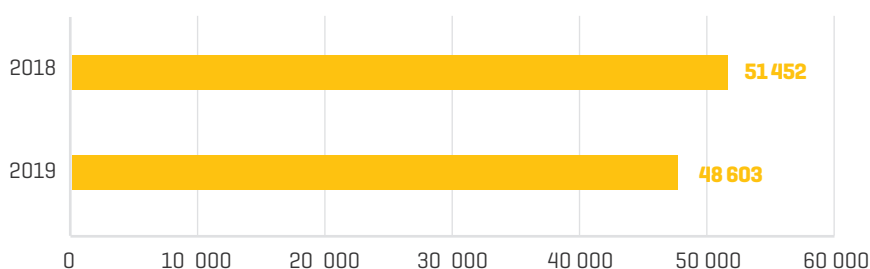
## New registrations

### Light commercial vehicles

In 2019, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tonnes grew by 1.5 per cent year-to-year to 69,900 vehicles.

PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the 2019 leader on the market of LCVs with GVW of 3.5t and under was Fiat with 11,900 new registrations, a figure higher by 11.4 per cent versus 2018. The market share of the Italian automaker went up by 1.5 percentage points to 17 per cent, what secured it the leading position in the league table. Ranking second was Renault (9,900; down by 8.7 per cent)

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



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

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

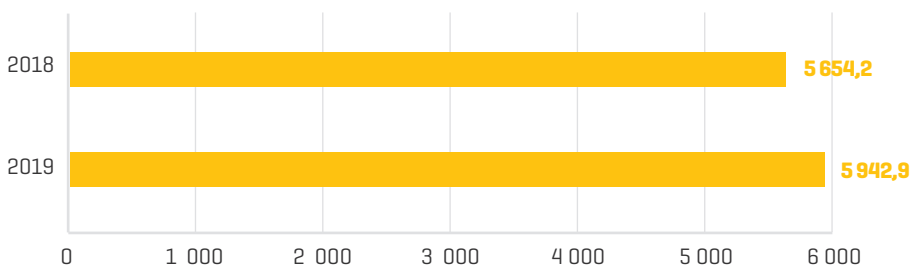
spadek o 8,7 proc.), który wyprzedził Forda [8,4 tys., więcej o 5,1 proc.] i Volkswagena [7,3 tys., wzrost o 9,1 proc.]. Piątą pozycję zajął Mercedes-Benz z wynikiem 6,6 tys. aut, czyli o 20,8 proc. więcej niż w 2018 roku.

Szóste miejsce przypadło marce Peugeot [5,7 tys. sztuk, o 5,5 proc. mniej niż rok wcześniej]. Kolejne lokaty zajęły:

ahead of Ford [8,400; up by 5.1 per cent] and Volkswagen [7,300; up by 9.1 per cent]. The fifth place was secured by Mercedes-Benz with 6,100 vehicles, a result higher by 20.8 per cent more versus 2018.

The sixth position went to Peugeot [5,700 units; down by 5.5 per cent year-to-year]. Ranking further down the list

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



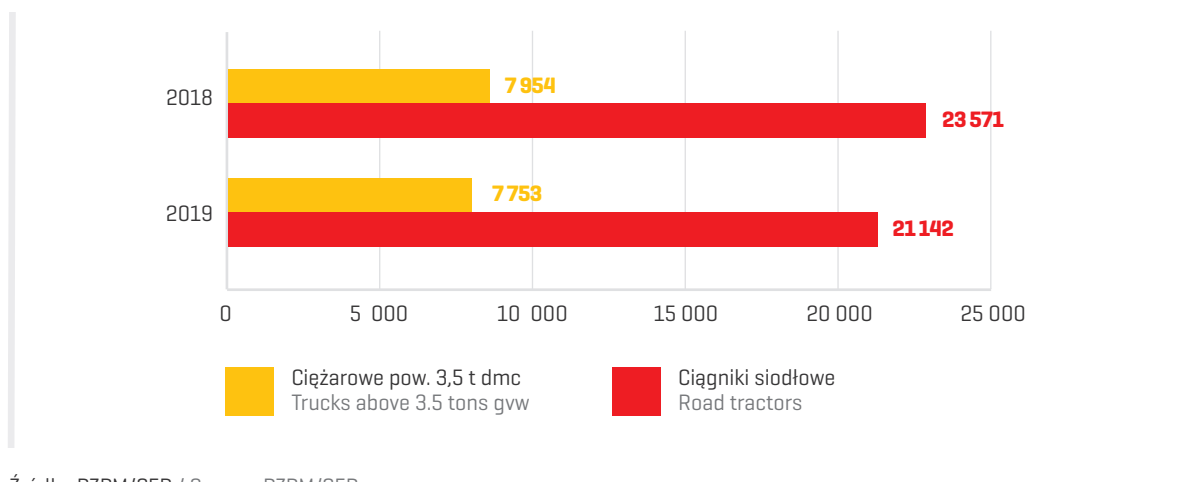
Dane dotyczą nowych umów, w tym na pojazdy z polskiego rynku wtórnego  
Data refer to new contracts, including vehicles from second hand market in Poland

Źródło: ZPL / Source: ZPL

Iveco [5,2 tys., spadek o 8,4 proc.], Citroen [3,9 tys., spadek o 8,7 proc.], Opel [3,8 tys., poprawa o 4,3 proc.] i Dacia, która pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 2,1 tys. rejestracji, co oznacza 2,2-procentowy spadek w stosunku do 2018 roku.

were Iveco [5,200; down by 8.4 per cent], Citroen [3,900; down by 8.7 per cent]; Opel [3,800; up by 4.3 per cent] and Dacia which came last in the top ten with 2,100 registrations, a result lower by 2.2 per cent versus 2018. Most popular models in 2019 were Renault Master [7,800;

LEASING NOWYCH I UŻYWANYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH I CIĄGNIKÓW SIOŁŁOWYCH [SZT.]  
LEASING OF NEW AND USED TRUCKS AND ROAD TRACTORS [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

W 2019 roku najpopularniejszymi modelami okazały się: Renault Master (7,8 tys. sztuk, spadek o 12,7 proc.), Fiat Ducato (5,5 tys. spadek o 9,6 proc.), Iveco Daily (5,2 tys., mniej o 8,4proc.), Mercedes-Benz Sprinter (5,2 tys., wzrost o 30,0 proc.) i Volkswagen Crafter (3,5 tys., wzrost o 21,0 proc.).

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem nowych i używanych samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2019 roku objęło wartości 5,9 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to ponad 5-procentowy wzrost w stosunku do 2018 roku. Wg analiz PZPM danych CEP ilość nowych i używanych lekkich aut dostawczych w 2019 roku wykazała 5,3-procentowy spadek do 48 603 sztuk.

#### Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2019 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 28 317 sztuk, to jest o 5,2 proc. mniej niż w 2018 roku.

W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 25 418 sztuk, o 7,4 proc. mniej niż w 2018 roku.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 20 272 sztuki, o 8,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Ciągniki samochodowe stanowiły 71,6 proc. rynku, o 2,6 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Rynek podwozi zwiększył się o 4,4 proc. - do 8045 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów

down by 12.7 per cent), Fiat Ducato (5,500; down by 9.6 per cent), Iveco Daily (5,200; down by 8.4 per cent), Mercedes-Benz Sprinter (5,200; up by 30.0 per cent) and Volkswagen Crafter (3,500; up by 21.0 per cent).

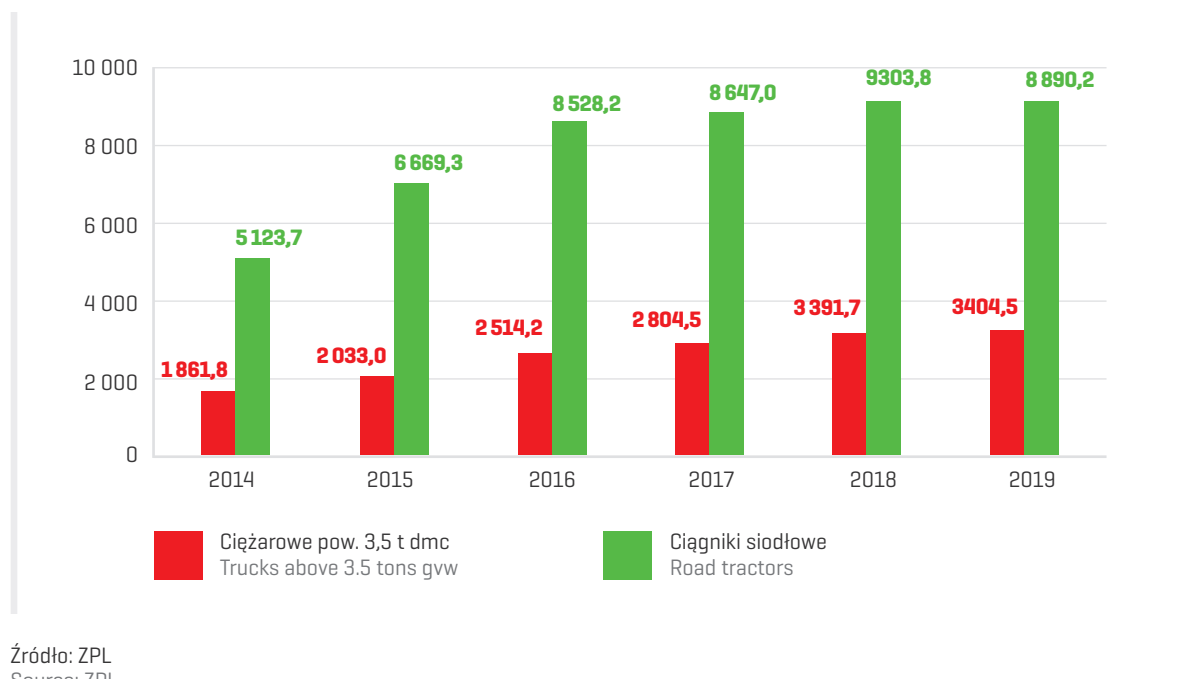
Data of the Polish Leasing Association reveal that in 2019 the value of lease plans for new and used commercial vehicles with GVW up to 3.5 tonnes totalled PLN 5.9 billion. Split by value, such performance points out to an increase by nearly 5 per cent versus 2018. PZPM analyses of records from the Central Register of Vehicles reveal that in 2019 the number of new and used light commercial vehicles was down by 5.3 per cent to 48,603 units.

#### Truck registrations

In 2019, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight Rating above 3.5 tonnes accounted for 28,317 vehicles, i.e. 5.2 per cent less than in 2018.

Registrations of trucks with GVW equal or higher than 16 tonnes, a pivotal segment for the Polish market, accounted for 25,418 vehicles, what means they were up by 7.4 per cent on a previous year.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 20,272 vehicles; a figure lower by 8.5 per cent compared to the previous year. Tractor units accounted for 71.6 per cent of the market, and were down by 2.6 per cent year to year. The chassis market was up by 4.4 per cent to 8,045 units. The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVW over 3.5 tonnes was DAF (5,711), ahead of

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


ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony był DAF [5711] przed Scanią [5269] i MAN [5262]. W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF [5597], Scania [5269] i MAN [4519].

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki DAF [4925], Scania [4229] i Volvo [3405].

Z danych ZPL wynika, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła o 0,4 proc. do ponad 3,4 mld zł. Do tego leasingiem objęto nowe i używane ciągniki siodłowe wartości 8,9 mld zł. Jest to o 4,4 proc. mniej niż w 2018 roku.

Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2019 roku 16 mld zł i była o 4,2 proc. mniejsza niż w 2018 roku.

Wg analiz PZPM danych CEP liczba nowych i używanych ciągników siodłowych sfinansowanych leasingiem oraz w wynajmie wyniosła w 2019 roku 21 142 szt. i była o 10,3 proc. mniejsza niż w 2018 roku.

Scania [5,269] and MAN [5,262]. Top brands in the heaviest segment - trucks with 16 tonnes and higher GVW - included DAF [5,597], Scania [5,269], and MAN [4,519].

Most frequently registered new tractor units with GVW of 6 tonnes and over were DAF [4,925], Scania [4,229], and Volvo [3,405] made vehicles.

ZPL statistics reveal that the value of 11,500 new and second-hand leased trucks with GVW above 3.5 tonnes went up by 0.4 per cent to more than PLN 3.4 billion. In addition, lease plans included 29,000 new and used tractor units valued at PLN 8.9 billion, what reflect a decrease by 4.4 per cent versus 2018.

In 2019, total value of leased trucks with GVW above 3.5 tonnes, tractor units, trailers and semi-trailers totalled PLN 16 billion and was lower by PLN 4.2 billion than in 2018.

PZPM's analyses of data from the Central Register of Vehicles indicate that in 2019 the number of new and used road tractors covered by lease and hire-purchase plans accounted for 21,142 units and was lower by 10.3 per cent versus 2018.

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

Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest już użytkowanych i znaczna ich część może nie istnieć, dlatego analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych. Liczba tych nieaktualizowanych w ostatnich sześciu latach (ze statusem – zarchiwizowany, w systemie CEP) – przyczep sięgnęła na koniec 2019 roku 2626,1 tys., zaś

## Trailers and semi-trailers

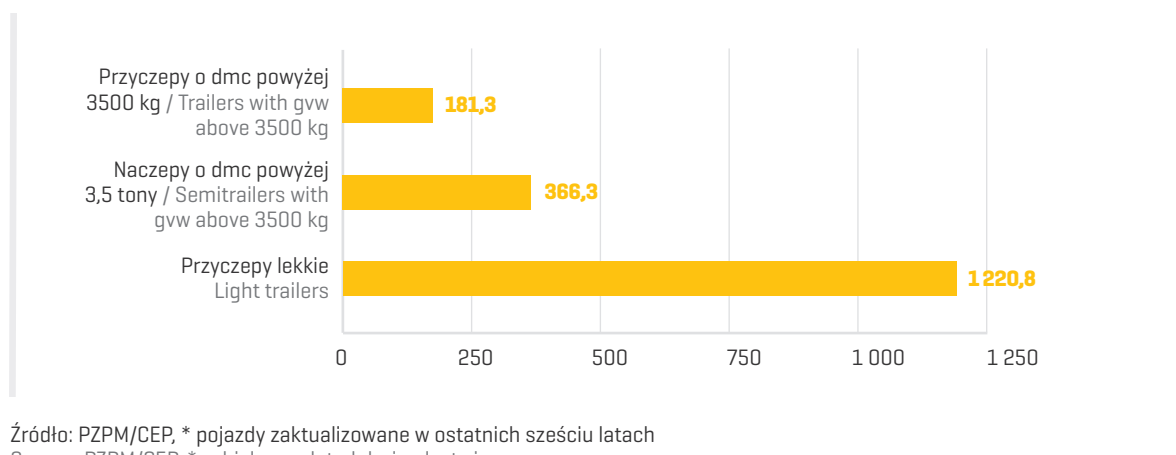
Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

Following motions submitted by PZPM to the Ministry of Digitisation in order to obtain current figures that illustrate the actual size of the fleet, in 2017, the Central Register of Vehicles introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles (age computed in reference to their first registration date) which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars.

We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why our analyses focus solely on the updated part of the fleet. The number of vehicles non-updated in the past six years (flagged as archived in the Central Register of Vehicles) stood at 2,262,100 at end-2019, whereas the



## PARK TRANSPORTOWY\* W 2019 ROKU [000 SZT.] TRANSPORT FLEET\* IN 2019 [000 UNITS]



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

naczep 454,5 tys. szt. Łącznie jest to 3080,6 tys. pojazdów (bez kolejek turystycznych). W 2019 roku w systemie CEP oznaczono jako zarchiwizowane 539,5 tys. przyczep i naczep. To 18 proc. parku tych pojazdów.

## Pryczepy i naczepy

Na koniec 2019 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 2169,5 tys. przyczep oraz 371,8 tys. naczep, łącznie 2541,3 tys. pojazdów. Wśród nich było 547,6 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 5,4 proc. mniej niż rok wcześniej.

W parku zarejestrowanych pojazdów znajdowało się również 1220,8 tys. przyczep lekkich, co oznacza 4,4-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku. Było także 421,3 tys. przyczep rolniczych, 369,2 tys. ciężarowych i 157,6 tys. specjalnych.

W całości parku wśród pojazdów o tonażu pow. 3,5t. znajdowało się 366,3 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 7,5 proc. więcej niż w 2018 roku oraz 181,3 tys. przyczep ciężkich i specjalnych [przyrost o 1,4 proc.].

W przypadku naczep ciężkich najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku od jedenastu do dwudziestu lat, której udział sięgał 36,6 proc. Drugą pod względem liczebności jest grupa naczep do czterech lat (30,2 proc. parku). Natomiast wśród przyczep ciężkich 71,6 proc. mieści się w najstarszej kategorii wiekowej pojazdów ponad 20-letnich. Przynależność do czterech lat - jest 6,8 proc. Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczep

figure for trailers accounted 454,500. Total fleet accounts for 3,080,600 vehicles [exclusive of road trains]. In 2019, there were 539,500 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-2019 Poland was home to 2,169,500 registered truck trailers and 371,800 semi-trailers, or 2,541,300 vehicles altogether. This group included 547,600 trailers, heavy-duty semis and special-built semi-trailers with GVW above 3.5t, a figure lower by 5.4 per cent compared to the previous year.

Total fleet of registered vehicles also included 1,220,800 light trailers whose number was up by 4.4 per cent compared to the previous year as well as 421,300 agricultural trailers, 369,200 heavy-duty and 157,600 special-built trailers.

Total fleet of vehicles with GVW above 3.5t included 366,300 heavy-duty and special-built semi-trailers, which were up by 7.5 per cent versus 2018 as well as 181,300 heavy-duty and special trailers [up by 1.4 per cent].

The largest group in the heavy semi-trailer category was formed by eleven to twenty year old vehicles whose share stood at 36.6 per cent. The second largest group features four years and under semi-trailers (30.2 per cent of the fleet), whereas 71.6 per cent of truck trailers are the oldest, more than two decades old units. Heavy-duty trailers which are less than four years old account for 6.8 per cent of the fleet.

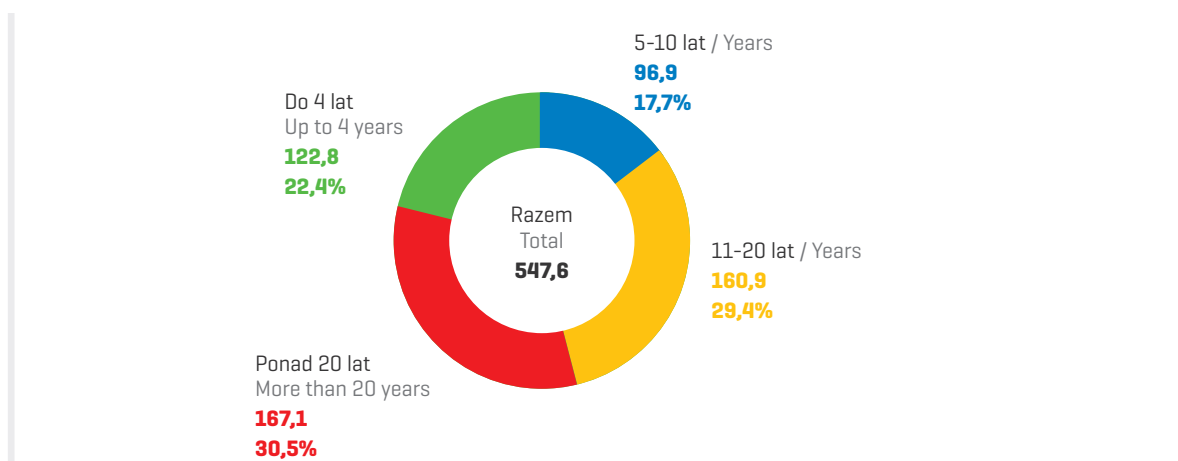
o dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz [23,5 proc.], Krone [19,5 proc.] oraz Wielton [14,4 proc.]. W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz [26,4 proc.] przed Krone [21,2 proc.] i Wielton [10,4 proc.].

W kategorii przyczep lekkich królują najstarsze (ponad 20-letnie), z 40-procentowym udziałem oraz te od jedenastu do dwudziestu lat (stanowią one 23,0 proc. segmentu). Średni wiek przyczepy lekkiej wynosił 17 lat (mediana 15 lat), natomiast przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony 16,8 roku przy medianie 12 lat.

Most popular makes of trailers and semi-trailers with GVW above 3.5 tonnes in the four years and under category are Schmitz (23.5 per cent), Krone (19.5 per cent) and Wielton (14.4 per cent). The leader in the five to 10 years old category is Schmitz (26.4 per cent), ahead of Krone (21.2 per cent) and Wielton (10.4 per cent).

The light trailer category is dominated by the oldest (more than 20 year old) trailers holding 40 per cent of share and eleven to twenty year old trailers which account for 23.0 per cent of the segment. The average age of a light semi-trailer was 17 years (with median age of 15 years), while trailers and semi-trailers with GVW above 3.5 tonnes were 16.8 years old on average, with median age pegged at 12 years.

**STRUKTURA WIEKOWA PRZYCZEP I NACZEP O DMC POW. 3,5 TONY \* NA KONIEC 2019 ROKU [000 SZT.]**  
AGE STRUCTURE OF TRAILERS AND SEMITRAILERS WITH GVW OF MORE THAN 3,5 TON\*  
AT THE END OF 2019 [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP \* pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach  
Source: PZPM/CEP \* vehicles updated during last six 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 3,5t, zabudowach na podwoziach ciężarowych pow. 3,5t oraz produkcji przyczep i naczep. W tej branży działa kilkaset zakładów.

Według danych GUS wzrost przeciętnego zatrudnienia tylko dla podmiotów zatrudniających powyżej 49 osób wyniósł w 2019 roku 6,2 proc., a poziom zatrudnienia osiągnął 11,5 tys. osób. Wartość produkcji sprzedanej

## Production of chassis, trailers and semi-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 conversion sector covers several hundred operators.

CSO statistics indicate that in 2019 average employment level at entities employing more than 49 staff members was up by 6.2%, while the entire sector gave

w tej grupie firm wyniosła 5,5 mld zł i była praktycznie taka sama jak w 2018 roku. Dla całej branży, na którą składają się także mniejsze firmy, zatrudnienie jak i przychody są wyższe.

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.

Osiem firm zabudowujących należy do PZPM: Carpol sp. z o.o.; Ekocel należący do Zoeller Group, Henschel, The European Van Company, Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR Auto i Wielton SA. Szacuje się, że ta grupa członków PZPM zatrudnia ponad 3 tys. pracowników, w tym Wielton 1,7 tys. osób.

Polski rynek nadwozi do samochodów dostawczych i ciężarowych, których w Polsce kupowanych jest ok. 60 tys. W tym segmencie rynku przerabianych lub modyfikowanych jest od 20 do 30 proc. kupionych aut dostawczych, co jest stosunkowo wysokim odsetkiem, zwłaszcza w porównaniu z państwami nordyckimi. Działa w nim ponad 100 firm, które zatrudniają ponad 5 tys. pracowników. Z powodu znacznych fluktuacji popytu, przedsiębiorstwa muszą wykazywać się bardzo dużą elastycznością. Największą spośród firm tego segmentu jest AMZ Kutno, które ma roczne obroty na poziomie 100 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne od 20 do 60 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2019 roku w Polsce zakupiono ponad 8,1 tys. podwozi ciężarowych (o dmc powyżej 3,5 tony) i tyleż nadwozi, w tym blisko 2 tys. kontenerowych, 800 specjalnych i ok. 150 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na ponad 600 mln zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep. W 2019 roku w Polsce klienci kupili 20,5 tys. naczep. Ten rynek również odznacza się bardzo dużą fluktuacją – tylko w 2009 roku popyt na ciągniki (a razem z nim na naczepy) spadł o 70 procent w zaledwie dwanaście miesięcy! 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 2019 roku jej przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 2,3 mld zł.

jobs to 11,500 people The value of marketed production for companies from this group accounted for PLN 5.5 billion and remained basically unchanged since 2018. Revenues and employment level of the entire sector which also features smaller companies have gone up. 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. Eight body-building companies are PZPM members: Carpol sp. z o.o.; Ekocel which is a Zoeller Group company, Henschel, The European Van Company, Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR Auto and Wielton SA. It has been estimated that this group of PZPM members employs 3,000 people, including Wielton with 1,700-strong workforce. The Polish body-building market caters to owners of light commercial and heavy-duty vehicles and its annual sales account for approx. 60,000 units. The segment is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a rather high figure compared to the Nordic countries. It features more than 100 companies that employ more than 5,000 people. Significant fluctuation in take-up forces all companies from this industry to demonstrate major flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover totals PLN 100 million, whereas five other players have the annual revenue of PLN 20 to 60 million. The second largest segment are truck chassis conversions. In 2019, more than 8,100 truck chassis cabs (with GVW above 3.5 tonnes) and the same number of bodies were sold in Poland, including nearly 2,000 box bodies, 800 special-purpose bodies and approx. 150 conversions manufactured overseas. This market has been estimated at more than PLN 600 million.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. In 2019, Polish customers bought 20,500 semi-trailers. The market is also subject to high fluctuation – in 2009 alone, demand for tractors (including semi-trailers) slumped by 70 per cent in just 12 months! The value of the Polish semi-trailer market has been estimated at nearly PLN 4 billion a year. Despite major production value, its employment level is comparable to that of bodybuilders specialising in LCV conversions. On the other hand, this particular production profile is much more material-intensive. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in this segment in Poland and ranks among three leading European producers. Its revenue totalled PLN 2.3 billion in 2019.

## Rejestracje przyczep i naczep

W 2019 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) blisko 81,5 tys. nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów (spadek o 1,6-proc.), w tym niecałe 23 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 12,1 proc. mniej niż w 2018 roku. Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęła 2,5 tys., co oznacza spadek o 8,8 proc. w stosunku do wcześniejszego roku, zaś rejestracje naczep o dmc

## Registrations of trailers and semi-trailers

In 2019, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) nearly 81,500 (down by 1.6 per cent) new trailers and semi-trailers, including less than 23,000 units with GVW above 3.5 tonnes, i.e. 12.1 per cent less versus 2018.

Registrations of trailers with GVW above 3.5 tonnes accounted for 2,500 units and were down by 8.8 per cent

### 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]

	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
Przyczepy / Trailers	2453	2690	-8,8
Naczepy / Semitrailers	20 512	23 430	-12,5
<b>Razem / Total</b>	<b>22 965</b>	<b>26 120</b>	<b>-12,1</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

### PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH NACZEP O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY W 2019 FIRST REGISTRATIONS OF SEMITRAILERS WITH GVW ABOVE 3.5 T IN 2019

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana % r/r Change % y/y
Schmitz Cargobull	5077	-9,2
Krone	3964	-13,5
Wielton	2893	-18,5
Koegel	1668	-18,2
Kaessbohrer	951	-12,0
Pozostałe / Others	5959	-9,5
<b>Razem / Total</b>	<b>20 512</b>	<b>-12,5</b>

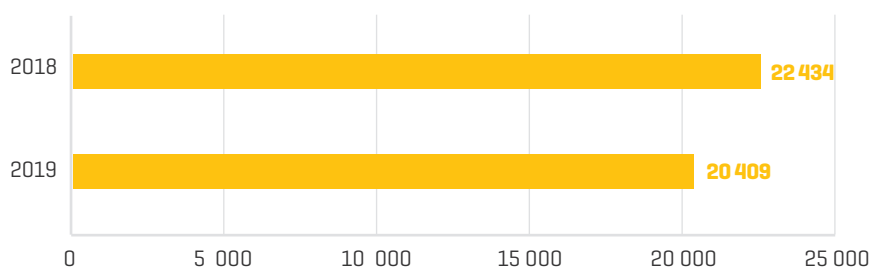
Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

powyżej 3,5 tony sięgnęły 20,5 tys. i były mniejsze o 12,5 proc. w porównaniu z 2018 rokiem.

Wśród przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym kurtynowe

versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVW above 3.5 tonnes accounted for 20,500 units and was lower by 12.5 per cent compared to 2018. The largest group in the 3.5t and over GVW trailer and

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



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

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

i z opończami). Zarejestrowano 12,5 tys. takich naczep (17-procentowy spadek), co dało im 55 proc. rynku, o 3 punkty mniej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 3,4 tys. sztuk i udziałem rynkowym 15 proc. znalazły się wywrotki. Ich udział zmalał w stosunku do 2018 roku o 2 punkty proc.

Na trzecim miejscu, z udziałem 14 proc. znalazły się furgony, których liczba rejestracji wzrosła o 4 proc. do 3,3 tys. Wśród nich było blisko 2,3 tys. chłodni, 0,8 tys. furgonów uniwersalnych oraz 0,2 tys. izoterm.

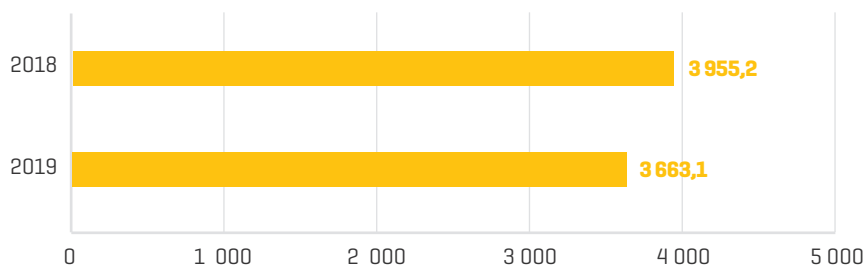
W 2019 roku w urzędach zarejestrowano 0,7 tys. cystern (wzrost o 4,5 proc.) oraz 0,4 tys. naczep typu pojemnik lub silos (spadek o 31 proc. w skali roku).

semi-trailer category was formed by platforms and box semis (including box-tarpaulin and curtain-sized semis). 12,500 such semitrailers were registered (down by 17 per cent), what gave them 55 per cent of the market, down by 3 percentage points year-to-year.

Ranking second with 3,400 registrations and 15 per cent worth of market share were tipper trucks whose share was down by 2 percentage points year-to-year.

Ranking third with 14 per cent of share were heavy vans whose registrations were up by 4 per cent to 3,300 units. This figure includes 2,300 refrigerated vans, 700 all-purpose and 200 isotherm vans.

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



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

Wśród producentów naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 5077 pojazdów wyprzedzając Krone o 1113 sztuk. Obie marki zdobyły odpowiednio 24,8 oraz 19,3 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 14,1-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 2893 naczep.

Schmitz Cargobull odnotował 9,2 proc. spadek rejestracji, a Krone spadek 13,5-procentowy, zaś rejestracje Wieltonu zmalały o 18,5-proc.

Z pierwszej dziesiątki wzrostami mogły pochwalić się jedynie Kempf [o 3,9 proc. do 429 naczep] oraz Berger [o 7,6 proc. do 368 naczep].

Wartość leasingowanych w 2019 roku nowych i używanych 22 434 naczep i przyczep zmalała w stosunku do wyniku z 2018 roku o 7,4 proc. do 3,7 mld zł.

In 2019, the Polish authorities registered 700 container semitrailers [up by 4.5 per cent year-to-year] as well as 600 tank or silos trucks [down by 31 per cent throughout the year].

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVW above 3.5 tonnes was once more Schmitz Cargobull with 5,077 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone [1,113 more registrations]. Both brands held 24.8 and 19.3 per cent of market share, respectively. Ranking third with 14.1 per cent of share was Wielton with 2,893 semi-trailer registrations.

Schmitz Cargobull declared a drop in registrations by 9.2 per cent, while the figure for Krone was down by 13.5-per cent. Meanwhile, Wielton's registrations shrunk by 18.5 per cent.

Higher performance in the top 10 was declared only by Kempf [up by 3.9 to 429 trailers] and Berger [up by 7.6 per cent to 368 trailers].

Compared to 2018 figures, the value of new and used trailers and semi-trailers financed through lease in 2019 went down by 7.4 per cent to PLN 3.7 billion.

# Autobusy

## Buses

### Park autobusów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz trzeci korzystamy z danych opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które liczą więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich sześciu latach, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Dzięki temu wyodrębniono z całego parku te pojazdy, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich sześciu latach. W przypadku autobusów jest to 39,6 tys. sztuk, tyle samo co w 2018 roku. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest użytkowanych na drogach i znaczna część może nie istnieć.

### Bus fleet

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

Following motions submitted to the Ministry of Digitisation by PZPM 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 the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars.

As a result, we are 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 39,600 buses, a number that has not been changed since 2018. We suspect that many of these vehicles are

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.

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 for all registered vehicles and the updated section of total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

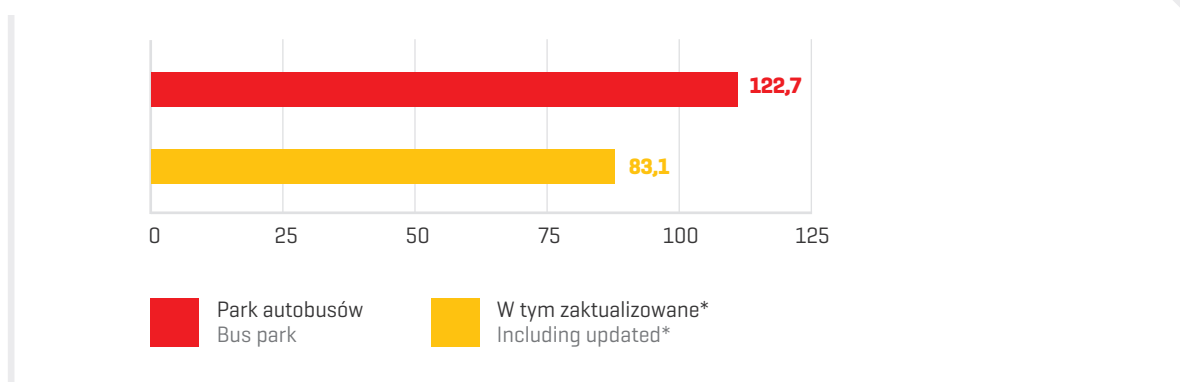
Na koniec 2019 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 83,1 tys. sztuk i była o 3,9 proc. większa niż rok wcześniej.

In 2019, the number of updated buses registered in Poland totalled 83,100 and was higher by 3.9 per cent than a year earlier.

W tej grupie w podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2019 roku 3,9 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 79,2 tys. [miały 95 proc. udziału], w tym o dmc powyżej 8 ton 57,4 tys., z czego powyżej

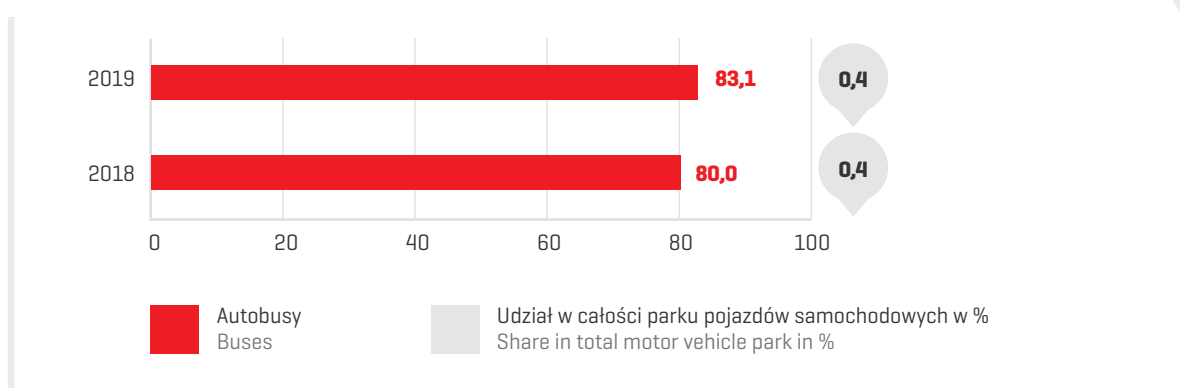
Split by Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVW less or equal 3.5 tons stood at 3,900 at end-2019, whereas the figure for buses with GVW above 3.5 tons totalled 79,200 [95 per cent of share] and 57,400 for buses with GVW over 8 tons,

**PARK ZAREJESTROWANYCH W POLSCE AUTOBUSÓW – 2019 ROK [000 SZT.]**  
**PARK OF REGISTERED BUSES IN POLAND – 2019 YEAR [000 UNITS]**



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

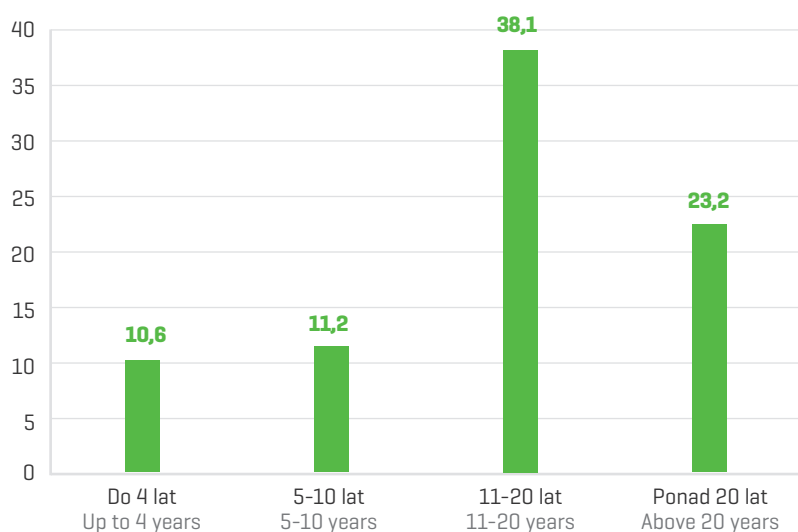
**LICZBA POJAZDÓW ZAKTUALIZOWANYCH\* W PARKU AUTOBUSÓW W POLSCE**  
**– STAN NA KONIEC ROKU [000 SZT.]**  
**NUMBER OF UPDATED\* BUSES REGISTERED IN POLAND AS OF END OF THE YEAR [000 UNITS]**



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



## STRUKTURA WIEKOWA AUTOBUSÓW\* W 2019 ROKU [000 SZT.] AGE STRUCTURE OF BUSES\* IN 2019 [000 UNITS]



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

16 ton 42,6 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 53,8 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony. Średni wiek autobusów o mdc powyżej 3,5 tony wyniósł na koniec 2019 roku 15,5 roku, przy medianie 16 lat.

W przypadku najmłodszego taboru, w całym zaktualizowanym parku, w wieku do czterech lat, który liczył na koniec 2019 roku 10,6 tys. sztuk, dominowały autobusy o dmc powyżej 8 ton – było ich 6,8 tys., gdy o dmc do 3,5 tony 0,05 tys.

W segmencie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat, który liczy 11,2 tys. pojazdów, najliczniejszych o dmc nie przekraczającym 3,5 tony było 0,1 tys., gdy o dmc powyżej 8 ton 7,1 tys.

W liczącym 38,1 tys. pojazdów segmencie wiekowym 11-20 lat autobusów o dmc od 8 ton było 25,1 tys. W segmencie ponad dwudziestoletnich autobusów, który liczył na koniec 2019 roku 23,2 tys. pojazdów, autobusów o dmc 8 ton i większej było 18,5 tys. Udział autobusów od 8 ton w parku rośnie wraz z wiekiem – od 64% w grupie najmłodszych do 80% wśród najstarszych. Napęd wysokoprężny miało 97,3 proc. autobusów, 1 proc. było zasilanych gazem ziemnym, głównie CNG (0,8 tys.szt.). Na autobusy hybrydowe przypadło zaledwie 0,5 proc. (0,4 tys. szt. a na elektryczne 0,3 proc. (0,2 tys. szt.).

including 57,400 heavy-duty vehicles with 16t and over GVW. This is the largest bus category which accounts for 53.8 per cent among buses with GVW above 3.5 tons. The average age of buses with GVW above 3.5 tons stood at 15.5 years at end-2019, with median age totalling 16 years.

The youngest bus fleet aged 4 years and under accounted for 10,600 units at end-2019 and was dominated by buses with GVW above 8 tons whose number stood at 6,800, while the number of buses with GVW up to 3.5 tons stood at 50.

The segment of buses aged from five to 10 years that comprises 11,200 units featured 100 lightest vehicles with GVW under 3.5 tons and 7,100 buses with GVW of 8 tons and over.

The 38,100-unit strong segment of buses aged 11-20 years featured 25,100 8t GVW units, while 20,400 more than two decade old buses included 23,200 8t and higher GVW units. The share of buses with 8t GVW is growing with age and ranges from 64% in the youngest segment to 80% in the oldest one. 97.3 per cent of buses were fitted with diesel engines, 1 per cent with natural gas installations, mainly CNG (800 units), while hybrids accounted for merely 5 per cent (400 units), and all-electric drive for 0.3 per cent (200 units).

### Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony jest Mercedes-Benz. W liczącej 10,6 tys. sztuk grupie pojazdów najmłodszych, w wieku do czterech lat, ta niemiecka marka ma 35,6 proc. udział. Za nią znajduje się Solaris z 19,4-proc., MAN (8,1 proc.) oraz Ford (5,5 proc.).

W grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zajmuje 36,3 proc. rynku (na 11,1 tys. pojazdów), wyprzedzając Solarisa (18,1 proc.), Iveco (5,7 proc.) oraz Autosana (5,4 proc.).

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 6,1 tys. a najpopularniejszą marką jest Solaris (31,5 proc.) przed Mercedesem-Benzzem (20,1 proc.) i MAN (13,8 proc.). W liczącym 5,9 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris ma 31,6 proc., Mercedes-Benz 21,1 proc., a MAN 9,5 proc.

Najwięcej autobusów zarejestrowanych jest w woj. mazowieckim (13,7 tys.), małopolskim (8,4 tys.) i śląskim (7,0 tys.). Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie (na koniec 2019 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,7 tys. autobusów), opolskie (1,8 tys.) i podlaskie (1,9 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

## Produkcja

W 2019 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego wyniosła w Polsce 7358 pojazdów, o 22,9 proc. więcej niż w 2018 roku, wynika z danych GUS. Natomiast zgodnie z danymi producentów największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 2032 autobusów, o 11 proc. wyższym niż rok wcześniej. Ze starachowickiej fabryki bawarskiego koncernu wyjechało także 1435 samojezdnych podwozi. Solaris wyprodukował 1487 autobusów, o 21,3 proc. więcej niż w 2018 roku. Ponad 70 proc. produkcji trafiło do klientów zagranicznych. W podziale na rodzaj napędu 40 proc. miało napęd elektryczny, w tym blisko jedną trzecią stanowiły hybrydy.

Na trzecim miejscu znalazło się Volvo Polska, które wyprodukowało blisko 1350 autobusów, o 450 więcej niż w 2018 roku. Volvo nie podaje produkcji w podziale na rodzaj napędu, z tym że marka nie oferuje modeli z napędem wysokoprężnym. Z zakładu Scania Production Słupsk wyjechało 720 autobusów i 537 podwozi. Autosan wyprodukował

### Most popular makes and leading provinces

Mercedes-Benz is the most popular bus make in Poland in the 3.5 ton and over GVW category. The German brand has 35.6 per cent of share among the youngest four year and under buses whose number totals 10,600. Ranking behind it is Solaris with 19.4 per cent of share, MAN (8.1 per cent) and Ford (5.5 per cent).

In the category of five to ten year old buses Mercedes-Benz raked in 36.3 per cent of market share (in an 11,100 vehicle-strong fleet), outperforming Solaris (18.1 per cent), Iveco (5.7 per cent), and Autosan (5.4 per cent).

In the segment of four years and under heavy buses with GVW over 16 tons registrations accounted for 6,100 vehicles, while the most popular make was Solaris (31.55 per cent), ahead of Mercedes-Benz (20.1 per cent) and MAN (13.8 per cent). Solaris has 31.6 per cent of share in the segment of five to ten year old buses that accounts for 5,900 vehicles, while the figure for Mercedes-Benz stands at 21.1 per cent and at 9.5 per cent for MAN.

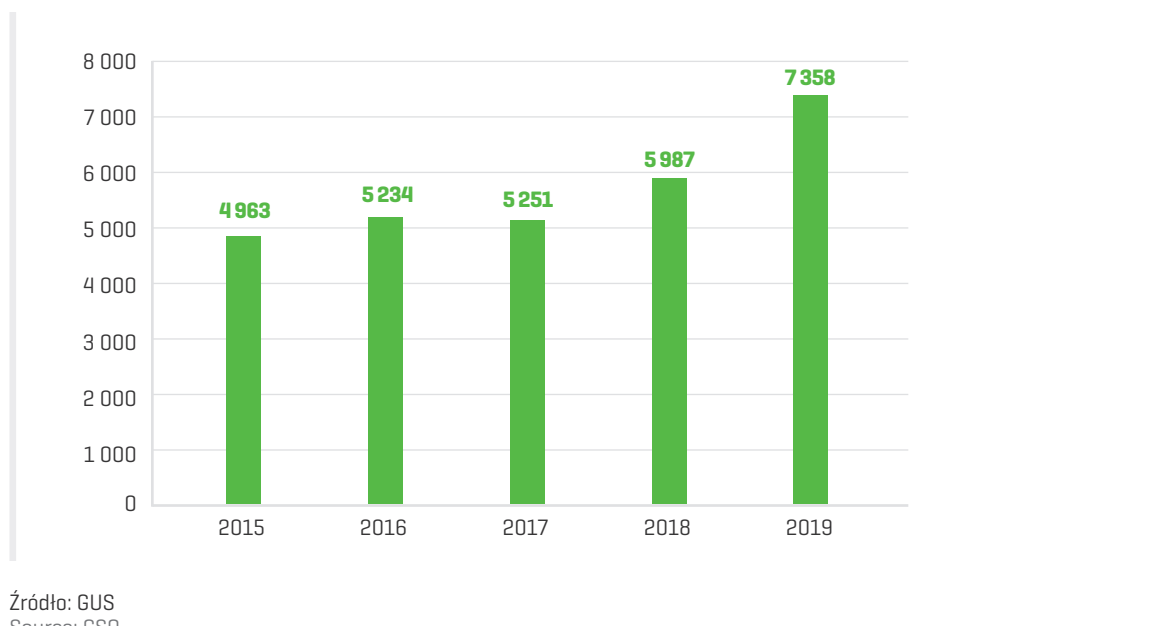
Most buses were registered in Mazowieckie (13,700), Małopolskie (8,400) and Śląskie (7,000) provinces. The smallest bus fleet is based in Lubuskie (updated records reveal that there were 1,700 buses registered at end-2019), Opolskie (1,800) and Podlaskie (1,900) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

## Manufacturing

In 2019, production of vehicles used in public transport accounted for 7,358 units in Poland, a result higher by 22.9 per cent than in 2018, reveal data of the Central Statistical Office of Poland. Manufacturers' data reveal that MAN remains the leading bus manufacturer in Poland with 2,032 buses, or performance higher by 11 per cent on a year earlier. In addition, Starachowice-based factory of the Bavarian auto maker assembled 1,435 mobile chassis. Solaris produced 1,489 buses, a figure higher by 21.3 per cent versus 2018. More than 70 per cent of its output was sold to foreign clients. Split by drive, 40 per cent of buses were fitted with an alternative drive, and one-third were hybrids.

Ranking third was Volvo Polska which produced nearly 1,350 buses, or 450 more than in 2018. Volvo doesn't disclose its production figures split by drive, but we know that its vehicles are not fitted with diesel units. Scania Production Słupsk manufacturing site assembled 720 buses and 537 chassis. Autosan manufactured more

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



ponad 0,1 tys. autobusów, w tym pierwszy model z napędem elektrycznym. Ursus Bus, który na początku 2019 roku zawiesił produkcję, wyprodukował 10 autobusów.

### Rejestracje nowych autobusów

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2019 roku w Polsce zarejestrowano 2478 nowych autobusów, niemal wszystkie o dmc powyżej 3,5 tony. Jest to o 8,4 proc. mniej niż w 2018 roku.

W 2019 roku najgłębszy spadek [o 44,3 proc.] odnotowały autobusy międzymiastowe i miejskie (zmały o 9,9 proc.). W rankingu segmentów autobusy miejskie przesunęły się na drugie miejsce. Ich rejestracje sięgnęły 1032 sztuk. Największym segmentem w 2019 roku zostały autobusy MINI (1064 sztuk, spadek o 3,6 proc.), który obejmuje wszystkie pojazdy o dmc poniżej 8 ton. Na trzecim miejscu znalazły się autobusy turystyczne (338 sztuk, 8,2 proc. spadku). Rejestracje autobusów międzymiastowych wyniosły 39 sztuk.

W podziale na marki, Mercedes-Benz zakończył 2019 rok z pierwszą lokatą i zajął 44 proc. całego rynku dzięki dominującej pozycji w segmencie minibusów, w którym miał 79 proc. a kolejna marka: Iveco, już tylko 10 proc. Wiodące firmy zabudowujące autobusy w tej klasie to Mercus (403 pojazdy), następnie Bus-Center i Auto-Cuby. W segmencie autobusów miejskich na pierwszym miejscu

than 100 buses, including its first fully electric model. Ursus Bus which suspended production in early 2019 failed to disclose its figures, manufactured 10 units.

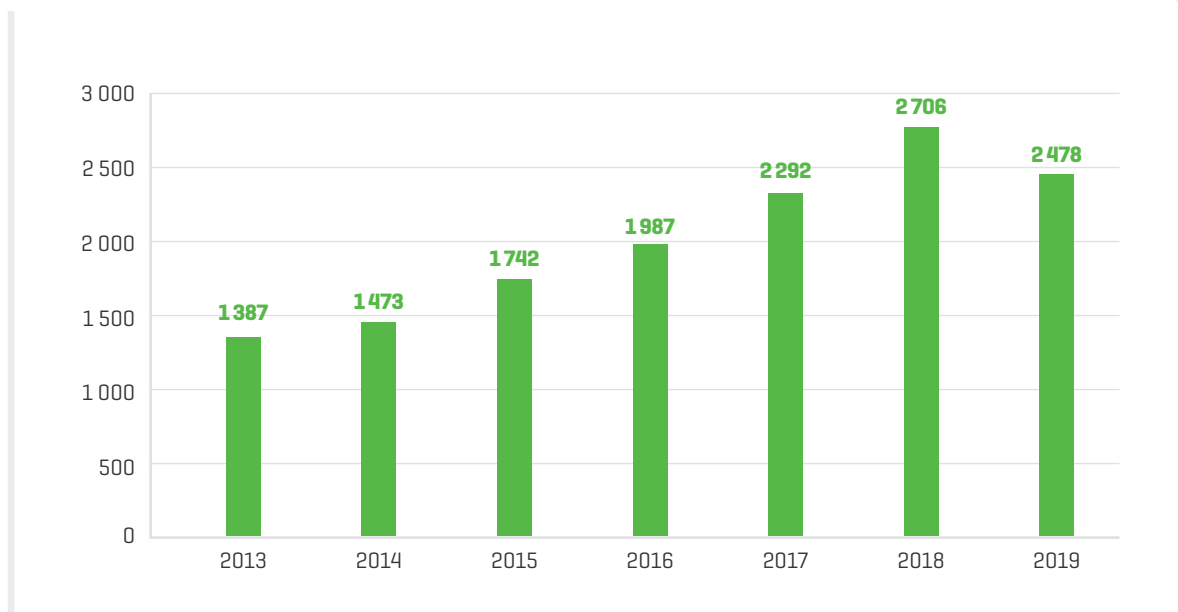
### New bus registrations

PZPM and JMK analyses based on records of the Central Vehicle Registry indicate that 2,478 new buses were registered in Poland in 2019, nearly all of them with GVW over 3.5 tons, what reflect a decrease by 8.4 per cent versus 2018.

The highest decline in 2019 was demonstrated by city buses (down by 44.3 per cent), followed by intercity and mini buses (down by 9.9 per cent). City buses advanced in the league table to the second position as their registrations hit the mark of 1,032 units. In 2019, the largest segment accounted for MINI buses (1,064 units; down by 3.6 per cent) which covers all vehicles with GVW below 8 tons. Coming third were tourist coaches (338 units; down by 8.2 per cent). Meanwhile, registrations included 39 intercity buses.

Split by brands, at end-2019 Mercedes-Benz came first with 44 per cent of share in total market thanks to its leading position in the minibus segment where its share accounted for 79 per cent, while the runner-up Iveco had only 10 per cent of share. Leading coachbuilders in this category include Mercus

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

znalazł się Solaris (42,1 proc. rynku) przed marką MAN (25,9 proc.) i Mercedesem. Na skutek tego Solaris zajął drugie miejsce w ogólnym rankingu (17,5 proc. rynku). W 2019 roku zarejestrowano 287 autobusów z napędem alternatywnym – wszystkie w segmencie miejskim – ich udział w całym rynku wyniósł 28 proc., gdy rok wcześniej

(403 vehicles), followed by Bus-Center and Auto-Cuby. Ranking first in the city bus segment was Solaris (42.1 per cent of the market), ahead of MAN (25.9 per cent), and Mercedes. As a result, Solaris ranked second in the overall league table (17.5 per cent of the market). 287 buses fitted with an alternative drive were

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

Marka Brand	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	1 093	1 122	-2,6
Solaris Bus&Coach	434	414	4,8
MAN	327	252	29,8
Iveco	171	144	14,8
Ford	61	183	-66,7
Autosan	60	104	-42,3
Pozostałe / Others	332	482	-31,1
<b>Razem / Total</b>	<b>2 478</b>	<b>2 706</b>	<b>-8,4</b>

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

było to 11,7 proc.). „Zielone autobusy” najczęściej wyposażone były w napęd gazowy (CNG - 182 szt.) i elektryczny (54). Pozostałe 51 szt. to pojazdy hybrydowe.

Zagraniczna turystyka przewozowa nie przyniosła kolejnego rekordu. W segmencie autobusów turystycznych rezultat był niższy o 8,2 proc. Na 338 autokarów 130 dostarczył Mercedes-Benz, wyprzedzając VDL i Setrę.

W 2019 roku autobusy międzymiastowe zanotowały spadek rejestracji o 44,3 proc. do 39 pojazdów. Liderem było Iveco, które miało 44 proc. udział w segmencie.

registered in 2019. These were exclusively city buses whose share in total market stood at 28 per cent versus 11.7 per cent the year before. “Green buses” are usually fitted with natural gas (CNG - 182 units) or electric drive (54). The remaining 51 vehicles are hybrids.

International tourist carriages failed to set another record. The figure for tourist coaches was down by 8.2 per cent. Mercedes-Benz delivered 130 out of 338 coaches, outperforming VDL and Setra.

In 2019, intercity buses demonstrated a drop in registrations by 44.3 per cent to 39 vehicles. The leader was Iveco with 44 per cent of share in the segment.

## Rejestracje autobusów używanych

W 2019 roku lekko wzrosło zainteresowanie sprowadzaniem do Polski używanymi autobusami, liczba ich rejestracji sięgnęła 3233 sztuk i była o 2,6 proc. wyższa w stosunku do 2018 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.

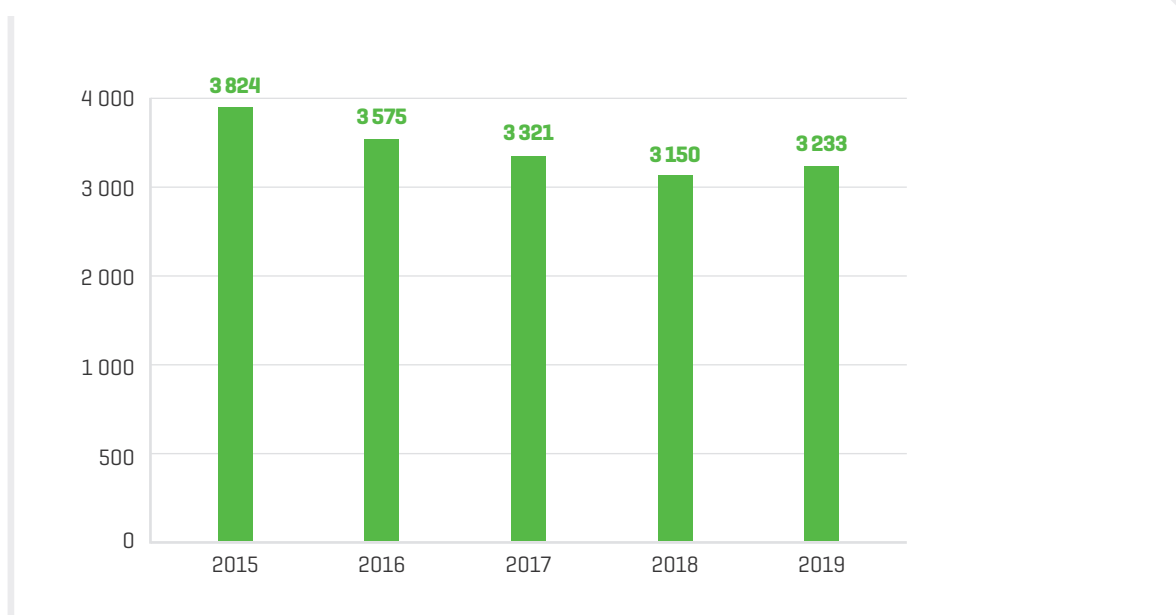
Autobusów segmentu mini o dmc poniżej 8 ton, przedsiębiorcy zarejestrowali 642 sztuki, o 8,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano

## Second-hand bus registrations

In 2019, the take-up for used bus imported to Poland, picked up slightly. The number of their registrations accounted for 3,233 units, and was up by 2.6 per cent compared to 2018. Most of these vehicles were buses with GVW above 8 tons, reveal data of PZPM and JMK based on records from the Central Registry of Vehicles.

Businesses registered 642 mini-buses with GVW below 8 tons, a figure lower by 8.8 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVW equal and above 8 tons accounted for 2,591 vehicles; i.e. were up by

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



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

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

Marka Brand	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	895	922	-2,9
Iveco	499	388	24,8
Setra	337	347	-2,9
MAN	278	243	14,4
VDL	160	157	1,9
Van Hool	125	112	11,6
Pozostałe / Others	939	969	-3,1
<b>Razem / Total</b>	<b>3 233</b>	<b>3 150</b>	<b>2,6</b>

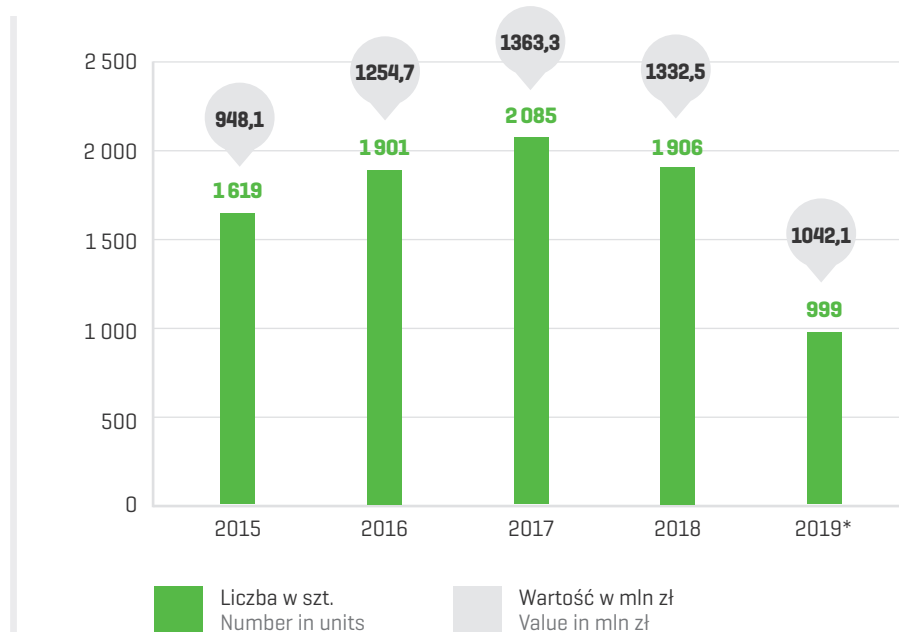
Źródło: PZPM/JMK/CEP / Source: PZPM/JMK/CEP

2591 sztuk, o 5,9 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe [1149 rejestracji, 22,9-procentowy wzrost] oraz turystyczne [924 rejestracje, o 4,1 proc. mniej niż w 2018 roku]. Miejskich zarejestrowano 411, o 13,9 proc. mniej niż rok wcześniej.

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

5.9 per cent than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses [1,149 registrations; up by 22.9 per cent] and tourist coaches [924 registrations, down by 4.1 per cent versus 2018]. Registrations of city buses accounted for 411 vehicles, a figure lower by 13.9 per cent versus the previous year. Compared to the new bus market, the number of

LEASING NOWYCH I UŻYWANYCH AUTOBUSÓW W POLSCE  
NEW AND USED BUSES LEASED IN POLAND



Źródło: ZPL / \*od 2019 r. liczba w szt. wg PZPM/CEP bez używanych z polskiego rynku wtórnego  
Source: ZPL / \* since 2019 number of units according to PZPM/CRV and without units from Polish second-hand market

była 30-krotnie wyższa niż nowych, w turystycznych przeważa używanych była 3-krotna. Jedynie w segmencie minibusów i autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższały rejestracje używanych.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych z zagranicy dominowały (jak w poprzednich latach) pojazdy z kategorią Euro IV wyprodukowane w latach 2005-2009 (36 proc. udział). Drugą grupę pod względem popularności stanowiły pojazdy z lat 2000-2004 z homologacją Euro III (35 proc.). Autobusy z normą Euro II stanowiły 4 proc. importu.

W rankingu marek przeważający udział zajął Mercedes, który sięgnął 27,7 proc. rynku przy spadku o 2,9 proc. Drugie miejsce przypadło Iveco (15,4 proc., wzrost o 24,8 proc.) przed Setrą (10,4 proc., spadek o 2,9 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN, VDL i Van Hool.

Związek Polskiego Leasing podaje, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych autobusów w 2019 roku zmalała o 21,8 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do ponad 1,0 mld zł. Wartość sfinansowanych autobusów nowych sięgnęła 0,63 mld zł i była o 37,2 proc. mniejsza niż w 2018 roku.

Z analiz PZPM danych CEP wynika, że liczba sfinansowanych w 2019 roku autobusów nowych wyniosła 619 sztuk, zaś używanych sprowadzonych do Polski 380 szt.

registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 30 times higher than the figure for new ones, while used tourist coaches outnumbered new ones by three times. New registrations outnumber second-hand registrations only in the minibus and municipal bus segments.

The category of second-hand imported buses was dominated (alike in previous years) by Euro 4 vehicles manufactured from 2000 until 2004 (36 per cent of share). The second largest group in terms of popularity features Euro 3-compliant vehicles made from 2000 until 2004 (35 per cent). Euro 2-compliant buses accounted for 4 per cent of imports.

The most popular brand is Mercedes with 27.7 per cent of market share, down by 2.9 per cent. Ranking second was Iveco (15.4 per cent; up by 24.8 per cent) ahead of Setra (10.4 per cent; down by 2.9 per cent). Further down the list were MAN, VDL, and Van Hool.

The Polish Leasing Association reveals that the number of new and used buses leased in 2019 was down by 21.8 per cent year-to-year to more than PLN 1.0 billion. The value of new buses financed through lease stood at PLN 0.63b and was lower by 37.2 per cent versus 2018.

PZPM's analyses of data from the Central Register of Vehicles reveal that the number of new leased buses accounted for 619 units, while the figure for second-hand buses imported to Poland 380 units.

# Jednoślady Powered two wheelers

## Park jednośladów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz trzeci korzystamy z danych opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dzięki temu stało się możliwe wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich sześciu latach. W przypadku motocykli było to na koniec 2019 roku 610,3 tys. sztuk. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć. Porównawczo podajemy wiekową strukturę parku motocykli dla całego parku zarejestrowanych pojazdów jak i jego części zaktualizowanej. W analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych.

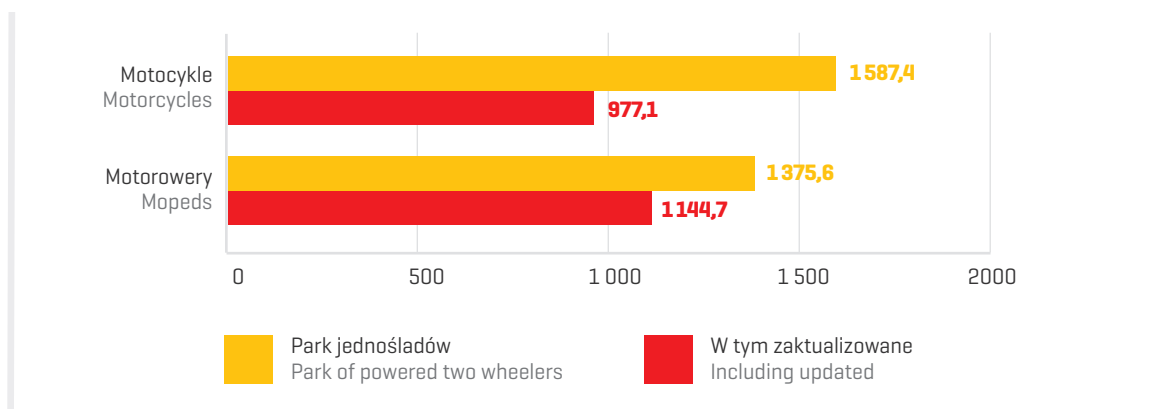
## PTW fleet

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

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in databases in the past six years. This group covered 610,300 motorcycles at end-2019. We assume that many of them are actually not driven on Polish roads and most of them fail to exist anymore. In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of total registered motorcycle fleet and its updated part. Analyses presented below focus exclusively on the updated fleet.



**PARK ZAREJESTROWANYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE, STAN NA KONIEC 2019 ROK [000 SZT.]**  
**PARK OF POWERED TWO WHEELERS REGISTERED IN POLAND AS OF END OF THE 2019 YEAR [000 UNITS]**



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

### Park motocykli

Na koniec 2019 roku w Polsce było zarejestrowanych 977,1 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 9,7 proc. w stosunku do 2018 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było niemal o 2 punkty procentowe wyższe niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 19 lat, zaś mediana sięga 17 lat. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 27,3 oraz 27 lat. W Polsce najpowszechniejsze są motocykle liczące od 11 do 20 lat, zajmują 39 proc. parku, tyle samo co w 2018 roku. Na drugim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 36-procentowym udziałem, są motocykle ponad 20-letnie. Maszyny w wieku od 5 do 10 lat stanowią 14 proc. parku, zaś najmłodsze, liczące do czterech lat 11 proc.

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności od 500 do 750 cm<sup>3</sup>, który zajmuje 28,1 proc. parku, o 0,7 punktu proc. mniej niż w 2018 roku. Najmniejsze motocykle, z silnikami o pojemności poniżej 125 cm<sup>3</sup> stanowią 27,9 proc. parku (o punkt proc. więcej niż rok wcześniej), zaś z silnikami powyżej litra pojemności skokowej zajęły 13,6 proc. parku.

Maszyny o pojemności od 125 do 250 cm<sup>3</sup> utrzymały czwartą pozycję i zajmują 10,5 proc., zaś na klasę od 250 do 500 cm przypadło 9,8 proc. rynku. Segment motocykli z silnikami o pojemności od 750 do litra zajęły 10 proc. rynku.

W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 59,8 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm<sup>3</sup>

### Motorcycle fleet

At end-2019, Poland was home to 977,100 registered and updated motorcycles whose number picked up by 9.7 per cent versus 2018. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was higher by nearly 2 percentage points on a year earlier.

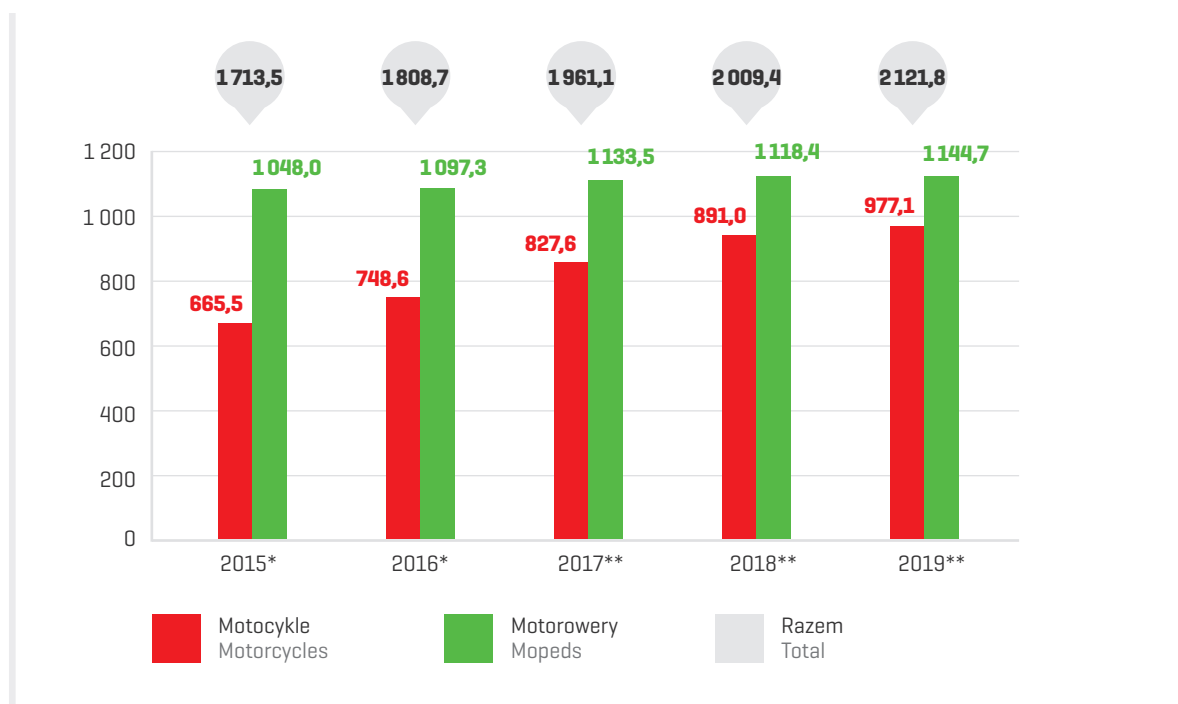
The average age of a motorcycle from this part of the fleet stands at 19 years, with median age totalling 17 years. These figures for total fleet stand at 27.3 and 27 years, respectively. Most popular motorcycles in this category are from 11 to 20 years old and their share in total fleet corresponds to 39 per cent, a figure constant since 2018. Ranking second with 36 per cent of share are more than two decades old motorcycles. Machines that are from 5 to 10 years old account for 14 per cent of the fleet, while the youngest ones, four years and under, correspond to 11 per cent. Split by engine size, the most numerous segment in the updated fleet is formed by motorcycles with 500 to 750cc engines that account for 28.1 per cent of the fleet, i.e. 0.7 percentage points less than in 2018. The smallest motorcycles with units below 125cc make up 27.9 per cent of the fleet (up by 1 percentage point versus the previous year), while machines with power units above 125cc to 250cc have 13.6 per cent of share.

PTWs with engines from 125cc to 250cc maintained their fourth position with 10.5 per cent of market share, while machines powered by 250cc to 500cc units held 9.8 per cent of the market. The segment of motorcycles with units from 750cc to 1 litre engines had 10 per cent of the market share.

59.8 per cent of the youngest - 4 years and under

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

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



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

i jest to o 1,2 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Wraz z wiekiem maleje ich udział, który spada do 19,9 proc. wśród najstarszych. Drugą pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn, która miała 12,9 proc., co oznacza spadek o 0,1 punktu proc. w stosunku do poziomu 2018 roku.

Klasa najlżejsza umocniła dominację także w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 36,3 proc. segmentu, o 3,5 punktu więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm<sup>3</sup> zdobyły 19,9 proc. tej kategorii.

Wśród maszyn 11-20-letnich zyskuje popularność klasa 500-750, która zdobyła 33,1 proc. segmentu, gdy udział „sto dwudziestek piętek” sięgnął 23,2 proc. Także wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiedzie prym z 31,9-procentowym udziałem.

motorcycles - were fitted with engines up to 125cc, what marks a decrease by 1.2 percentage points on a year earlier. Their share dwindles with age to 19.9 per cent for the oldest ones. Ranking second in terms of popularity among the youngest motorcycles are the heaviest machines with engine size close to one litre. They had 12.9 per cent of the market share, or were down by 0.1 percentage points versus 2018.

The lightest category holds on strong among 5 to 10 year old motorcycles with 36.3 per cent of the share in the segment, up by 3.5 percentage points year-on-year. Motorcycles with engines from 500cc to 750cc raked in 19.9 per cent of share in the category.

The popularity of the 500cc-750cc engine class becomes even more prominent among 11 to 20 year old machines whose share stood at 33.1 per cent, while the share of 125cc-powered motorcycles fetched 23.2 per cent. Holding nearly 31.9 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the 20 years and over motorcycle category.

### Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką był na koniec 2019 roku Romet Motors, który zdobył 13,6 proc. w tej grupie, tracąc 2,7 punktu proc. Za nim z 11,4-proc. udziałem znalazła się Yamaha, wyprzedzając Junaka (11,3 proc.), Hondę (10,5 proc.) i BMW (7,1 proc.).

W grupie motocykli liczących 5-10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha (17,1 proc. udziału), Honda (15,6 proc.), Suzuki (10,1 proc.), Romet Motors (8,5 proc.) i BMW (6,8 proc.).

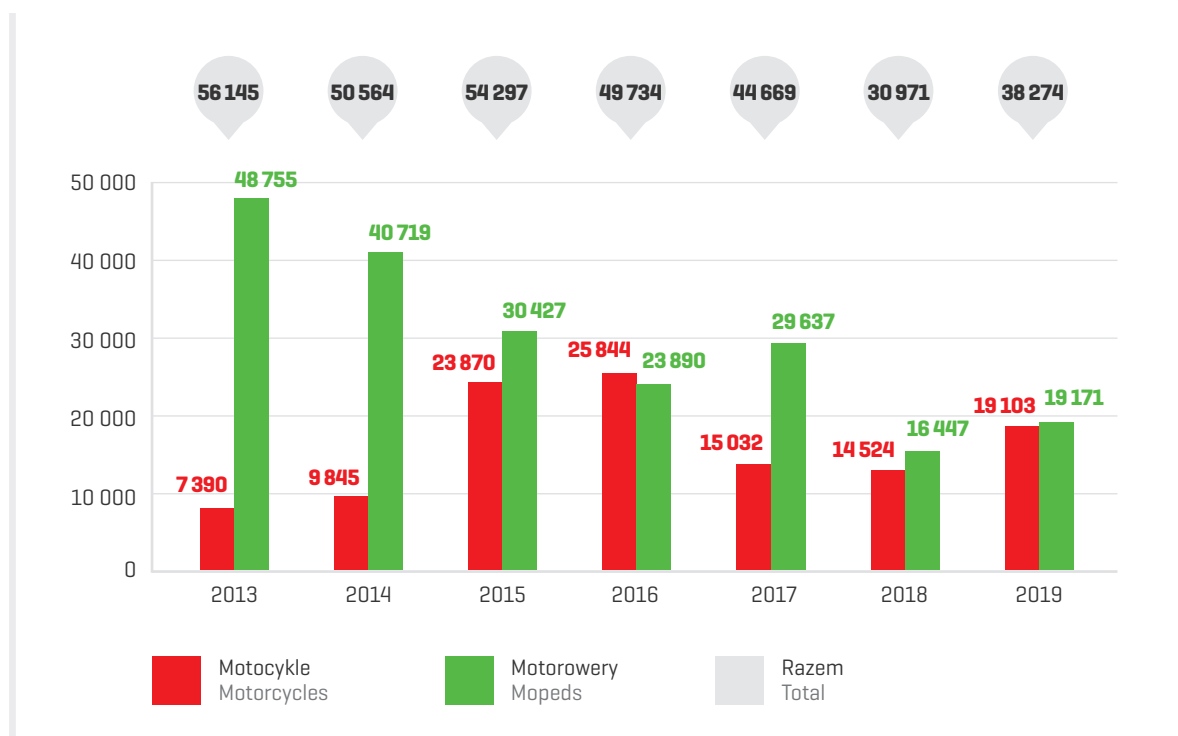
Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (14,8 proc. wszystkich), śląskim (10,5 proc.) oraz wielkopolskim (10,4 proc.). Najmniej motocykli zarejestrowały urzędy województw: opolskiego (2,6 proc.), lubuskiego (2,7 proc.) i podlaskiego oraz świętokrzyskiego (po 3 proc.). Na koniec 2019 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 25.

### Most popular makes and provinces

Romet Motors was the most popular make among four years and under motorcycles at end-2019 with 13.6 per cent share in the group, down by 2.7 percentage points. Ranking behind it with 11.4 per cent of share was Yamaha, ahead of Junak (11.3 per cent), Honda (10.5 per cent), and BMW (7.1 per cent).

The most sought-after make in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Yamaha (17.1 per cent of share), outperforming Honda (15.6 per cent), Suzuki (10.1 per cent), Romet Motors (8.5 per cent), and BMW (6.8 per cent). The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie (14.8 per cent of total registrations), Silesian (10.5 per cent) and Wielkopolskie (10.4 per cent) provinces. The lowest number of motorcycle registrations was declared by the authorities of the following provinces: Opolskie (2.6 per cent), Lubuskie (2.7 per cent), Podlaskie and Świętokrzysie (3 per cent each). At end-2019, the number of motorcycles per 1,000 population exceeded 25.

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



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

## Park motorowerów

Na koniec 2019 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1144,7 tys. szt., o 2,4 proc. więcej niż w 2018 roku. 31 proc. tej liczby stanowiły motorowery w wieku od 5 do 10 lat, o 11 punktów proc. mniej niż rok wcześniej. Widać, że część pojazdów z tego segmentu w ciągu roku przesunęła się do kolejnego. Na maszyny liczące od 11 do 20 lat przypadło 40 proc. (o 13 punktów proc. więcej niż rok wcześniej). Najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 20 proc. (o punkt proc. więcej niż w 2018 roku).

Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 9 proc. całości (o 2 punkty proc. mniej niż w 2018 roku), co wynika z ich skromnych w 2019 r. pierwszych rejestracji i niskim napływie używanych zza granicy. Średni wiek motoroweru wynosił w aktualizowanej części parku 14,2 roku, przy medianie 11 lat.

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Romet Motors z 29,4-procentowym udziałem, o 2 punkty proc. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 15,5-procentowym znajduje się Zipp (0,5 punktu proc. powyżej zeszłego roku), następnie Junak (12,3 proc., o 1,6 punkty procentowe poniżej 2018 roku).

W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do jedenastu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (22,8 proc. udziału w segmencie) przed Zipp (10,7 proc.) i Toros (6,2 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (12 proc. parku), wielkopolskim (10,9 proc.) i śląskim (10,0 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2019 roku na 1000 mieszkańców przypadło 30 motorowerów.

## Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2019 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 113 158 nowych i używanych jednośladów, o 12,3 proc. więcej niż w 2018 roku. W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2019 roku wyniosły 38 274 sztuki, o 23,6 proc. więcej niż w 2018 roku.

Używanych jednośladów zarejestrowano 75 376 sztuk, co oznacza 7,4-procentowy wzrost w porównaniu do 2018 roku. W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji było

## Moped fleet

At end-2019, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,144,700 units; i.e. was up by 2.4 per cent versus 2018. 31 per cent of this category accounted for five to 10 year old motorcycles which were down by 11 percentage points year-to-year. It seems that throughout the year some vehicles from this segment were moved to the next one. 11 to 20 year old mopeds raked in 40 per cent of share (up by 13 per cent year-to-year), whereas the oldest, or more than two decades old machines accounted for 20 per cent (one percentage point more than in 2018).

The youngest four years and under mopeds had 9 per cent of share in total fleet (down by 2 percentage points versus 2018), what reflects a modest number of their first time registrations in 2019 and small imports. The average age of vehicles from this group stood at 14.2 years, with median age totalling 11 years.

With nearly 29.4 per cent of share, or performance lower by 2 percentage points than a year before, Romet Motors has once more been the unquestionable leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking just behind with 15.5 percent of share is Zipp (up by 0.5 percentage points versus the previous year), ahead of Junak (12.3 per cent; down by 1.6 percentage points versus 2018).

In the segment of five to 11 year old motorcycles ranking first was Romet Motors (22.8 of share in the segment), ahead of Zipp (10.7 per cent), and Toros (6.2 per cent).

The biggest number of moped registrations was declared for Mazowieckie (12 per cent of total fleet), Wielkopolskie (10.9 per cent) and Silesian (10.0 per cent) provinces. Podlaskie (2.9 per cent), Lubuskie (3.1 per cent), and Opolskie (3.6 per cent) had the smallest number of registrations.

At end-2018, the number of mopeds per 1,000 population was 30.

## First PWT registrations

In 2019, authorities registered for the first time 113,158 new and used powered two wheelers; 12.3 per cent more than in 2018. New powered two-wheeler registrations totalled 38,274 in 2019 and were up by 23.6 per cent versus 2018.

Last year saw 75,376 used PTW registrations, what points out to a surge by 7.4 per cent as compared to 2018. The total number of registrations includes 3,146 new and

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

	2019	2018	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	19 103	14 524	31,5
Motorowery / Mopeds	19 171	16 447	16,6
<b>Razem / Total</b>	<b>38 274</b>	<b>30 971</b>	<b>23,6</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

3146 nowych i używanych elektrycznych jednośladów, 2-krotnie więcej niż rok wcześniej. Przy czym ponad 97% stanowiły w tej grupie motorowery.

**Rejestracje motocykli**

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2019 roku zarejestrowano 19 103 nowe motocykle, o 31,5 proc. więcej niż w poprzednim roku. To po dwóch latach spadków solidny wzrost. Rejestracje sprowadzonych używanych motocykli wzrosły o 7,5 proc. do 65 749 sztuk. Najpopularniejszą marką wśród nowych została po raz drugi z rzędu Yamaha, która z rejestracją 2300 maszyn (o 23,4 proc. więcej niż rok wcześniej) zdobyła 12,0 proc. rynku.

Drugie miejsce z udziałem 11,9 proc. wywalczyła Honda, rejestrując 2268 maszyn, o 35,1 proc. więcej niż w 2018 roku. Trzecie miejsce przypadło marce Romet Motors, która zarejestrowała 2046 motocykli (wzrost o 65,8 proc.) i zajęła 10,7 proc. rynku.

Na czwartym miejscu znalazło się BMW z rejestracjami 1741 motocykli (poprawa o 18,7 proc.) i udziałem w rynku 9,1 proc. Na piątym miejscu znalazł się Junak, który 2019 rok zakończył wynikiem 1526 motocykli, o 15,3 proc. wyższym niż rok wcześniej. Junak w 2019 roku zajął 8,0 proc. rynku.

used all-electric two-wheelers, a figure nearly twice as higher than the year before. Mopeds account for more than 97 per cent of this group.

**Motorcycle registrations**

Based on records of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that 2019 registrations covered 19,103 new motorcycles, or 31.5 per cent more than the year before, what marks solid growth after two years of decline. Registrations of imported second-hand motorcycles went up by 7.5 per cent to 65,749 units.

The most popular brand in the new motorcycle segment was once more Yamaha with 2,300 registered machines (up by 23.4 year-to-year), what secured it 12.0 per cent of market share.

The second position went to Honda with 11.9 per cent of market share and 2,268 registrations, up by 35.1 versus 2018. The third position went to Romet Motors with 2,046 registered motorcycles (up by 65.8 per cent) and 10.7 per cent of market share.

The fourth position was secured by BMW with 1,741 motorcycle registrations (up by 18.7 per cent) and 9.1 per cent of market share. With 1,526 motorcycle registrations at end-2019, or up by 15.3 per cent versus the previous

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

	2019	2018	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	65 749	61 163	7,5
Motorowery / Mopeds	9627	9024	6,7
<b>Razem / Total</b>	<b>75 376</b>	<b>70 187</b>	<b>7,4</b>

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

W 2019 roku, podobnie jak w poprzednim, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm<sup>3</sup>. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 9906 szt. (o 41,4 proc. więcej niż w 2018 roku), co przyczyniło się do wzrostu tego segmentu w udziale rynkowym z 48,2 do 51,9 proc. Najpopularniejsze marki to Romet Motors i Junak.

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm<sup>3</sup>, które zajęły 24,2 proc. rynku (28,4 proc. rok wcześniej). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 4632 sztuki, o 12,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Harley-Davidson.

Maszyny o pojemności od 250 do 500 cm<sup>3</sup> znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku wzrósł z 11 do 12,1 proc. przy rejestracji 2312 motocykli (o 44,6 proc. więcej niż w 2018 roku). Najpopularniejsze marki to KTM i Honda.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm<sup>3</sup> zdobyły 9,2 proc. udziału w rynku, o 0,5 punktu proc. mniej niż rok wcześniej, z rejestracjami 1753 sztuki (wzrost

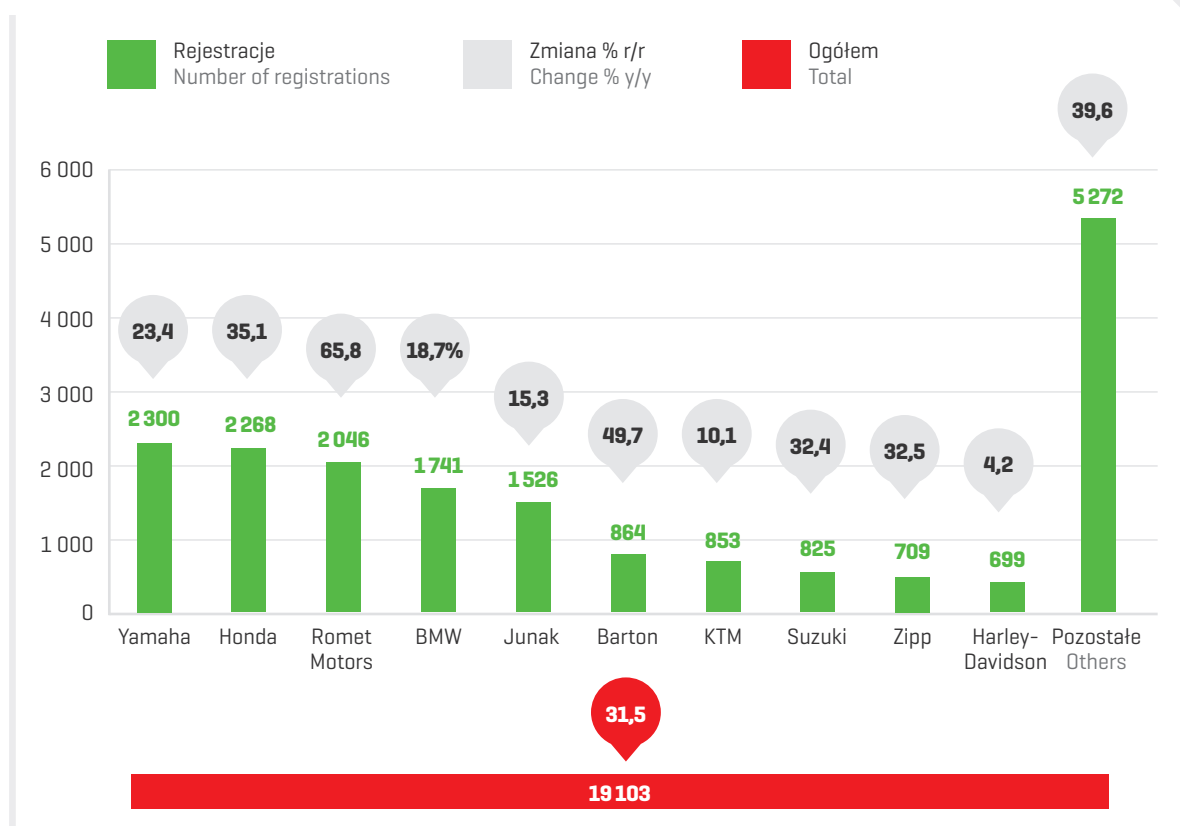
year, Junak came fifth. In 2019, the brand had 8.0 per cent of market share.

Just like in the previous year, motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2019. Their all-year registrations stood at 9,906 units (up by 41.4 per cent versus 2018), what led to an increase in their market share from 48.2 to 51.9 per cent. Most popular brands were Romet Motors and Junak.

The second biggest class in terms of the unit size were motorcycles with engines bigger than 750cc which ranked in 24.2 per cent of the market share (28.4 per cent the year before). Registrations in this segment accounted for 4,632 units; i.e. were up by 12.4 per cent than the year before. Most sought-after brands were BMW and Harley-Davidson.

Ranking third in terms of popularity were motorcycles with 250cc to 500cc power units whose market share went up from 11 to 12.1 per cent with 2,312 motorcycle registrations (up by 44.6 per cent more than in 2018). Most popular makes in this segment are KTM and Honda.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOCYKLI W POLSCE W 2019 ROKU [SZT.]  
FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOTORCYCLES IN POLAND IN 2019 [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOROWERÓW W POLSCE W 2019 ROKU [SZT.]  
FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOPEDS IN POLAND IN 2019 [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

o 24,2 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Honda.

Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm<sup>3</sup> zmalał z 2,4 do 2,3 proc. Liczba ich rejestracji powiększyła się o 23,7 proc. do 433 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się KTM przed Hondą.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, z udziałem w rynku 35 proc., gdy w 2018 roku sięgał 34,4 proc. W 2019 roku rejestracje tej grupy motocykli wzrosły o 34,1 proc. do 6691 sztuk. Ich W tym segmencie królują Romet Motors [1275 szt.] i Yamaha [731 szt.].

Drugą pozycję w zestawieniu, z 21,1-procentowym udziałem w rynku, zajęły duże skutery. Ich udział wzrósł o 0,4 punkt proc., a liczba rejestracji wyniosła 4031 maszyn. Wiodące marki to Honda [893] i Yamaha [790].

With registrations pegged at 1,753 units (up by 24.2 per cent), motorcycles with engines from 500cc to 750cc won 9.2 per cent of market share, or 0.5 percentage points less than the year before, while two most popular makes in this segment were Yamaha and Honda.

The share of motorcycles with engines from 125cc to 750cc was down from 2.3 to 2.3 per cent. Their registrations were up by 23.7 per cent to 433 units. KTM was the most popular brand in this category that managed to outperform Honda.

Split by functional segments, street class motorcycles are holding firm with 34.4 of market share versus 34.4 per cent in 2018. In 2019, motorcycle registrations in this category were up by 34.1 per cent to 6,691 units. This segment is dominated by Romet Motors [1,275 units] and Yamaha [731].

Ranking on the second position with 21.1 per cent of market share were large mopeds whose share was up by 0.4

Na trzeciej pozycji znalazły się motocykle typu ON/OFF z udziałem 20,2 proc., o 0,5 punktów proc. mniejszym niż rok wcześniej. Wśród 3860 motocykli tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2019 roku, najpopularniejsze były BMW (1042) i Hondy (544).

Choppery i cruisery z rejestracją 1840 sztuk, o 23,4 proc. większą niż w 2018 roku utrzymały się na czwartym miejscu. Ich udział w rynku wyniósł 9,6 proc., o 0,7 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to Junak (674) i Romet Motors (531).

W 2019 roku liczba pierwszych rejestracji używanych motocykli sięgnęła 65 749 sztuk. Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda (15 457 sztuk), Yamaha (13 801 sztuk.) i Suzuki (8538 sztuk).

### Rejestracje motorowerów

W 2019 roku urzędy zarejestrowały 28 798 nowych i używanych motorowerów, o 13,1 proc. więcej niż w 2018 roku. Rejestracje nowych motorowerów wzrosły o 16,6 proc. do 19 171 sztuk, używanych zwiększyły się o 6,7 proc. do 9627 sztuk.

Udział nowych motorowerów zmalał do 50,1 proc. [o 3 punkty proc.] w rynku nowych jednośladów w 2019 roku.

Romet Motors pozostał najpopularniejszą marką jedynie wśród motorowerów. W 2019 roku w urzędach zarejestrowano 6041 nowych pojazdów tej marki, o 20,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Junak z rejestracją 2282 motorowerów, który zwiększył rejestracje o 66,4 proc. w stosunku do 2018 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Torq z wynikiem 1588 rejestracji [spadek o 33,2 proc.].

Sprowadzonych używanych motorowerów zarejestrowano 9627 sztuki, o 6,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród nich najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1749 sztuk, wzrost o 13,6 proc.), za nim Piaggio (982 sztuki, wzrost o 6,2 proc.) i Yamaha (657 sztuk, spadek o 11,2 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

percentage points and registrations accounted for 4,031 machines. Leading brands included Honda (893) and Yamaha (790).

The third position was consolidated by ON/OFF motorcycles with 20.2 per cent of share, down by 0.5 per cent year-to-year. Among 3,860 motorcycles from this category which were registered for the first time in 2019, BMW came first (1042), ahead of Honda (544).

Ranking fourth were choppers and cruisers with 1,840 registrations, up by 23.4 per cent compared to 2018. Their share in total registrations stood at 9.6 per cent and was down by 0.7 percentage points on a previous year. Most popular brands are Junak (675) and Romet Motors (531).

In 2019, users registered for the first time 65,749 second-hand motorcycles. The motorcycle top three remained stable: Honda (15,457 units), Yamaha (13,801 units) and Suzuki (8,538 units).

### Moped registrations

In 2019, authorities registered for the first time 28,798 new and used mopeds; or 13.1 per cent more than in 2018. The share of new mopeds went up by 16.6 per cent to 19,171 units, while the fleet of second hand mopeds was up by 6.7 per cent to 9,627 units.

In 2019, the share of new mopeds in the new powered two-wheeler market dwindled to 50.1 per cent (by 3 percentage points).

Romet was the most popular brand only in the moped segment. In 2019, Polish authorities registered 6,041 vehicles from this manufacturer, less by 20.8 per cent year-to-year. Ranking second was Junak with 2,282 moped registrations, what points out to a 66.4 per cent increase versus 2018. With 1,588 registrations (down by 33.2 per cent), Torq came third.

Users registered 9,627 second-hand motorcycles, 6.7 per cent more on a previous year. Premium brands led the way in this category. The first place was secured by Peugeot (1,749 units; up by 13.6 per cent), second by Piaggio (982; up by 6.2 per cent) and third by Yamaha (657; down by 11.2 per cent). All three makes have been topping the chart since 2010.





# Motoryzacja

## Automotive sector

### Zmalała liczba wydanych praw jazdy

W 2019 roku uprawnione organy państwa wydały po raz pierwszy 370,6 tys. dokumentów prawo jazdy, o 11,3 proc. mniej niż rok wcześniej. Mniej wydano tylko w 2014 roku. Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów jest znacząco mniejsza niż w szczytowych latach 2007-2009. W rekordowym 2008 roku wydano po raz pierwszy blisko 842 tys. praw jazdy.

Najlepszym miesiącem okazał się październik, gdy urzędnicy wydali 36,4 tys. praw jazdy, o 5,5 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najstabszym miesiącem był czerwiec [25,3 tys.].

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego [49,4 tys.], śląskiego [39,6 tys.] i wielkopolskiego [36,3 tys.]. Najmniej opolskiego [8,4 tys.], lubuskiego [10,6 tys.] i podlaskiego [11,7 tys.].

Maleje także liczba wydanych praw jazdy. Do końca 2018 roku [najnowsze dane CEPIK jakimi dysponujemy] państwo

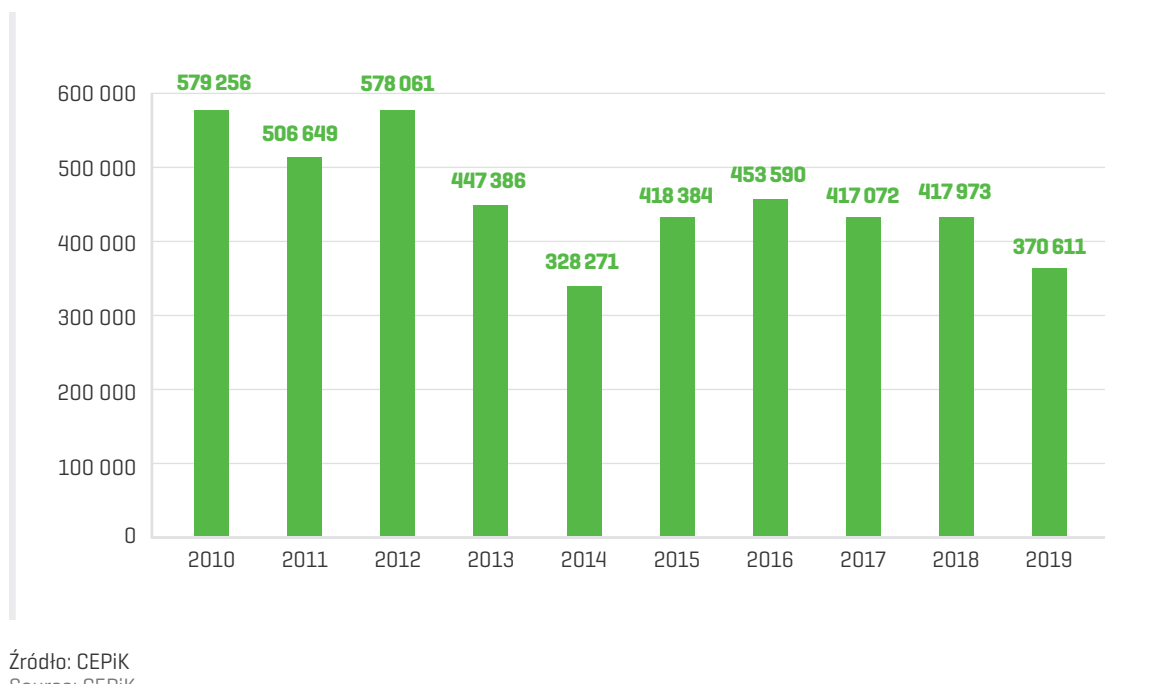
### The number of new driving licences has gone down

In 2019, the public authorities issued 370,600 first time driving licenses, a figure lower by 11.3 per cent compared to the previous year. A smaller figure was declared only for 2014. The number of first-time driving licenses is significantly lower than in the record-breaking years 2007-2009. The best result was reported in the bumper year of 2009 when nearly 842,000 driving licences were issued for the first time.

The new record was set in October when civil servants handed over 36,400 driving licenses to new drivers, nearly 5,500 above the monthly average. The lowest number was declared for June [25,300].

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie [49,400], Śląskie [39.600] and Wielkopolskie [36.300] provinces, with Opolskie [8,400], Lubuskie [10,600] and Podlaskie [11,700] provinces on the bottom of the list.

## LICZBA WYDANYCH PO RAZ PIERWSZY DOKUMENTÓW „PRAWO JAZDY” WSZYSTKICH KATEGORII NUMBER OF DRIVER LICENSES [ALL CATEGORIES] ISSUED FOR THE FIRST TIME



wydało łącznie 21 174,4 tys. praw jazdy, w porównaniu do 2016 roku jest to mniej o blisko 5,8 mln dokumentów. Z wydanych do końca 2018 roku dokumentów 8 623,2 tys. należało do kobiet, zaś 12 551,5 tys. do mężczyzn.

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

## Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2019 roku na polskich drogach wydarzyło się 30 288 wypadków, o 4,4 proc. mniej niż w 2018 roku. Liczba zabitych wzrosła o 1,6 proc. do 2909 osób, a rannych było mniej o 5,0 proc. (35 477), wynika z danych policji.

W porównaniu do 2018 roku liczba wypadków wzrosła w dwóch województwach: wielkopolskim (o 20,5 proc.), zachodniopomorskim (o 3,3 proc.).

Więcej osób zginęło w jedenastu województwach, w tym o 25,6 proc. w podkarpackim oraz o 23,4 w kujawsko-pomorskim. Natomiast największy spadek zanotowano w warmińsko-mazurskim (o 26,4 proc.). Liczba rannych wzrosła tylko w woj. wielkopolskim (o 21,2 proc.), a największy spadek policja odnotowała w podlaskim (o 19,6 proc.).

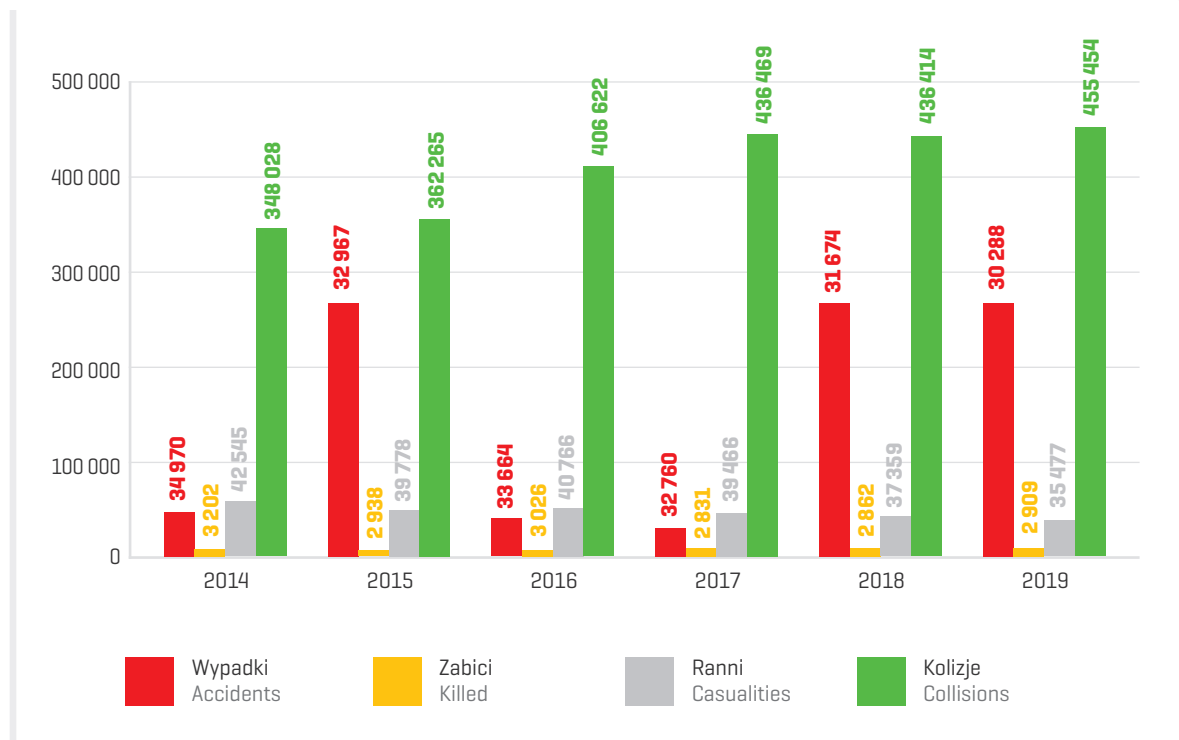
## Road safety

The Police Headquarters reports that in 2019 Polish roads witnessed 30,288 accidents, that 4.4 per cent less than in 2018. The number of fatalities was up by 1.6 per cent to 2,909, while casualties were down by 5.0 per cent (35,477), reveal police statistics.

Compared to 2018, the number of accidents went up in two provinces: Wielkopolskie (by 20.5 per cent), and Zachodnio-Pomorskie (by 3.3 per cent).

A rise in fatalities was reported for eleven provinces, including Podkarpackie whose figure was up by 25.6 per cent and Kujawsko-Pomorskie with an increase by 23.4 per cent. The sharpest decline was witnessed in Warmińsko-Mazurskie province (by 26.4 per cent). The number of casualties went up only in Wielkopolskie province (by 21.2 per cent), while the biggest drop was

BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO W POLSCE  
ROAD SAFETY IN POLAND



Źródło: KGP  
Source: Police Headquarters

Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie kujawsko-pomorskim: na 100 wypadków policja zanotowała w 22,4 zabitych. Na drugim miejscu znalazło się podlaskie ze wskaźnikiem 18,1. Na drugim krańcu listy w małopolskim ten wskaźnik wyniósł 5,6, zaś w śląskim 6,7. Z kolei w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców woj. warmińsko-mazurskie zanotowało 122,0 rannych, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem bezpieczeństwa, gdy najlepszy ma kujawsko-pomorskie [103,6].

Kierujący pojazdami spowodowali 87,6 proc. wypadków, w których zginęło 76,5 proc. ofiar. Rowerzyści spowodowali 6,1 proc. wypadków (poniosło w nich śmierć 5,9 proc. ofiar), natomiast piesi 6,2 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 12,8 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce 70,5 proc. wypadków, ale zginęło w nich 40,5 proc. ofiar, gdy na wypadki poza terenem zabudowanym, które stanowiły 29,5 proc. zdarzeń, przypadło 59,5 proc. ofiar. 80,5 proc. wszystkich wypadków miało miejsce na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych i w tych wypadkach policja odnotowała 87,3 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 3,9 proc. wszystkich wypadków i 5,1 proc. zgonów.

declared by the police for Podlaskie province [by 19.6 per cent].

Most serious road accidents took place in Kujawsko-Pomorskie province where police statistics reveal that a hundred road accidents took the toll of 22.4 lives. Ranking second was Podlaskie with the rate of 18.1. The figure for Małopolskie and Śląskie provinces which came last on the list stood at 5.6 and 6.7, respectively. Split by 100,000 population, Warmińsko-Mazurskie had 122.0 casualties, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the best performance was demonstrated by Kujawsko-Pomorskie [103.6].

Drivers caused 87.6 per cent of accidents that claimed 76.5 per cent of lives. Cyclists were responsible for 6.1 per cent of accidents (with 5.9 per cent of fatalities), whereas pedestrians were accountable for 6.2 per cent of total accidents that account for 12.8 per cent of fatalities.

70.5 per cent of accidents that correspond to 40.5 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside build up areas that correspond to 29.5 per cent of all such incidents claimed nearly 59.5 per cent of lives. 80.5 per cent of all accidents took place on two-lane

## OFIARY WYPADKÓW DROGOWYCH W RELACJI DO GĘSTOŚCI AUTOSTRAD W 2016 ROKU

### NUMBER OF DEATHS IN ROAD ACCIDENTS IN RELATION TO MOTORWAY DENSITY IN 2016

Państwo Country	Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2016 roku Number of deaths in road accidents in relation to motorway density in 2016	Autostrady na 1000 km kw. Motorways per 1000 sq km
Rumunia / Romania	20	3
Polska / Poland	15	5
Bułgaria / Bulgaria	13	7
Łotwa / Latvia	11	-
Węgry / Hungary	11	21
Hiszpania / Spain	5	31
Francja / France	5	18
Niemcy / Germany	3	36
Holandia / Netherlands	4	66

Źródło: Eurostat / Source: Eurostat

Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2019 roku czerwiec [9,9 proc. ogólnej liczby wypadków], oraz październik [9,6 proc.]. Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 15,8 proc. wypadków, 14,6 proc. zgonów i 15,5 proc. rannych. Pod względem liczby zabitych czarnym dniem była sobota [16,7 proc. ofiar]. Do blisko połowy wypadków doszło pomiędzy godz. 13.00 i 20.00.

Pijani uczestnicy ruchu spowodowali w 2019 roku 2089 wypadków [6,9 proc. ogółu], w których zginęło 265 osób [9,1 proc.], a 2389 zostało rannych [6,7 proc.]. Z winy pijanych kierowców doszło do 1092 wypadków, w których zginęło 147 osób.

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

roads or single carriageways and led to 87.3 per cent of fatalities recorded by the police. 3.9 per cent of all accidents and 5.1 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

Most fatal months in 2019 were June [9.9 per cent of total accidents] and October [9.6 per cent], while Fridays are the most tragic day of the week. On this week day, police reported 15.8 per cent of total accidents, 14.6 per cent of fatalities and 15.5 per cent of casualties. Saturday was the most tragic day of the week in terms of fatalities [16.7 per cent]. Nearly 50 per cent of all accidents take place between 1pm and 8pm.

Drunken participants of the road traffic caused 2,089 accidents in 2019 [6.9 per cent of total accidents] that took the toll of 265 lives [9.1 per cent] and left 2,389 injured [6.7 per cent]. DUI drivers caused 1,092 accidents that took the toll of 147 human lives.

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

## Kradzieże samochodów

W 2019 roku policja zanotowała 10 549 kradzieży samochodów, o 4,3 proc. mniej niż rok wcześniej. Przestępstw wykrytych było 20,5 proc.

Najwięcej aut skradziono w woj. mazowieckim [blisko 3,6 tys., z tego poza Warszawą 350 sztuk] i w woj. dolnośląskim [blisko 1,1 tys.], w śląskim i wielkopolskim

## Auto theft

In 2019, the police recorded 10,549 cases of car theft, less by 4.3 per cent on a year earlier. The number of detected crimes fetched 20.5 per cent.

Most vehicles were stolen in Mazowieckie [nearly 3,600, including 350 outside Warsaw], Dolnośląskie [nearly 1,100], Śląskie and Wielkopolskie provinces [more than

[ponad 1 tys.]. Najmniej kradzieży policja odnotowała w woj. świętokrzyskim [54 przypadki] i podkarpackim [80 szt.].

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 2019 roku z powodu kradzieży wyniosła 8481 i była o 3,6 proc. wyższa niż rok wcześniej.

1,000]. The lowest car theft statistics were reported by Świętokrzyskie [54 cases] and Podkarpackie provinces [80].

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 8,481 vehicles were taken off the road in 2019 following their theft, a figure higher by 3.6 per cent versus the previous year.

LICZBA SKRADZIONYCH SAMOCHODÓW [SZT.]  
NUMBER OF STOLEN VEHICLES [UNITS]



## Ubezpieczenia

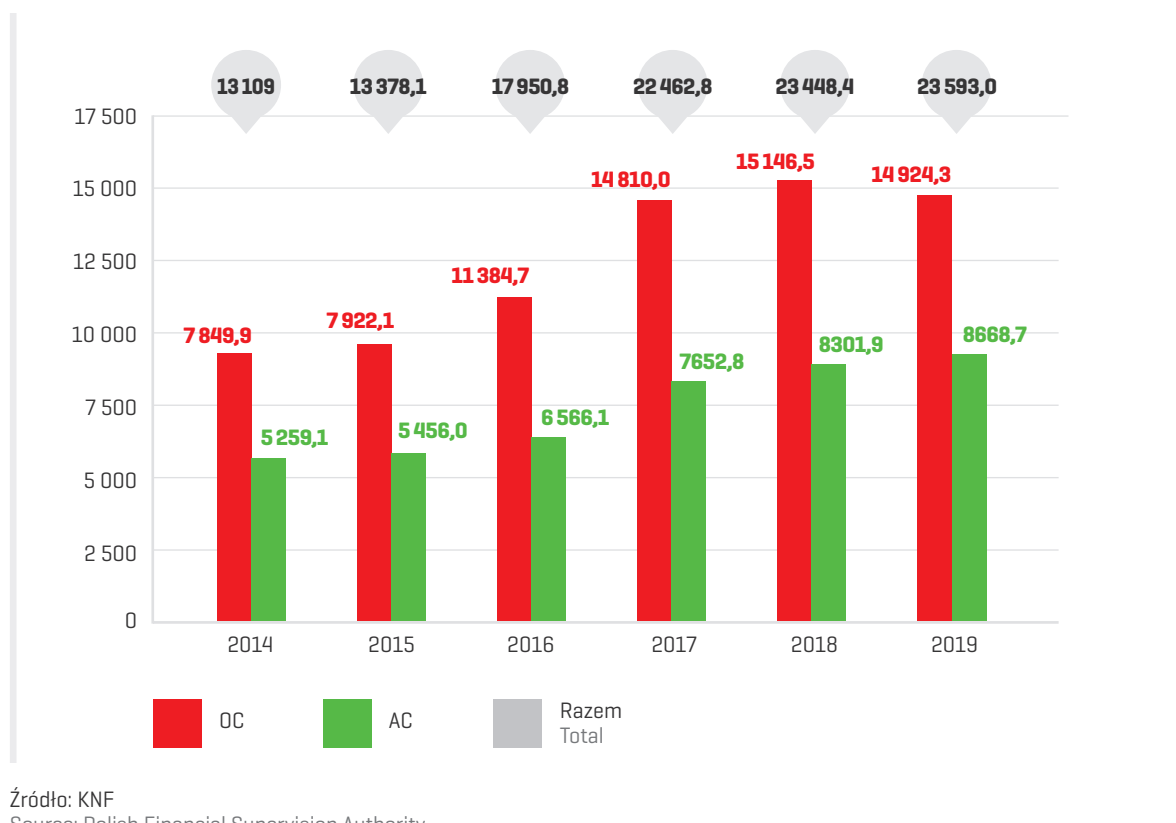
Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2019 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC doszła do 23,6 mld zł i była o 0,6 proc. większa niż rok wcześniej. W 2018 roku dynamika wzrostu sięgnęła 4,4 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 55,5 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 3,2 punkty proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego. W 2019 roku zmalał o 0,4 punkt proc. do 20,4 proc. udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń

## Insurance

A report of the Polish Financial Supervision Authority reveals that total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2019 accounted for PLN 23.6 billion and was higher by over 0.6 percent year-to-year. In 2018, growth dynamics fetched 4.4 per cent.

The value of motor insurance premiums accounted for 55.5 per cent of total revenue generated on non-life insurance, or was down by 3.2 percentage points on a year earlier. In 2019, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was down by 0.4 percentage points

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


Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

majątkowych. Udział ubezpieczeń OC zmalał do 35,1 proc., mniej o 2,8 punktu proc. w stosunku do wcześniejszego roku.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 14,9 mld zł i była o 1,5 proc. mniejsza niż przed rokiem. W 2019 roku dynamika była dodatnia i wyniosła 2,3 proc. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 4,4 proc. do niemal 8,7 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2018 roku sięgnęła 8,6 proc.

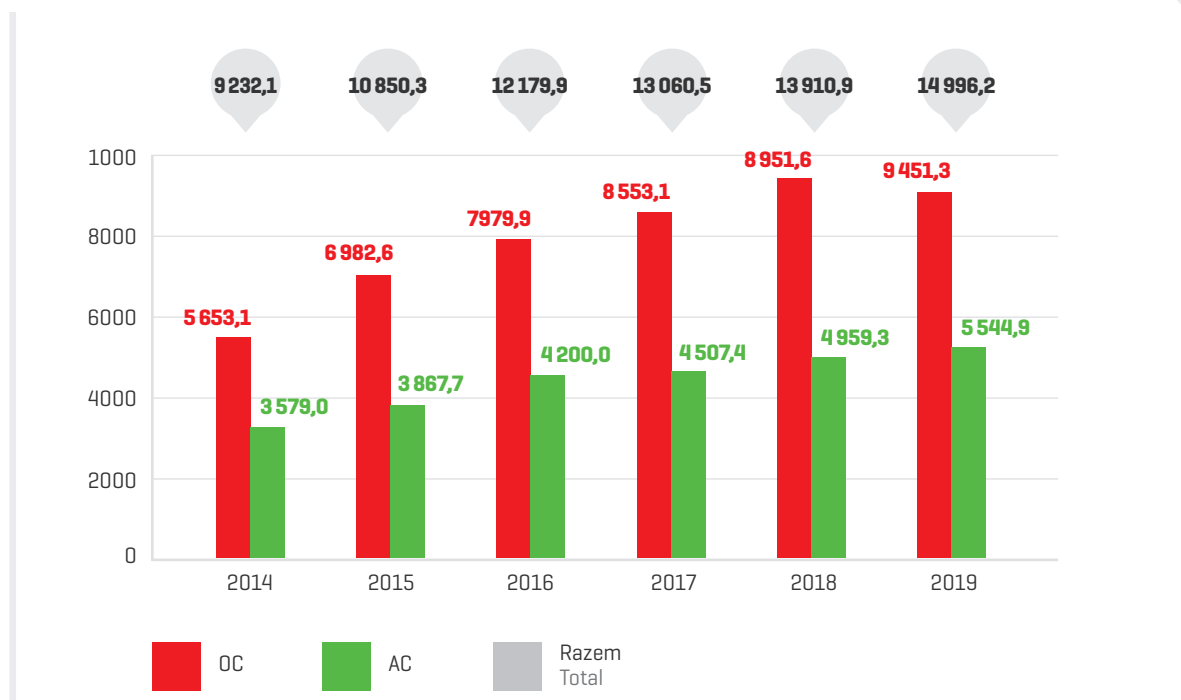
Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2019 roku 25 907 776 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 3,5 proc. więcej niż w 2018 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 6,3 proc. do 7 100 834 szt.

Średnia wartość składki OC w 2018 roku wyniosła ponad 576 zł i była o 4,8 proc. mniejsza od zebranej rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC przekroczyła 1,2 tys. zł i była tej samej wysokości co w 2018 roku.

Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 5,6 proc. do 9451,3 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat wzrosła o 11,8 proc. i sięgnęła 5544,9 mln zł.

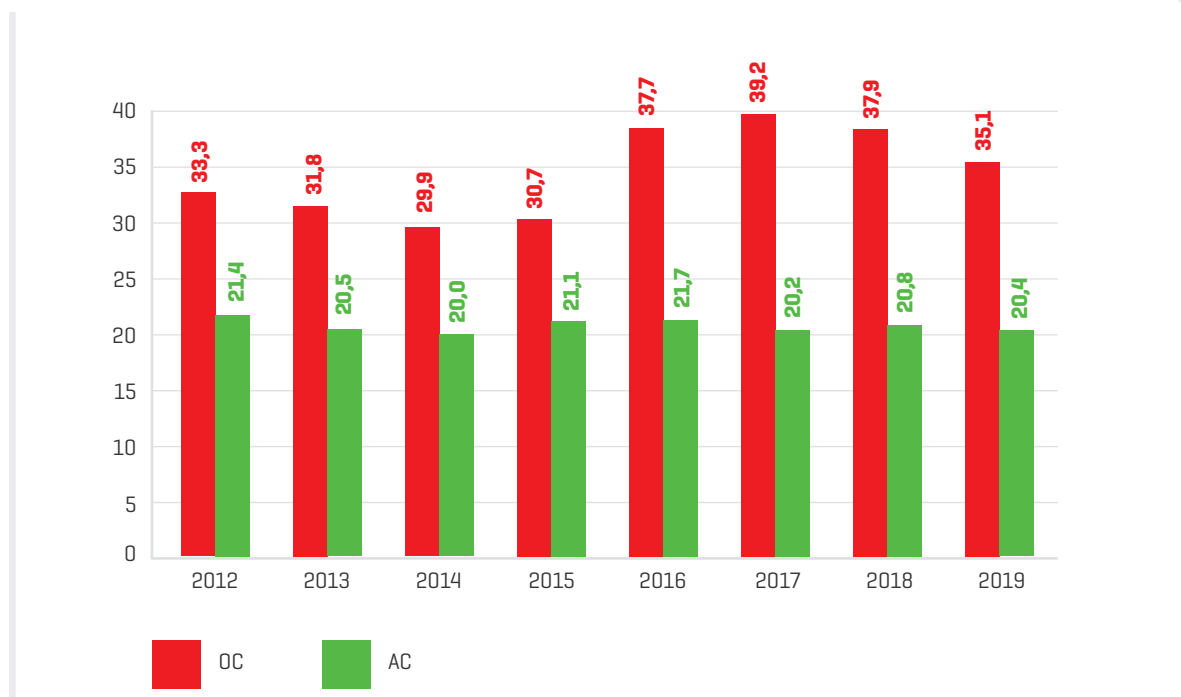
to 20.4 per cent. The share of TPO insurance dwindled to 35.1 per cent; i.e. was down by 2.8 percentage points versus the previous year, while the value of TPO premium exceeded PLN 14.9 billion and was down by 1.5 per cent on a previous year. In 2019, its dynamics was positive and stood at 2.3 per cent. The value of comprehensive premium went up by 4.4 per cent to more than PLN 8.7 billion, whereas growth dynamics in 2018 stood at 8.6 per cent. At end-2019, insurance companies issued 25,907,776 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 3.5 per cent more than in 2018. The number of written comprehensive contracts was up by 6.3 per cent to 7,100,834. Meanwhile, the value of an average TPO premium stood at more than PLN 576 in 2018, and was lower by 4.8 per cent year-to-year. The value of the average comprehensive premium exceeded PLN 1,200 and remained stable versus 2018. The value of TPO auto claims was up by 5.6 per cent to PLN 9,451,300. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 5,544,900, an amount higher by 11.8 per cent.

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



Źródło: KNF  
Source: Polish Financial Supervision Authority

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



Źródło: KNF  
Source: Polish Financial Supervision Authority



## Pojazdy wycofane z eksploatacji

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2019 roku wyrejestrowano 606,7 pojazdów, o 2,1 proc. mniej niż w 2018 roku. Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 531 630 sztuk, o 2,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 43 997, czyli o 5,4 proc. mniej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 11 996 samochodów ciężarowych (spadek o 2 proc.) oraz 2344 autobusów (spadek o 0,6 proc.).

Z powodu demontażu w 2019 roku wyrejestrowano 518 929 pojazdów, o 6,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 85,5 proc. wyrejestrowanych samochodów. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 12,5 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 1,4 proc.

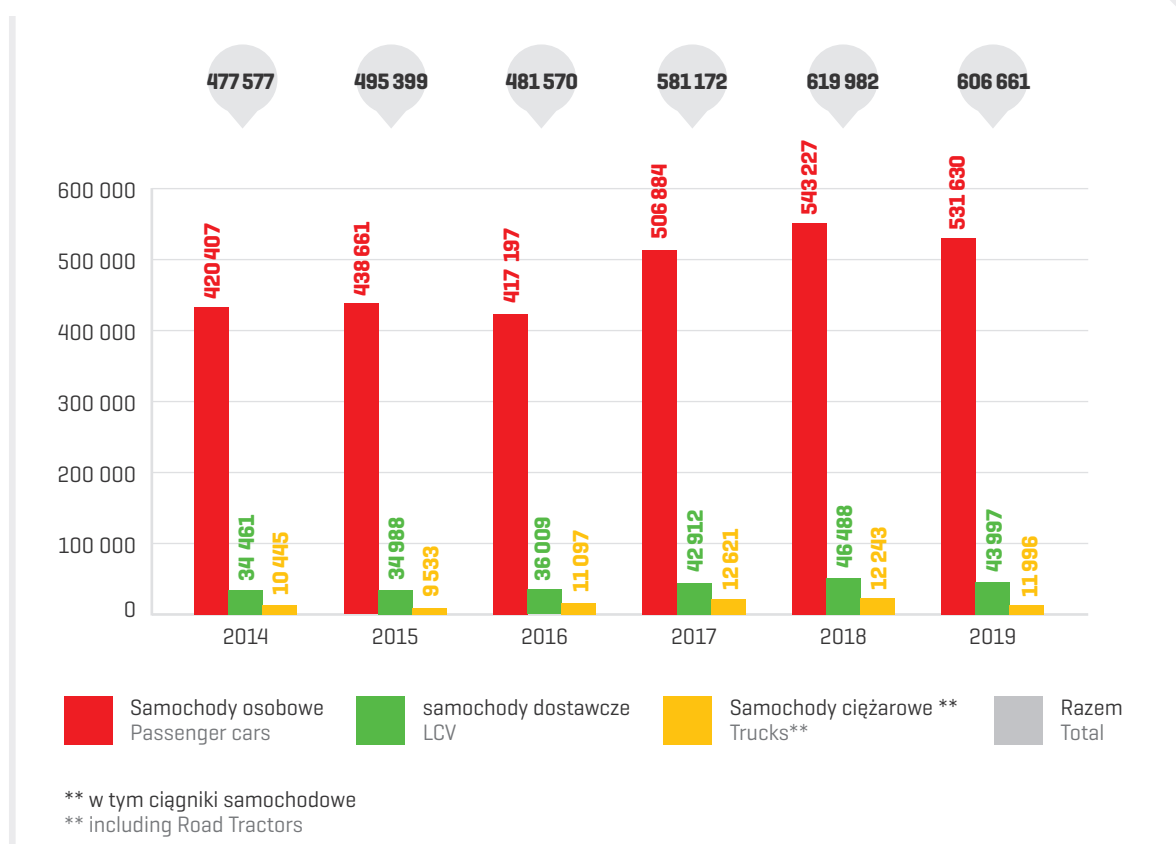
Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że 98,8 proc. złomowanych aut miało

## End-of-life vehicles

Figures of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Registry of Vehicles reveal that over 606,700 vehicles were declared off the road in 2019, that is, 2.1 per cent less than in 2018. The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 531,630 sign-offs, a figure by 2.1 per cent year-to-year. Meanwhile, de-registrations accounted for 43,997 light commercial vehicles, a result lower by 5.4 per cent versus the previous year. This group also featured 11,996 heavy vehicles (down by 2 per cent) and 2,344 buses (down by 0.6 per cent).

518,929 of all types of motor vehicles were declared off the road following their scrapping. This figure is lower by 6.2 per cent year-to-year. 85.5 per cent of all de-registered vehicles were scrapped. 12.5 per cent of all end-of-life vehicles were sold overseas and 1.4 per cent were reported stolen.

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



Źródło: CEPiK / \*PZPM na podstawie CEPiK [bez zakończenia rejestracji czasowej]  
Source: CEPiK / \* PZPM data sourced from CEPiK [without temporary registrations]

ponad 10 lat. W przypadku samochodów osobowych udział najstarszych (w wieku ponad 10 lat) wyniósł 92 proc., zaś dostawczych 86,6 proc.

Najwięcej wyrejestrowań pojazdów w 2019 roku zano-towano w woj. śląskim (13,1 proc.), mazowieckim (12,6 proc.) oraz wielkopolskim (10,7 proc.).

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2019 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 988 sprawozdań z działalności, o 2 więcej niż w 2018 roku. NFOŚiGW od 2016 roku nie zawiera z przedsiębiorcami prowadzącymi stacje demontażu umów o dofinansowanie. W 2019 roku stacje demontażu przyjęły pojazdy (kategorie M1, N1 i L2e) o łącznej masie 551,2 tys. ton, to jest o 5,3 proc. więcej niż rok wcześniej.

## Paliwa

### Sprzedaż paliw

Ograniczenie szarej i czarnej strefy oraz rozwój gospo-darczy przełożyły się na 4-procentowy wzrost oficjalnej konsumpcji paliw w 2019 roku, wylicza Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego. Zużycie ON powiększy-ło się czwarty rok z rzędu o 3 proc. do blisko 21 mln m<sup>3</sup>, konsumpcja benzyn silnikowych wzrosła piąty rok z rzędu o 6 proc. do ponad 6,4 mln m<sup>3</sup>.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1925 tys. ton, o 4,9 proc. więcej w stosunku do 2018 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2019 roku 10 proc. ben-zyn silnikowych pochodziło zza granicy (o punkt proc. wię-ciej niż w 2018 roku). Dla ON ten odsetek wyniósł w 2019 roku 27 proc. i był o 2 punkty proc. mniejszy niż rok wcze-sniej. Odsetek importowanego LPG zmalał o 2 punkty proc. do 80 proc. konsumpcji.

W całym 2019 roku benzyny silnikowe premium osiągnęły 7-procentowy udział w całym w rynku i 10 proc. na sta-cjach firm należących do POPIHN (podobnie jak w latach poprzednich), natomiast udział ON premium sięgnął 5 proc. w całym rynku i 12 proc. w sprzedaży na stacjach człon-ków POPIHN. Ich udział w rynku detalicznym był mniejszy w stosunku do uzyskanego w latach poprzednich.

Według danych POPIHN w 2019 roku największą sprze-daż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 46,7 proc.

PZPM's analyses based on data from the Central Reg-ister of Vehicles and Drivers reveal that 98.8 per cent of de-registered vehicles were more than a decade old. The share of the oldest passenger cars (more than a decade old) stood at 92 per cent, while the figure for LCVs fetched 86.6 per cent.

In 2019, most vehicles were deregistered in Śląskie (13.1 per cent), Mazowieckie (12.6 per cent) and Wielko-polskie (10.7 per cent) provinces.

According to data of the National Fund for Environmen-tal Protection and Water Economy, in 2019 dismantlers submitted 988 reports on their activities, i.e. 2 per cent more than in 2018. The National Fund for Environmental Protection and Water Management does not conclude any co-financing agreements with ATFs operators since 2016. Vehicles with total weight of 551.200 tons were handed over to dismantling facilities in 2019, what marks an in-crease by 5.3 per cent versus the previous year.

## Fuel

### Fuel sales

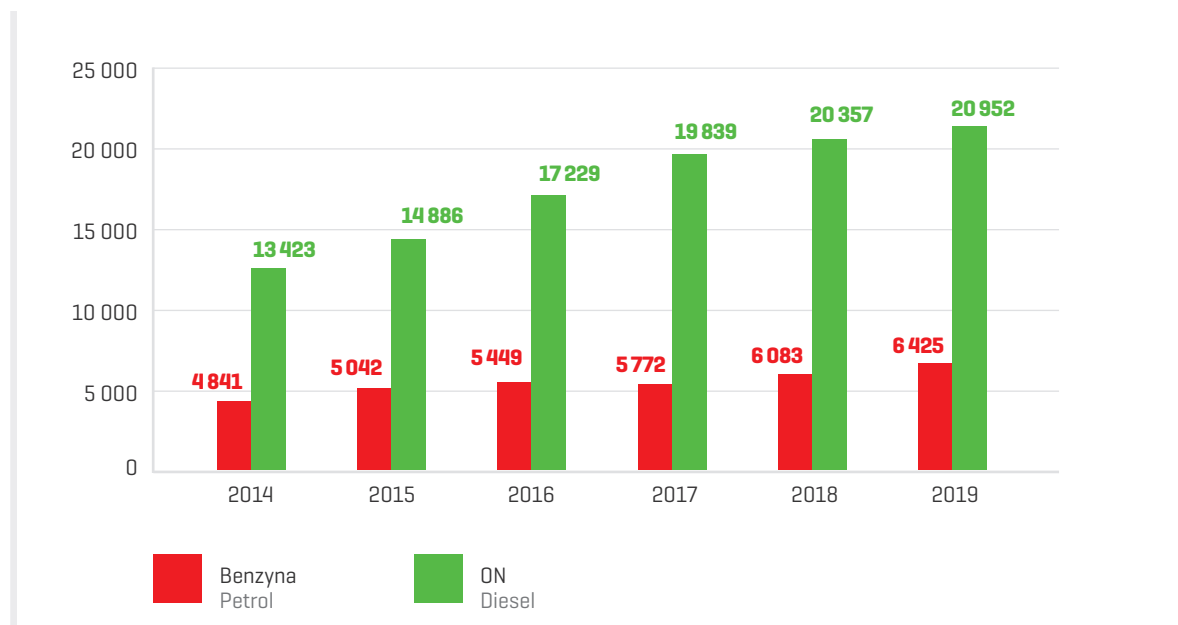
Curbing of the shadow economy and the black market translated into a 4 percent increase in fuel consumption in 2019, reveals the Polish Oil Industry and Trade Organisa-tion. Diesel consumption was up for the fourth year running. It increased by 3 per cent to nearly 21 million cubic meters, while petrol consumption was up for the fifth consecu-tive year by 6 per cent to nearly 6.4 million cubic meters. The Polish Liquefied Gas Organisation has estimated that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,925,000 tons, i.e. is up by 4.9 per cent compared to 2018.

Poland imports fuel and 10 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other coun-tries in 2019 (up by one percentage point versus 2018). Imported diesel oil accounted for 27 per cent of total fuel in 2019, a figure lower by 2 percentage points than the year before. The share of imported LPG was down by 2 percentage points to 80 per cent of total consumption. In 2019, premium petrol fuels secured 7 per cent of share in total market and 10 per cent in sales at stations oper-ated by POPIHN (like in previous years). Meanwhile, the share of premium diesel oil in total market accounted for 5 per cent and 12 per cent in sales at stations operated by POPIHN member organisations. Their share in retail mar-ket dwindled compared to previous years.

POPIHN reports that the highest increase in fuel retail sales in 2019 was seen in Mazowieckie, Śląskie,

## ZUŻYCI PALIW W POLSCE [000 M<sup>3</sup>]

### FUEL CONSUMPTION IN POLAND [000 M<sup>3</sup>]



Źródło: POPIHN  
Source: POPIHN

sprzedaży, o 0,7 punktu proc. Więcej niż w 2018 roku). Najniższą sprzedaż w 2019 roku POPIHN zanotował w woj. świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, podlaskim i opolskim (łącznie 10,9 proc., o 0,1 proc. mniej w stosunku do 2018 roku).

W 2019 roku średnie ceny detaliczne paliw wzrosły o 1 proc. w przypadku benzyn silnikowych 95 (do 5,00 zł/litr), natomiast ON podrożał o 3 proc. (do 5,06 zł). LPG stanął średnio o 4 proc. (do 2,14 zł). Relacja ceny autogazu do benzyny zmalała o 2 punkty proc. w stosunku do poziomu z 2018 roku, czyli 43 proc. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2019 roku 6 groszy na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 2 grosze.

W 2018 roku zmotoryzowani zużyli blisko 128,9 tys. ton olejów smarowych, o 2,7 proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego. Oleje dla motoryzacji to 57 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 2 punkty proc. mniej w stosunku do 2018 roku.

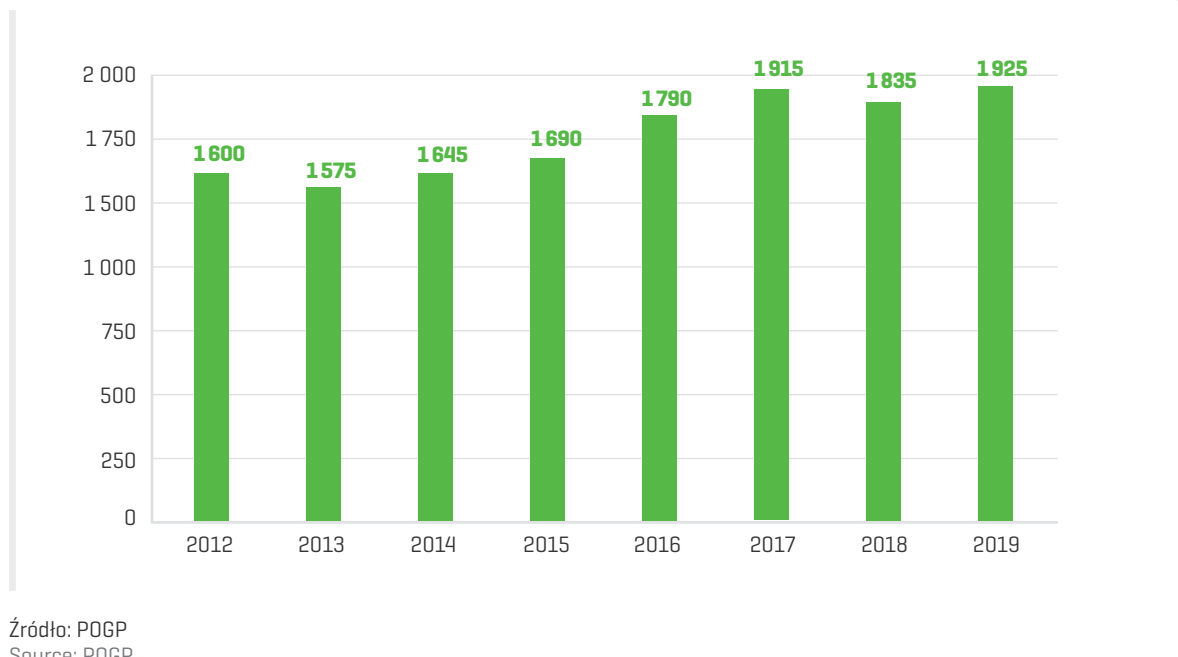
Popyt na oleje silnikowe sięgnął 100,9 tys. ton, o 3 proc. mniej w stosunku do 2018 roku. Oleje silnikowe dla samochodów osobowych stanowiły 60 proc. sprzedaży, a do ciężarowych 36 proc. POPIHN podaje, że spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (46.7 per cent of sales altogether, up by 0.7 percentage points versus in 2018). The Organisation reveals that the lowest sales figures in 2019 were reported in Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie and Opolskie provinces (10.9 per cent of sales altogether, a stable result versus in 2018).

In 2019, average 95 petrol retail prices were up by 1 per cent (to PLN 5.00 per litre), whereas the price of diesel oil was up by 3 per cent (to PLN 5.06/litre). LPG prices were down by 4 per cent (to PLN 2.14) on average. The auto gas to petrol price ratio declined by 2 percentage points versus 2018 and totalled 43 per cent. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.6 per one litre in 2019 to the disadvantage of diesel oil, whereas the disparity accounted for PLN 0.2 a year before. In 2018, motorists consumed nearly 128,900 tons of lubricants, down by 2.7 per cent comparable to the previous year. Motor oil accounted for 57 per cent of total lubricant sales in Poland, which was down by 2 percentage points versus 2018.

Demand for engine oil fetched 100,900 tons, and was lower by 3 per cent compared to 2018. Engine oils for passenger cars accounted for 60 per cent of sales, while the figure for truck lubricants accounted for 36 per cent. POPIHN reports that the share of mineral oil is on the decline, while

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



### Koncerny budują stacje

W 2019 roku dzięki nowelizacji Prawa energetycznego Urząd Regulacji Energetyki zebrał wiarygodne dane dotyczące liczby stacji paliw w Polsce. Placówek sprzedających co najmniej dwa rodzaje paliw było na koniec 2019 roku 7628, mniej o 137 obiektów w stosunku do 2018 roku.

Według danych URE, 30 proc. rynku mają koncerny krajowe, 20 proc. koncerny zagraniczne, a resztę rynku mieli operatorzy niezależni. Na hipermarkety przypadło prawie 3 proc. rynku.

Największą siecią dysponuje PKN Orlen, mający 1800 obiektów, o 13 więcej niż w 2018 roku. Płocki koncern zredukował o 18 obiektów sieć stacji Bliska do 36 punktów. Orlen ma 35 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

Sieć Lotosu liczyła na koniec roku 506 obiektów, powiększyła się o 11 stacji, w tym 194 należy do budżetowej marki Optima (o 3 mniej niż w 2018 roku). Marka Lotos jest druga pod względem liczby stacji przyautostradowych, ma ich 21, o jedną więcej niż rok wcześniej.

Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2019 roku miała 575 stacji, o 23 więcej niż rok wcześniej. Przy autostradach leży 16 stacji BP.

a bigger share is gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and truck segments.

### Oil companies are building petrol stations

In 2019, following the amendment of the Energy Law, the Energy Regulatory Office collated reliable statistics illustrating the number of filling stations in Poland. At end-2019, there were 7,628 gas stations offering at least two types of fuel, a figure lower by 137 stations versus 2018.

The Energy Regulatory Office reveals that national players have 30 per cent of the market share. Foreign organisations have 20 per cent of share, while the remaining share accounts for independents. Hypermarkets had nearly 3 per cent of market share.

With 1,800 facilities, or 13 stations more than in 2018, PKN Orlen operated the largest nationwide network. Płock-based company downsized its Bliska chain by 18 gas stations to 36 facilities. With 35 service stations, Orlen had the biggest number of gas stations in motorway service areas.

Lotos-operated chain featured 506 facilities at end of the year and was expanded with 11 stations, plus 194 stations operated by its low-cost Optima brand (down by 3 versus 2018). With 21 facilities, or one station more compared to the previous year, Lotos brand

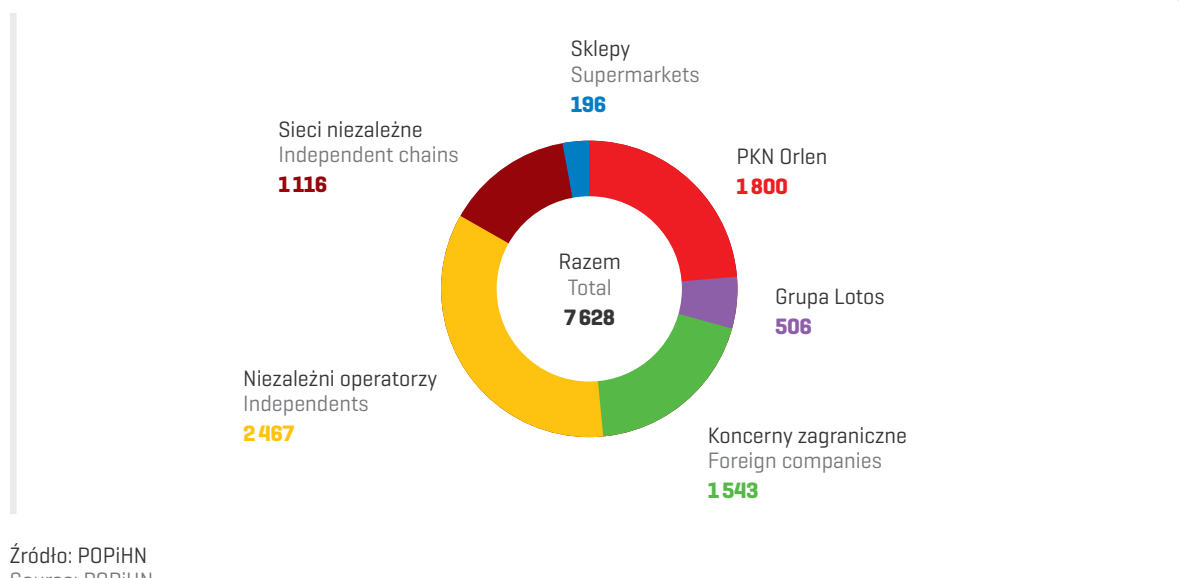
Sieć stacji pod marką Moya należy do spółki Anvim i liczy 244 obiekty, o 45 więcej niż rok wcześniej.

Do supermarketów należy 196 stacji, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczny udział w sprzedaży paliw. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: Huzar, grupa Pieprzyk i Unimot z marką Avia. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o 45 obiektów.

ranks second in terms of the number of motorway stations. Coming next in terms of the number of stations is BP with 575 facilities at end-2019, or 23 more year-to-year. 16 BP fuel stations are operating in motorway service areas. Moya chain is owned by Anvim and features 244 stations, or 45 more than the year before.

Supermarket chains have 196 facilities, but their aggressive price policy is winning them a significant share in total fuel sales. Most active independent operators included Huzar, Pieprzyk group and Unimot with its brand Avia. These players added approx. 45 facilities to their chains.

### LICZBA STACJI PALIW NA KONIEC 2019 NUMBER OF PETROL STATIONS AT THE END OF 2019



### Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2019 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo blisko 132 mld zł, z czego w państwowej kasie pozostało 65 mld zł, co stanowi blisko 17 proc. dochodów państwa.

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 31 proc., podatek VAT 19 proc., zaś opłata paliwowa 3 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,61 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 23 proc. i opłata paliwowa 6 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,42 zł. W przypadku autogazu udział VAT wyniósł 19 proc., akcyzy 18 proc., zaś opłaty paliwowej 4 proc. – łącznie 87 groszy na litrze. Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i 7,8 tys. stacji paliw. Cała branża

### Motorists support the state budget

In 2019, motorists bought fuel worth nearly PLN 132 billion, of which PLN 65 billion was retained by the state budget, what accounts for almost 17 per cent of the state revenue.

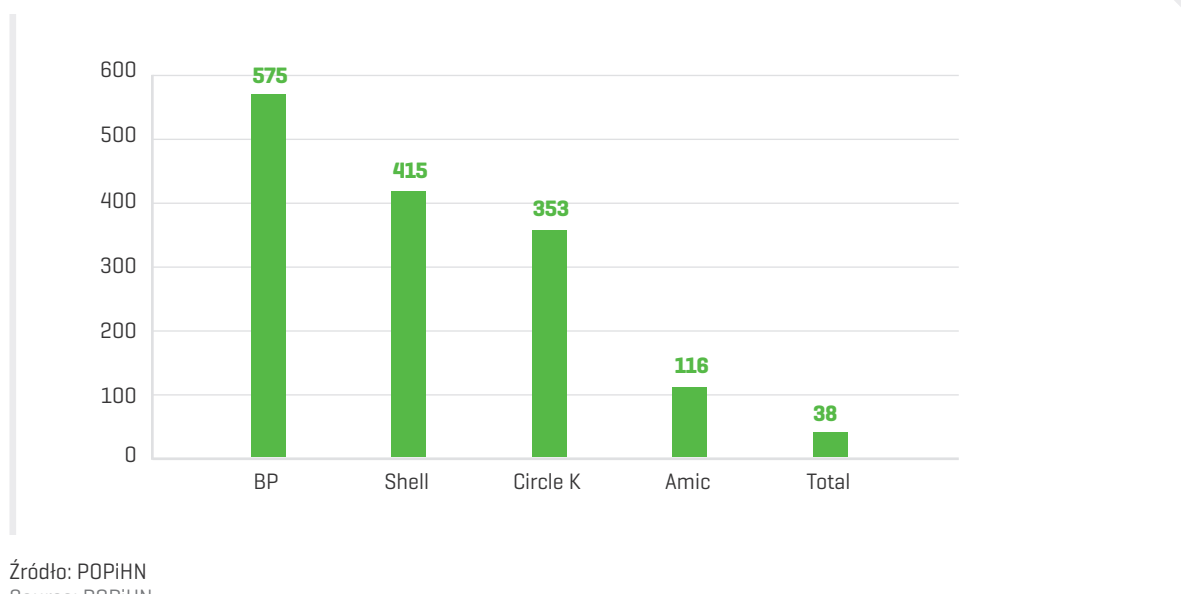
31 percent of EU95 retail price accounted for the excise duty, 19 per cent for value-added tax and 3 percent for fuel surcharge. On the average, taxes accounted for PLN 2.61 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty 23 percent and fuel surcharge 6 percent, what added an additional PLN 2.42 to the price of one litre of fuel. In case of auto-gas, the share of value-added tax stood at 19 per cent, excise duty corresponded to 18 per cent of the price, while fuel surcharge

paliwowa zatrudnia ok. 90 tys. osób. Stacje paliw są często rodzinnymi przedsiębiorstwami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

totalled 4 per cent, what corresponds to 87 groszys per litre altogether.

Two major oil refining plants and more than 7,800 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry employs approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses and this type of business activity provides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.

NAJWIĘKSZE ZAGRANICZNE SIECI STACJI NA KONIEC 2019 [LICZBA STACJI]  
THE BIGGEST CHAINS OF FOREIGN PETROL STATIONS AT THE END OF 2019 [NUMBER OF PETROL STATIONS]



## Transport drogowy

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2018 roku według danych GUS 8,4-procentowy przyrost pracy przewozowej, gdy ceny usług transportu lądowego wzrosły o 2 proc. W 2018 roku (najnowsze dane jakimi dysponujemy) branża samochodowego przewozu rzeczy zanotowała 115,2 mld zł przychodów, o 8,4 proc. więcej niż w 2017 roku. Rok wcześniej dynamika sięgała 6,9 proc.

Przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wyniosły 9,1 mld zł i były o 8,3 proc. większe od notowanych rok wcześniej.

Przychody przewoźników samochodowych sięgnęły łącznie 124,3 mld zł, gdy przychody całej branży TSL z całością działalności sięgnęły 274,3 mld zł. GUS podaje, że wskaźnik rentowości netto zmalał do 3,1 proc. z 4,1 proc. w 2017 roku.

## Road transport

Figures of the CSO reveal that in terms of transport performance, road transport was up by 8.4 per cent in 2018. Meanwhile, prices of road transport services were up by 2 per cent. The sector generated PLN 115.2 billion worth of revenue in 2018 (the latest CSO figures available), more by 8.4 per cent than in 2017. Its dynamics stood at 6.9 per cent the year before.

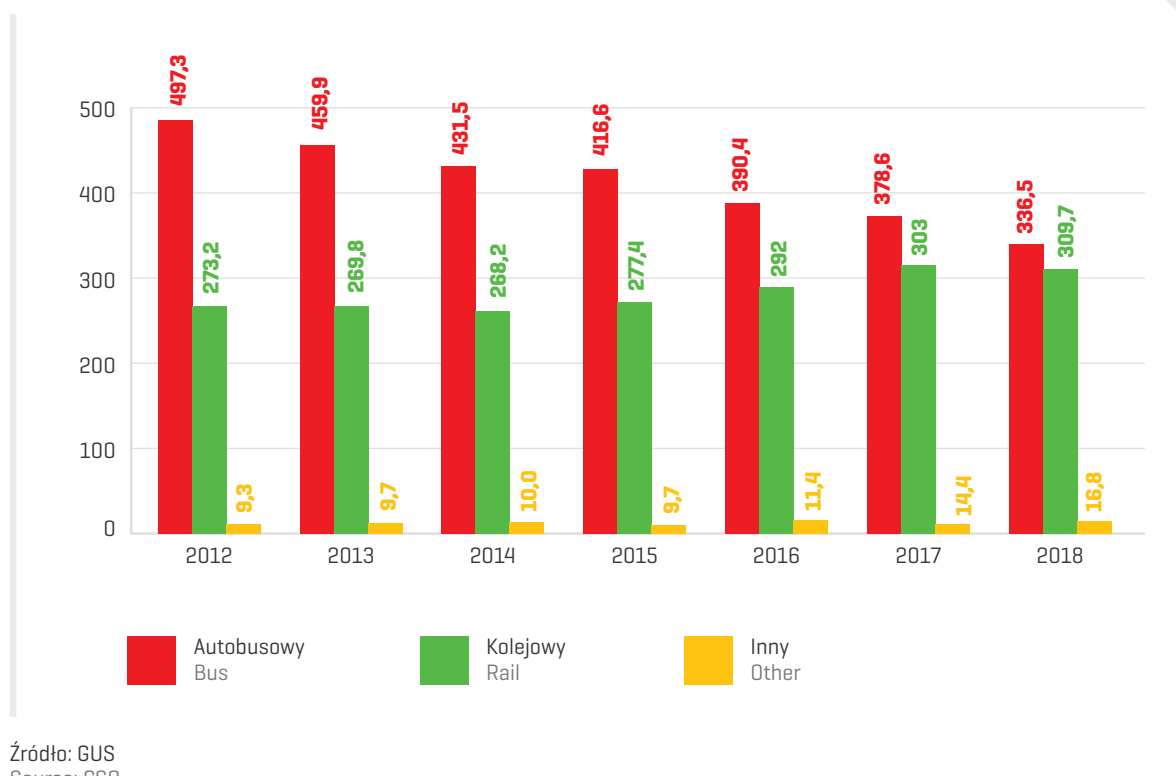
The revenue on passenger transport fetched PLN 9.1 billion and was higher by 8.3 per cent compared to the previous year.

Revenue of road carriers totalled PLN 124.3 billion altogether, whereas revenue of the entire TSL industry on its overall activities fetched PLN 274.3 billion. The CSO also reveals that net profitability ratio went down from 4.1 in 2017 to 3.1 per cent.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2018 roku działało ponad 190 tys. przedsiębiorstw, w tym 111 tys. na wynajem. Branża jest poważnym pracodawcą: zatrudnia ok. 260 tys. kierowców autobusów i 550 tys. kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę zatrudnienie w obsługujących transport drogowy spedycjach, agencjach celnych i magazynach, na stacjach obsługi, w sieci wymiany opon oraz sprzedaży części zamiennych, transport zatrudnia ok. 1 mln osób. Ponieważ zatrudnienie w Polsce ogółem przekroczyło w 2017 roku 16,3 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie ponad 6 proc. zatrudnionych.

The road transport industry was home to more than 190,000 companies at end-2018, 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 16.3 million in 2017, it is fair to say that more than 6 per cent of total workforce is engaged in road transport and related sectors.

#### PRZEWOZY PASAŻERÓW KOMUNIKACJĄ PUBLICZNĄ W POLSCE, BEZ KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ [MLN OSÓB] PASSENGER TRAFFIC WITH PUBLIC CARRIERS, WITHOUT URBAN TRANSPORT [MILLION PERSONS]



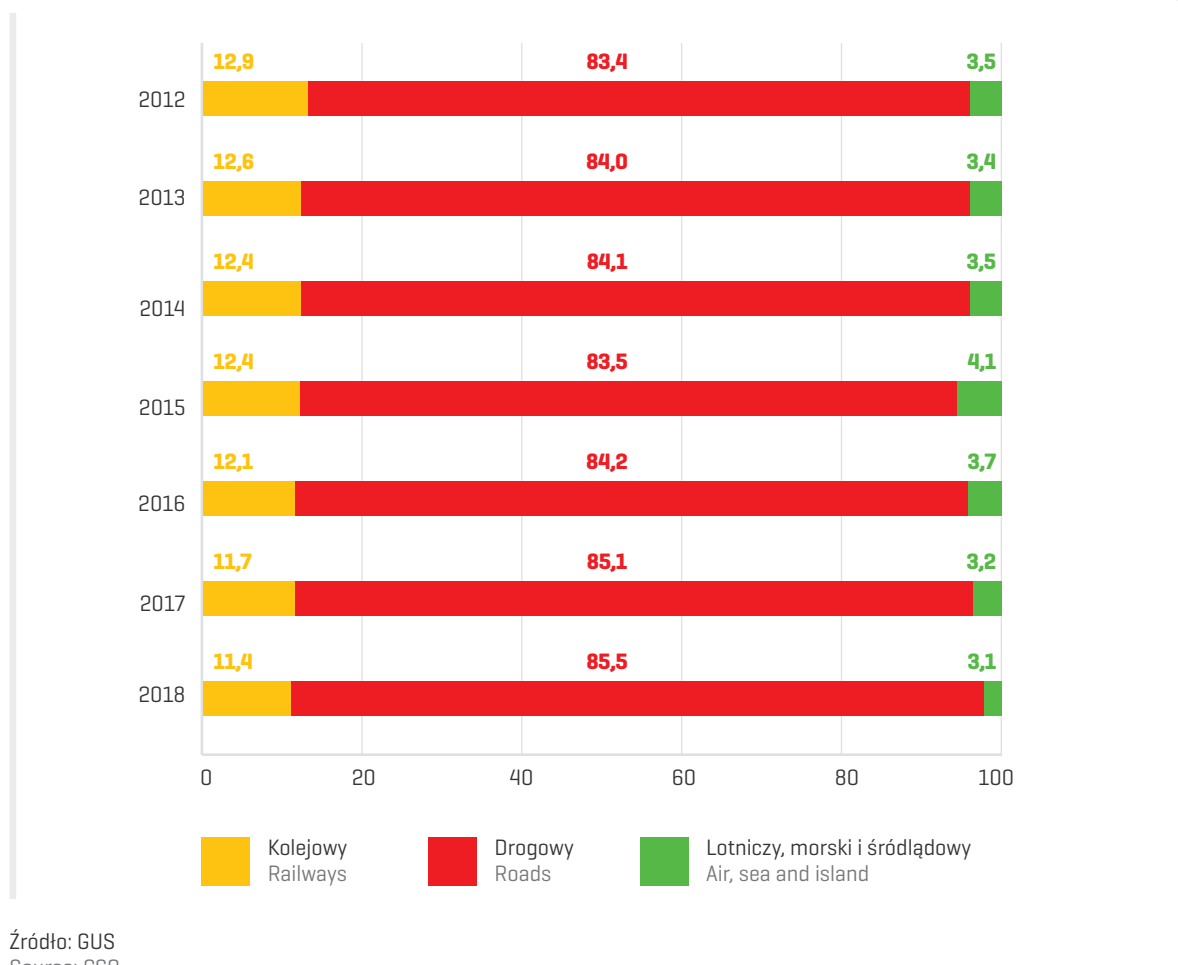
#### Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z danych GUS, w 2018 roku praca przewożona transportu samochodowego wyniosła 377,8 mld tkm, o 8,4 proc. więcej niż w 2017 roku, przy tonażu o 7,2 proc. większym niż przewieziony rok wcześniej, wynoszącym 1873,0 mln ton. Dla transportu ogółem wzrosty wyniosły [odpowiednio]: 7,4 oraz 6,8 proc.

#### Road haulage

Data of the CSO reveal that performance in road transport accounted for 377.8 billion tkm in 2018, what marks an increase by 8.4 per cent versus 2017, with the tonnage higher by 7.2 per cent than the year before when it stood at 1,873.0 million tons. Total increase in transport accounted for 7.4 and 6.8 per cent, respectively.

STRUKTURA PRZEWOZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONAŻU [%]  
STRUCTURE OF GOODS TRANSPORT [IN %]



Widoczna jest postępująca specjalizacja, która przejawia się w większej dynamice wzrostu przedsiębiorstw zarobkowego transportu samochodowego w stosunku do przewozów na potrzeby własne. Firmy oferujące przewozy na wynajem zwiększyły w 2018 roku wyniki rzeczowe: pracę przewozową o 9,0 proc., zaś tonaż o 7,2 proc., gdy transport gospodarczy (na potrzeby własne) odnotował 4,2-procentowy wzrost pracy przewozowej i 7,2-procentowy wzrost przewożonej masy.

Transport na wynajem wykonał w 2018 roku pracę przewozową sięgającą 329,5 mld tkm, zaś gospodarczy 48,3 mld tkm. Tonaż przewieziony przez przedsiębiorstwa na wynajem wyniósł 1183,8 mln ton, zaś na transport gospodarczy przypadło 689,3 mln ton.

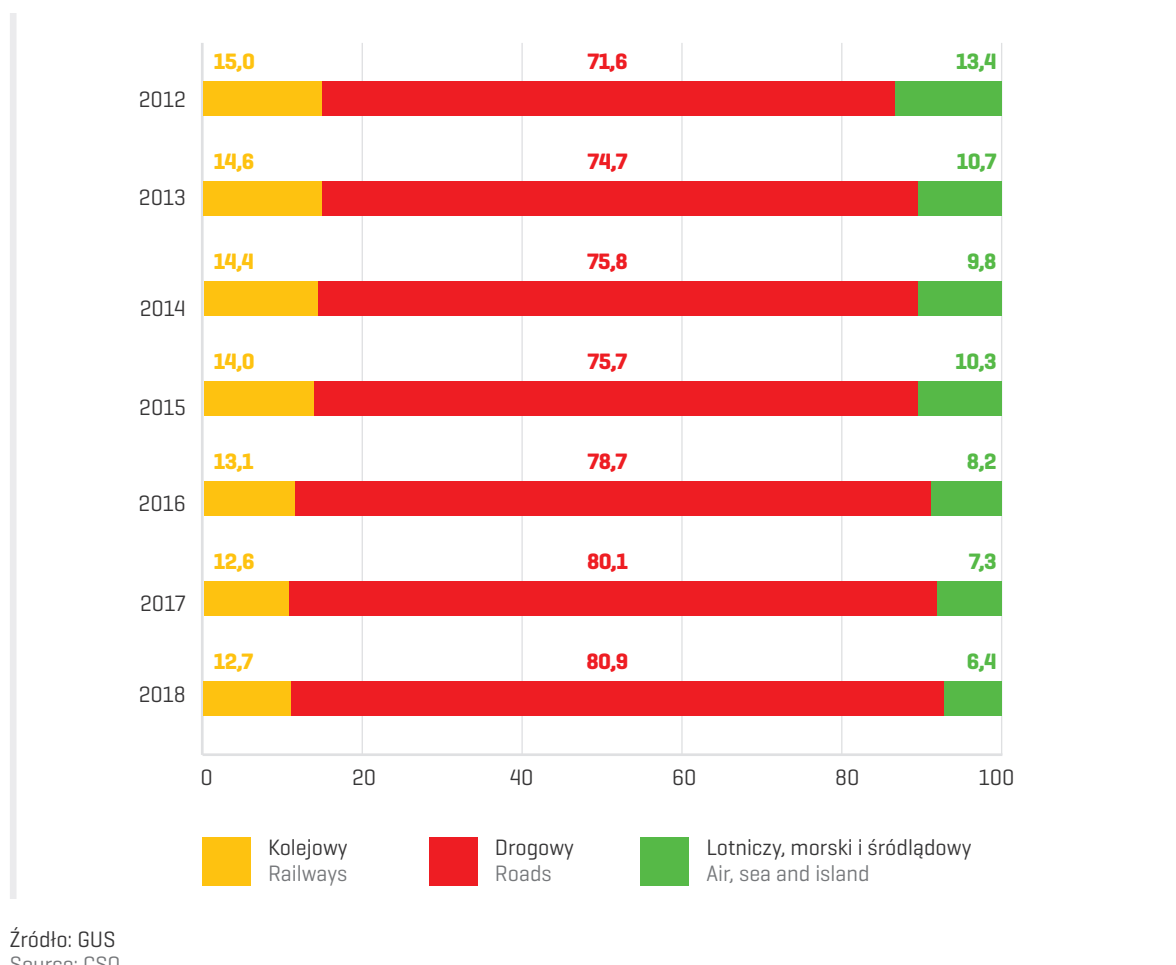
Mimo lepszych wyników branży, wśród krajowych przewoźników ładunków następuje koncentracja.

Specialisation is becoming apparent. It is reflected by higher growth dynamics of contract hauliers compared to companies performing carriages that cater to their own needs. Contract hauliers have significantly improved their performance in 2018 - their transport operations were up by 9.0 per cent, tonnage was up by 7.2 per cent, while internal shipments (catering to own needs of the organisation) picked up by 4.2 per cent in terms of transport performance with tonnage up by 7.2 per cent.

Contract hauliers declared 329.5 billion tkm worth of transport performance in 2018, while the figure for internal carriages stood at 48.3 billion tkm. Tonnage carried by contract hauliers stood at 1,183.8 million tons, while 689.3 million tons were shipped as part of internal shipments. Despite improved performance of the sector, domestic cargo transport is witnessing concentration.



## STRUKTURA PRZEWOZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONOKILOMETRÓW [%] STRUCTURE OF TRANSPORT [IN %]



### Autobusy coraz mniej popularne

Jak wynika z danych GUS autobusy przewiozły w 2018 roku 336,5 mln pasażerów, o 11,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Liczba pasażerokilometrów zmalała o 10,4 proc. do 17,0 mld.

W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 5,2 mln (wzrost o 24,8 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów zmalała do 5,1 mld pasażerokilometrów (o 4,4 proc.); średni dystans to niecały tys. km i był ponad dwa razy mniejszy niż w przewozach lotniczych. Pasażerskie przewozy samochodowe zdobyły 26,3 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 15,9 proc. liczonych w pracy przewozowej.

Malejące przewozy krajowe zmusiły operatorów autobusowych do dostosowania oferty – w 2018 roku liczba linii krajowych po raz kolejny zmniejszyła się, tym razem o 10,6 proc. do 11 644. W 2017 roku liczba linii zmalała o 8,3 proc. Ich długość wynosiła na koniec 2018 roku

### The fading popularity of buses

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that buses carried 336.5 million passengers in 2018, i.e. less by 11.1 per cent than the year before. Meanwhile, the number of passenger-kilometres was down by 10.4 per cent to 17.0 billion.

The number of passengers in international bus carriages stood at 5.2 million (up by 24.8 per cent), while the number of passengers per km decreased to 5.1 billion passenger-kilometres (by 4.4 per cent). The average distance came close to less than 1,000 km and was nearly two times lower than the figure for air transport. Passenger road carriages accounted for 26.3 per cent of carriages in terms of the number of passengers and 15.9 per cent in terms of transport performance.

Dwindling domestic carriages forced bus operators to adapt their range accordingly. In 2018, the number of domestic bus lines contracted once again, this time

**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]**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Liczba firm przewożących ładunki Number of for hire goods companies	60,0	60,4	61,9	62,6	63,1	63,4
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	197,7	205	214,2	220,0	225	231
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	8,5	8,0	8,0	8,0	8	8
Liczba autobusów Number of buses	62,0	62,2	62,8	63,6	64	64,1

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury / Source: Ministry of Infrastructure

559,3 tys. km, to jest o 10,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Redukcja w 2017 roku wyniosła 11,7 proc.

Z kolei w komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych wzrosła o 15,2 proc. do 91, ale ich długość skurczyła się o 5,4 proc. do 101,0 tys. km. Rok wcześniej liczba linii zmalała o 11,2 proc. a ich długość o 9,7 proc.

W krajowym przewozie osób samorzady wydały na koniec 2016 roku 20,5 tys. zezwoleń (blisko 3 tys. mniej niż w 2015 roku) na przewozy regularne oraz 97,5 tys. wypisów, co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów, o niemal 3 tys. mniej niż w 2015 roku.

Urzędy wydały także 3,7 tys. zezwoleń na przewozy specjalne (tyle samo co rok wcześniej) z 11 tys. wypisów z tych zezwoleń – o 0,6 tys. mniej niż rok wcześniej.

Do tego urzędy wydały 0,8 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne i 1,7 tys. wypisów z tych zezwoleń (bez zmian w stosunku do poprzedniego roku).

Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2016 roku 63,4 tys., o 1,5 tys. więcej niż rok wcześniej.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Autobusy wykonały w 2018 roku 710 mln wozokilometrów, 4 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały 12,1 tys. autobusami, w tym 845 autobusami z napędem alternatywnym (o 68,3 proc. więcej niż rok wcześniej). Przebiegi autobusów na paliwo alternatywne wyniosły 45,8 mln wozokilometrów, o 94 proc. więcej niż rok wcześniej.

by 10.6 per cent to 11,644. In 2017, the number of lines was down by 8.3 per cent, whereas their length stood at 559,300 km at end-2018, that is 10.9 percent less than the year before. Reduction totalled 11.7 per cent in 2017. Meanwhile, the number of bus connections in international passenger transport was up by 15.2 per cent to 91,000 km, while their length contracted by 5.4 per cent to 101,000 km. A year earlier, the number of lines was down by 11.2.2 per cent and their length by 9.7 per cent.

At end-2016, local authorities issued 20,500 licences for scheduled domestic transport operations (nearly 3,000 less than in 2015) and 97,500 excerpts, what corresponds to the number of buses operated within such carriages - less by nearly 3,000 than in 2015.

Meanwhile, transport departments issued 3,700 licences for special transport operations (the same as the year before) produced on the basis of 11,000 excerpts from these permits, what marks a decrease by 600 on a year earlier. In addition, authorities issued 800 licenses for domestic passenger operations for the carrier's own use and 1,700 excerpts from these permits (the same figure like the year before).

The number of licenses issued to cab drivers stood at 63,400 at end-2016 and was up by 1,500 versus the previous year. Motor vehicles are also the backbone of municipal transport. In 2018, buses performed 710 million vehicle-km, that is four times more than trams. Carriers had a fleet of 12,100 buses, including 845 fitted with an alternative drive (up by 68.3 per cent than the year before). Buses powered

Łączna liczba miejsc w autobusach wyniosła 1,3 mln (tramwaje miały niecałe 0,5 mln miejsc). 10,8 tys. autobusów miejskich przystosowanych jest do przewozu niepełnosprawnych. Komunikacja miejska dysponowała w 2018 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 56,0 tys. km, dłuższymi o 2,0 proc. w stosunku do 2017 roku.

### Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Dane Eurostat wskazują, że polscy przewoźnicy w 2018 roku (najnowsze dane opublikowane przez Eurostat) wykonali pracę przewozową ogółem w wysokości 315,9 mld tkm i UE zdobyli 16,4 proc. udziałów w pracy przewozowej ogółem. Są tuż za niemieckimi przewoźnikami, których udział sięgnął 16,5 proc. Pierwsze miejsce stracili na skutek 5,8-procentowego spadku przewozów. Przewozy krajowe zmalały o 4,5 proc., transport pomiędzy krajami trzecimi zmalał o 4,6 proc., przewozy dwustronne skurczyły się o 7,3 proc. zaś kabotaż o 7,0 proc.

W rezultacie w przewozach międzynarodowych polscy przewoźnicy zmniejszyli pracę przewozową w stosunku

with alternative fuel drives clocked in the mileage of 45.8 million vehicle-km, a figure higher by 94 compared to the previous year.

Total number of bus seats stood at 1.3 million (trams had less than 0.5 million seats). 10,800 city buses are accessible to passengers with special needs. In 2018, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 56,000 km, which were longer by 2.0 per cent versus 2017.

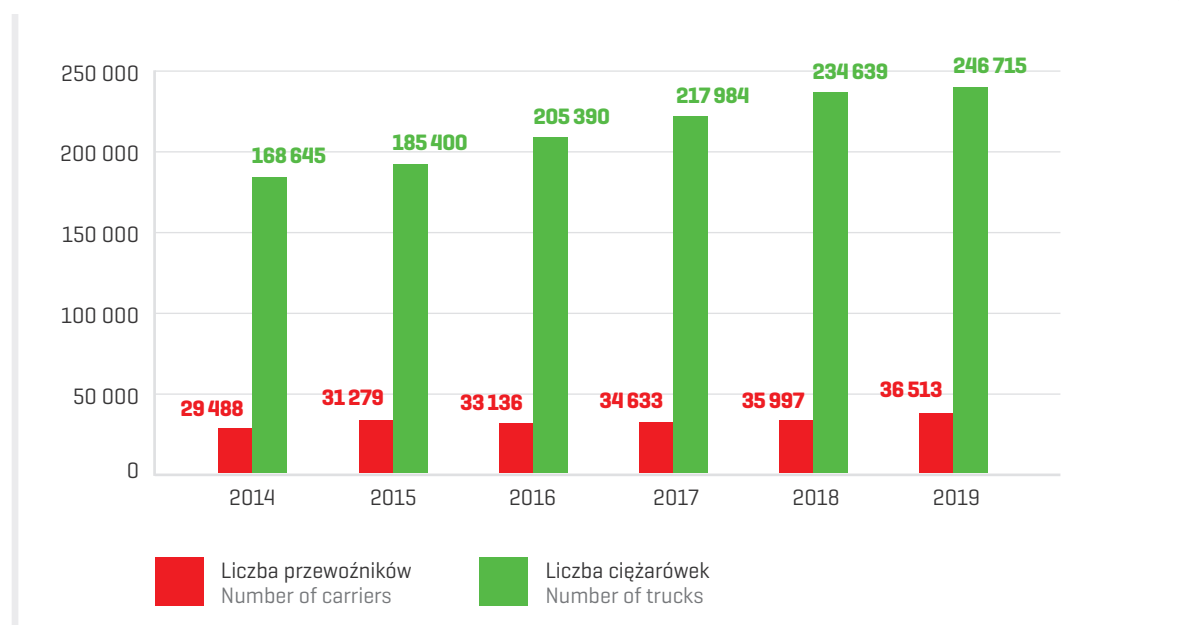
### Poland tops the chart of international carriages

Eurostat figures reveal that total performance of Polish carriers (these are latest Eurostat data available) in 2018 totalled 315.9 b tkm, what gave them 16.4 per cent of share in total transport performance in the EU. Coming up next were German carriers with 16.5 per cent of share who lost their leading position following a 5.8 per cent decline in carriages.

Domestic carriages were down by 4.5 per cent, while transport between third countries dwindled by 4.6 per cent, bilateral transport declined by 7.3 per cent, and cabotage by 7.0 per cent.

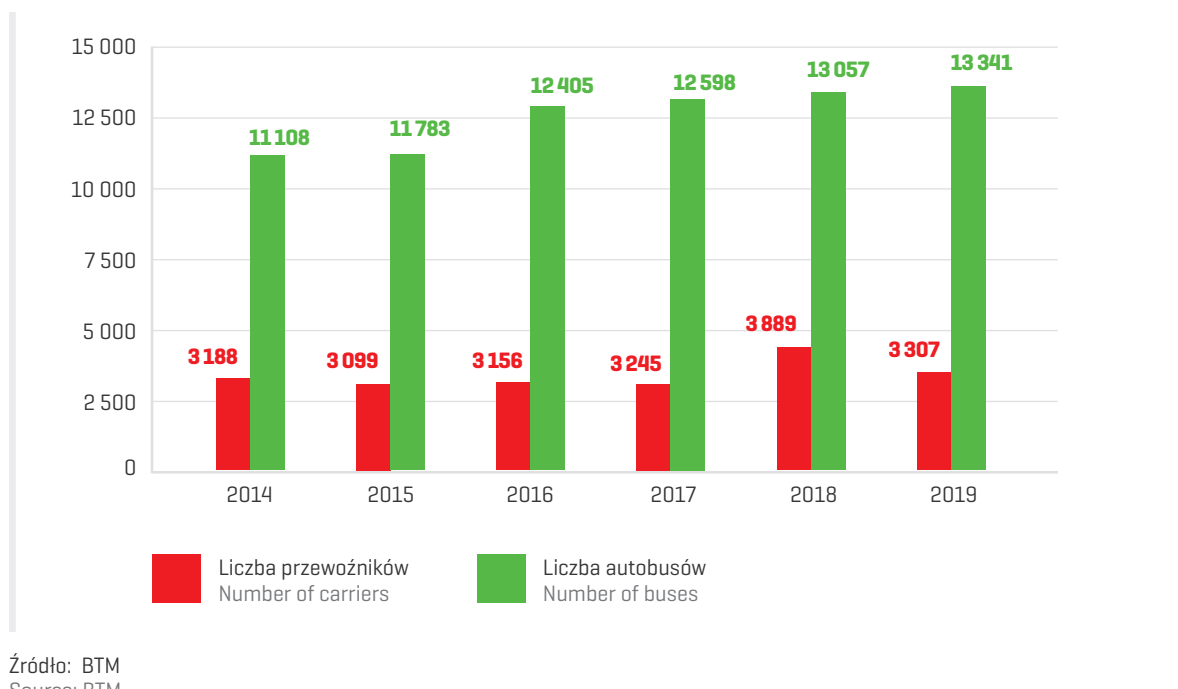
Consequently, international transport performance of Polish carriers was down by 6.5 per cent to 201.2 billion

### PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI ŁADUNKÓW ORAZ LICZBA CIĘŻARÓWEK, STAN NA KONIEC ROKU INTERNATIONAL CARGO TRANSPORT COMPANIES AND TRUCK FLEET AT THE END OF THE YEAR



Źródło: BTM  
Source: BTM

PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI OSÓB ORAZ LICZBA AUTOBUSÓW, STAN NA KONIEC ROKU  
INTERNATIONAL PASSENGER CARRIERS



do 2017 roku o 6,5 proc. do 201,2 mld tkm, co odpowiada 29,5 proc. całości przewozów międzynarodowych w UE [rok wcześniej udział wyniósł 31 proc.]. W całej UE przewozy wzrosły 0,2 proc.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2016 roku (najnowsze dane Eurostat) obroty polskich firm z sekcji transport i magazynowanie wyniosły 48,6 mld euro, gdy niemieckich 315,1 mld, hiszpańskich 106,7 mld, zaś francuskich 206,8 mld.

Polska branża transportu drogowego rzeczy zanotowała w 2016 roku 25,4 mld euro przychodów. Przychody na firmę wyniosły niecałe 0,29 mln euro, gdy średnia unijna wynosi 0,57 mln euro.

Mimo to nowe podmioty wchodzą w branżę transportu międzynarodowego na wynajem. W 2019 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła o 4,8 proc. do 36,5 tys. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 3,2 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

W 2019 roku liczba wypisów sięgnęła 246,7 tys., [o 5,0 proc. więcej niż rok wcześniej], zaś przeciętna flota liczyła 6,8 samochodu ciężarowego, natomiast w 2018 roku wskaźnik był nieco niższy i wyniósł 6,7.

Bardziej szczegółowe analizy danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego wskazują, że postępuje koncentracja

tkm compared to 2017, what corresponds to 29.5 per cent of total international carriages in the EU (their share stood at 31 per cent the year before). Transport was up by 0.2 per cent all across the EU.

Meanwhile, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2016, [the latest Eurostat data available], the turnover of Polish hauliers and warehouse operators fetched EUR 48.6 billion versus 315.1 billion for their German, EUR 106.7 billion for Spanish and EUR 206.8 billion for French counterparts.

The Polish road transport sector declared revenue totaling EUR 25.4 billion in 2016. Revenue per entity stood at less than EUR 0.29 million versus the European average of EUR 0.57 million.

In spite of it, there are new players making inroads into the contract haulage scene. In 2019, the number of international cargo carriers was up by 4.8 per cent to 36,500 operators, whereas the growth rate stood at 3.2 the year before, reveal figures of the Office for International Transport.

In 2019, the number of excerpts stood at 246,700 [5.0 per cent more than the year before], while an average fleet accounted for 6.8 HCVs. The figure for the previous year was slightly lower and stood at 6.7. More detailed analyses of the Bureau of International

branży. Odsetek firm mających od 1 do 4 samochodów ciężarowych wyniósł 62,5 proc., o 0,9 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą 47,6 tys. pojazdów.

Flotami liczącymi ponad 100 samochodów dysponowało 170 podmiotów, o 24,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Łącznie miały na koniec 2018 roku 32,9 tys. samochodów, czyli 13,4 proc. parku, o 2,1 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Największe firmy miały przeciętnie po 193,8 samochodów, gdy rok wcześniej 180.

Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły niecałe 50,9 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 34,6 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał do niecałych 7,3 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI sięgał na koniec 2018 roku 24 proc., o 9,1 punktów proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo z 30,3-procentowym udziałem grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział zmalał o 1,5 punkt proc.

Transport Services confirm that concentration of the sector continues. The percentage of companies with a fleet of 1 to 4 vehicles accounted for 62.5 per cent and was down by 0.9 percentage points on a previous year. The smallest operators had the combined fleet of 47,600 heavy duty vehicles.

170 operators had a fleet of over 100 vehicles, or 24.1 per cent more than the year before. At end-2018, operators had a fleet of 32,900 vehicles altogether, what accounts for 13.4 per cent of the fleet or more by 2.1 percentage points year-to-year. The largest companies had an average fleet of 193.8 vehicles versus 180 for the previous year.

Carriers are renewing their fleets. The latest trucks fitted with Euro 6 compliant power units accounted for less than 50.9 per cent of the fleet, despite the fact that their share stood at 34.6 per cent a year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 3 engines dwindled to less than 7.3 per cent.

Much older are buses whose fleet included 24 per cent of the youngest Euro 6-compliant versions at end-2018, that is nearly 9.1 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 30.3 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share was down up by 1.5 percentage points.

# Elektromobilność E-mobility

Państwa członkowskie Unii Europejskiej wdrażają środki w celu zminimalizowania negatywnych skutków gospodarczych pandemii COVID-19. W sektorze szeroko pojętego transportu zauważalny jest międzynarodowy trend polegający na wzroście nakładów na rozwój „zielonych technologii”, w tym elektromobilności. W gronie tych państw Polska nie jest wyjątkiem. Rząd zdecydował się na uruchomienie programów wsparcia, obejmujących rynek pojazdów elektrycznych, sektor zeroemisyjnego transportu publicznego, jak również sieć infrastruktury ładowania.

## Polski rynek elektromobilności

### A. Rejestracje samochodów z napędem elektrycznym i oferta modelowa

Jak wynika z „Licznika elektromobilności”, prowadzonego przez Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego oraz Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych (PSPA), pod koniec maja 2020 r. w Polsce było zarejestrowanych

EU Member States are implementing measures to minimize the negative economic impact of the COVID-19 pandemic. In the entire transport sector there is a noticeable international trend of increased expenditure on the development of “green technologies”, including e-mobility. Poland is not an exception among these states. The government has decided to launch support programs covering the EV market, the zero-emission public transport sector as well as the charging infrastructure network.

## Polish e-mobility market

### A. Registration of electrified vehicles and model offer

According to the “E-mobility Index” maintained by the Polish Automotive Industry Association (PZPM) and the Polish Alternative Fuels Association (PSPA), at the end of May 2020, a total of 11,658 electric cars were

łącznie 11 658 samochodów osobowych z napędem elektrycznym, z których 56% stanowiły pojazdy w pełni elektryczne [BEV, ang. battery electric vehicles] – 6 551 szt., a pozostałą część hybrydy typu plug-in [PHEV, ang. plug-in hybrid electric vehicles] – 5 107 szt. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2020 r. liczba rejestracji samochodów całkowicie elektrycznych oraz hybryd typu plug-in wyniosła 2 662 szt. – o 53% więcej niż w analogicznym okresie 2019 r., kiedy osiągnęła poziom 1 745 szt. Park elektrycznych pojazdów ciężarowych i dostawczych liczył 593 szt., natomiast autobusów elektrycznych – 260 szt. Z kolei flota elektrycznych motorowerów i motocykli na koniec maja 2020 r. osiągnęła liczbę 6 964 szt.

W odniesieniu do europejskich liderów elektromobilności liczba pojazdów z napędem elektrycznym w Polsce pozostaje znacznie niższa. Dla porównania, według danych ACEA, w 2019 r. w Niemczech zarejestrowano 108 839 EV, w Norwegii 79 640, w Wielkiej Brytanii 72 834, we Francji 61 419, zaś w Szwecji – 40 406. Należy jednak zaznaczyć, że we wszystkich ww. państwach obowiązuje rozbudowany system wsparcia finansowego nabywców samochodów z napędem elektrycznym.

W ubiegłych latach jeden z głównych motorów napędowych polskiego rynku elektromobilności stanowiły inwestycje realizowane przez operatorów usług car-sharingu. Przykładowo, w skład floty innogyGO! weszło ponad 400 samochodów elektrycznych, zaś wrocławskiej Vozilli – ponad 200. Pewną rolę odegrały również projekty realizowane przez podmioty samorządowe, takie jak Krakowski Holding Komunalny S.A., który rozstrzygnął przetarg na wynajem długoterminowy 47 samochodów elektrycznych. Jednym z głównych filarów polskiej elektromobilności pozostaje zbiorowy transport publiczny. Przykładowo, Warszawa rozstrzygnęła w 2019 r. jeden z największych przetargów na autobusy elektryczne w Europie [130 szt.]. Z kolei w Jaworznie już w 2021 r. pojazdy elektryczne będą stanowić 80% miejskiej floty. Zeroemisyjny transport publiczny rozwija się również szczególnie intensywnie m.in. w Krakowie, Poznaniu, Zielonej Górze czy Lublinie. Według danych PZPM, przygotowanych na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów, w latach 2016-2020 liczba autobusów elektrycznych poruszających się po polskich drogach wzrosła niemal dziewięciokrotnie [od ok. 30 pojazdów zarejestrowanych na koniec 2015 r.]

Oferta samochodów z napędem elektrycznym dostępnych w Polsce [BEV + PHEV] nie odbiega znacząco od oferty

zarejestrowanych w Polsce, 56% z których były pojazdy elektryczne [BEV] – 6,551 szt., a pozostała część to hybrydy typu plug-in [PHEV] – 5,107 szt. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2020 r. liczba rejestracji samochodów elektrycznych i hybryd typu plug-in wyniosła 2,662 – 53% więcej niż w analogicznym okresie 2019 r., kiedy osiągnęła poziom 1,745 szt. Flota elektrycznych ciężarówek i vanów liczyła 593 szt., natomiast autobusów elektrycznych – 260 szt. Z kolei flota elektrycznych motorowerów i motocykli na koniec maja 2020 r. osiągnęła liczbę 6,964 szt.

In relation to European e-mobility leaders, the number of electric vehicles in Poland remains considerably lower. To compare, according to ACEA's data, in 2019 108,889 EVs were registered in Germany, 79,240 in Norway, 72,834 in Great Britain, 61,419 in France, and 40,406 in Sweden. However, it should be noted, that all the above-mentioned countries have an extensive financial support system for buyers of electric cars.

In recent years, investments made by car-sharing service operators have been one of the main driving forces of the Polish e-mobility market. For example, the fleet of innogyGO! includes over 400 electric cars, while Wrocław-based Vozilla – over 200. Projects implemented by local government entities, such as Krakowski Holding Komunalny S.A., which awarded the contract for the long-term rental of 47 electric cars, also played a certain role. Public transport remains one of the main pillars of Polish e-mobility. For example, in 2019 Warsaw announced results of one of the largest tenders for electric buses in Europe [130 units]. In Jaworzno, in turn, as early as in 2021, electric vehicles will make up 80% of the urban fleet. Zero-emission public transport is also developing particularly intensively, among others, in Kraków, Poznań, Zielona Góra or Lublin. According to PZPM's data, prepared on the basis of the Central Register of Vehicles [CEP], the number of electric buses on Polish roads in 2016-2020 increased almost nine-fold [from about 30 vehicles registered at the end of 2015].

The selection of electric cars available in Poland [BEV + PHEV] does not differ significantly from the offering of automotive companies in the EV segment in other EU member states. Taking into account various body and chassis versions, as well as battery or power variants, at

koncernów motoryzacyjnych w segmencie EV w pozostałych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Przy uwzględnieniu różnych wersji nadwoziowych i podwoziowych oraz wariantów akumulatorów lub mocy polscy nabywcy na początku czerwca 2020 r., mogli wybierać spośród 48 osobowych i dostawczych modeli BEV oraz 72 osobowych modeli PHEV. Przez długi czas wielkim nieobecny na polskim rynku elektromobilności oficjalnie pozostawała Tesla. Mimo to, zgodnie z analizami PZPM na podstawie CEP, w latach 2014-2018 zajmowała od 8 proc. do 18 proc. rynku nowych samochodów elektrycznych. W 2019 r. wprowadzono możliwość oficjalnego rezerwowania samochodów elektrycznych amerykańskiego producenta przez klientów z Polski.

Z uwagi na fakt, iż w Polsce nie funkcjonuje żadna ogólnodostępna stacja tankowania wodoru, na krajowym rynku nie są oferowane samochody zasilane wodorowymi ogniwami paliwowymi [FCEV, ang. fuel cell electric vehicles]. Zarejestrowano jedynie pojedynczy, demonstracyjny egzemplarz Toyoty Mirai.

W kolejnych latach należy się spodziewać znacznego rozwoju floty pojazdów elektrycznych w Polsce. Na podstawie opracowanego przez PSPA raportu „Polish EV Outlook 2020”, w scenariuszu pesymistycznym, zakładającym brak wprowadzenia jakichkolwiek zachęt natury finansowej, w 2025 r. polski park całkowicie elektrycznych samochodów osobowych i dostawczych liczyłby ok. 130 tys. szt. W scenariuszu realistycznym, zakładającym wprowadzenie dopłat albo alternatywnie możliwości odliczenia 100% VAT od zakupu i użytkowania pojazdów elektrycznych, wielkość parku BEV wyniesie ok. 280 tys. szt.

## B. Infrastruktura ładowania

Jednym z kluczowych warunków dynamizacji rynku zero-emisyjnego transportu jest rozbudowa infrastruktury ładowania. Pod koniec maja 2020 r. w Polsce funkcjonowały 1173 ogólnodostępne stacje ładowania pojazdów elektrycznych (2 208 punktów). 33% z nich stanowiły szybkie stacje ładowania prądem stałym (DC), a 67% wolne ładowarki prądu przemiennego (AC) o mocy mniejszej lub równej 22 kW. Wśród miast, w których funkcjonuje najwięcej ogólnodostępnych stacji ładowania EV znajdują się: Warszawa [147 na koniec maja 2020 r.], Katowice [74], Kraków [54], Gdańsk [51], Wrocław [51], Poznań [38], Opole [22], Szczecin [19], Łódź [18], Rzeszów [15], Gdynia [15], Olsztyn [13], Kielce [11] oraz Lublin [10].

the beginning of June 2020 Polish buyers could choose from 48 passenger and delivery BEV models and 72 passenger PHEV models. For a long time Tesla officially remained absent on the Polish e-mobility market. Despite this, according to PZPM's analyses based on CEP, in the years 2014-2018 its share in the new EV market ranged from 8% up to 18%. In 2019, Polish customers were finally offered the possibility of reserving electric cars of the American manufacturer.

Due to the fact that there is no generally available hydrogen refuelling station in Poland, hydrogen fuel cell electric vehicles [FCEV] are not offered on the domestic market. Only a single demonstration model of Toyota Mirai was registered.

A significant development of the electric vehicle fleet in Poland should be expected in the coming years. Based on the "Polish EV Outlook 2020" report prepared by PSPA, in a pessimistic scenario, assuming no financial incentives, in 2025 the Polish fleet of battery electric passenger cars and delivery vans would amount to approximately 130,000 units. In a realistic scenario, assuming the introduction of incentives or, alternatively, the possibility of deducting 100% VAT on the purchase and use of electric vehicles, the size of the BEV fleet will be about 280,000 units.

## B. Charging infrastructure

One of the key conditions for the growth of the zero-emission transport market is the expansion of charging infrastructure. At the end of May 2020, there were 1,173 publicly accessible electric vehicle charging stations in Poland (2,208 points). 33% of them were fast DC charging stations, and 67% slow AC chargers of 22 kW or less. The cities with the most publicly available EV charging stations include: Warsaw [147 at the end of May 2020], Katowice [74], Kraków [54], Gdańsk [51], Wrocław [51], Poznań [38], Opole [22], Szczecin [19], Łódź [18], Rzeszów [15], Gdynia [15], Olsztyn [13], Kielce [11] and Lublin [10].



Na podstawie raportu „Polish EV Outlook 2020”, największymi krajowymi operatorami infrastruktury ładowania są spółki GreenWay Polska, PKN Orlen, Magneta Grupa Tauron, PGE Nowa Energia oraz Energa. Najwięcej stacji ogólnodostępnych funkcjonuje w centrach handlowych [24% łącznej liczby], w obrębie publicznych parkingów [22%] oraz przy hotelach [21%], salonach samochodowych [10%] oraz stacjach paliw [10%]. 61,5% stacji ogólnodostępnych stanowią ładowarki, do których dostęp jest odpłatny.

Co istotne, na jeden punkt ładowania zainstalowany w stacji ogólnodostępnej w Polsce przypada nieco ponad 5,2 samochodów osobowych z napędem elektrycznym, co na tle wielu państw członkowskich Unii Europejskiej stanowi zadowalający wynik, będący jednak przede wszystkim rezultatem stosunkowo niewielkiego parku EV. Wraz z rozwojem zeroemisyjnej floty w kolejnych latach infrastruktura ładowania powinna jednak ulec zdecydowanej rozbudowie. Z „Polish EV Outlook 2020” wynika, że liczba punktów ładowania zainstalowanych w stacjach ogólnodostępnych powinna wynieść co najmniej 40,2 tys. w 2025 r. i niemal 100 tys. w roku 2030. Poważną barierą dla dynamizacji sektora zeroemisyjnego transportu w Polsce stanowi brak publicznie dostępnych stacji tankowania wodoru. Budowę takich obiektów zapowiedziały wybrane spółki z udziałem skarbu państwa: PKN Orlen, Grupa LOTOS oraz PGNiG.

### Wsparcie rynku - Polska

16 czerwca 2020 r. Ministerstwo Klimatu oraz Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej zapowiedziały uruchomienie trzech nowych programów dotyczących elektromobilności. Ich łączny budżet wyniesie niemal blisko 150 mln zł. Nabór wniosków w ramach wdrażanych instrumentów wsparcia rozpoczął się 26 czerwca 2020 r.

Budżet programu „Zielony samochód - dofinansowanie zakupu elektrycznego samochodu osobowego [M1]” wyniesie 37,5 mln zł. Dofinansowaniem został objęty zakup całkowicie elektrycznego (BEV), fabrycznie nowego samochodu osobowego kategorii M1. Nabywane pojazdy nie mogą być wykorzystywane do prowadzenia działalności gospodarczej w rozumieniu unijnego prawa konkurencji, w tym działalności rolniczej. Ponadto nie mogą zostać wprowadzone do ewidencji środków trwałych wykorzystywanych w działalności gospodarczej. Wsparcie jest udzielane w formie dotacji. Jej maksymalna wysokość to 18 750 zł lub do 15% kosztów kwalifikowanych. Górny limit cenowy pojazdu objętego wsparciem ustalono na 125 tys. zł.

Based on the “Polish EV Outlook 2020” report, the largest national charging infrastructure operators are GreenWayPolska, PKN Orlen, Magenta GrupaTauron, PGE NowaEnergia and Energa. Most publicly available stations operate in shopping centres [24% of the total number], within public parking lots [22%] and at hotels [21%], car dealerships [10%] and petrol stations [10%]. 61.5% of the public stations are chargers with paid access.

What is important, for one charging point installed in a publicly available station in Poland there are slightly more than 5.2 electric cars, which is a satisfactory result compared to many EU Member States, being, however, primarily the result of a relatively small EV fleet. However, with the development of the zero-emission fleet in the following years, the charging infrastructure should be significantly expanded. According to “Polish EV Outlook 2020”, the number of charging points installed in publicly available stations should be at least 40,200 in 2025 and almost 100,000 in 2030. A serious barrier to the growth of the zero-emission transport sector in Poland is the lack of publicly available hydrogen refuelling stations. The construction of such facilities has been announced by selected state companies: PKN Orlen, Grupa LOTOS and PGNiG.

### Market support – Poland

On 16 June 2020, the Ministry of Climate and the National Fund for Environmental Protection and Water Management announced together the launch of three new e-mobility programs. Their total budget will be almost PLN 150 million. The call for applications as part of the implemented support instruments started on 26 June 2020.

The budget of the “Green car - incentives for the purchase of an electric passenger car [M1]” will amount to PLN 37.5 million. What is incentivized is the purchase of a battery electric brand new passenger car of the M1 category. The vehicles that are purchased may not be used in companies within the meaning of EU competition law, including agricultural companies. Moreover, they cannot be entered in the register of fixed assets used in business operations. Support is provided in the form of an incentive. Its maximum amount is PLN 18,750 or up to 15% of eligible costs. The upper price limit of vehicles covered by the support has been set at PLN 125,000.

**PROGRAM**  
**Zielony samochód**  
Dofinansowanie zakupu elektrycznego samochodu osobowego (M1)

**BUDŻET**  
**37 500 000 zł**

Maksymalna wysokość dopłaty	Maksymalny poziom dopłaty	Maksymalna cena pojazdu
<b>18 750 zł</b>	<b>15% kosztów kwalifikowanych</b>	<b>125 000 zł (brutto)</b>
Beneficjenci	Liczba samochodów objętych dofinansowaniem	Data naboru wniosków
<b>Osoby fizyczne</b>	<b>2 000</b>	<b>26/06/2020 – 31/07/2020</b>

pspa.com.pl

**PROGRAM**  
**GREEN CAR**  
Support for the purchase of an electric passenger car (M1)

**BUDŻET**  
**37,500,000 PLN**

Maximum amount of the incentive	Maximum level of support	Maximum vehicle price
<b>18,750 PLN</b>	<b>15% of eligible costs</b>	<b>125,000 PLN (gross)</b>
Beneficiaries	Number of cars eligible for the incentive	Date for call for applications
<b>Individuals</b>	<b>2,000</b>	<b>26/06/2020 – 31/07/2020</b>

pspa.com.pl

Źródło: Ministerstwo Klimatu, NFOŚiGW / Source: Ministry of Climate, NFEP&WM

Suma środków zarezerwowanych na program „Koliber – taxi dobre dla klimatu – pilotaż” to 40 mln zł. Instrument został dedykowany mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom posiadającym licencję na przewóz osób w transporcie drogowym. Wsparcie obejmuje zakup lub leasing nowych pojazdów elektrycznych (BEV) kategorii M1 oraz zakup lub montaż punktu ładowania o mocy do 22 kW. Dofinansowanie jest udzielane w formie dotacji (do 20% kosztów kwalifikowanych nie więcej niż 25 tys. zł) lub pożyczek (do 100% kosztów kwalifikowanych). Maksymalny koszt kwalifikowany zakupu lub leasingu jednego pojazdu elektrycznego wraz z kosztem zakupu i montażu jednego punktu ładowania nie może przekroczyć 150 000 zł.

The amount of funds reserved for the “Hummingbird – a taxi good for the climate – pilot program” is PLN 40 million. The instrument is dedicated to micro, small and medium-sized enterprises licensed to transport people in road transport. The support includes the purchase or leasing of new electric vehicles (BEV) of M1 category and the purchase or installation of a charging point up to 22 kW. The support is granted in the form of incentives (up to 20% of eligible costs, not more than PLN 25,000) or loans (up to 100% of eligible costs). The maximum eligible cost of purchasing or leasing one electric vehicle along with the cost of purchasing and installing one charging point cannot exceed PLN 150,000.

**PROGRAM**  
**Koliber**  
Taxi dobre dla klimatu – pilotaż

**BUDŻET**  
**40 000 000 zł**

Dla bezzwrotnych form dofinansowania	Dla zwrotnych form dofinansowania
<b>25 000 000 zł</b>	<b>15 000 000 zł</b>

Maksymalna wysokość dopłaty	Maksymalny poziom dopłaty	Maksymalna cena pojazdu
<b>25 000 zł</b>	<b>20% kosztów kwalifikowanych</b>	<b>150 000 zł</b>
Beneficjenci	Liczba samochodów objętych dofinansowaniem	Data naboru wniosków
<b>mikro-, mały i średni przedsiębiorcy</b>	<b>1 000</b>	<b>26/06/2020 – 31/07/2020</b>
Oprocentowanie pożyczki	Dodatkowo	
<b>2%</b>	<b>Zakup i montaż punktu ładowania o mocy mniejszej lub równej 22 kW</b>	

pspa.com.pl

**PROGRAM**  
**Hummingbird**  
A taxi good for the climate – pilot program

**BUDŻET**  
**40,000,000 PLN**

For non-returnable forms of support	For returnable forms of support
<b>25,000,000 PLN</b>	<b>15,000,000 PLN</b>

Maximum amount of the incentive	Maximum level of support	Maximum vehicle price
<b>25,000 PLN</b>	<b>20% of eligible costs</b>	<b>150,000 PLN</b>
Beneficiaries	Number of cars eligible for the incentive	Date for call for applications
<b>Micro, small and medium companies</b>	<b>1,000</b>	<b>26/06/2020 – 31/07/2020</b>
Interest on loan	Additionally	
<b>2%</b>	<b>Purchase and installation of a charging point of less than or equal to 22 kW</b>	

pspa.com.pl

Źródło: Ministerstwo Klimatu, NFOŚiGW / Source: Ministry of Climate, NFEP&WM

Kolejny z nowo ogłoszonych programów to „eVAN – dofinansowanie zakupu elektrycznego samochodu dostawczego [N1]”. Oprócz zakupu lub leasingu całkowicie elektrycznych pojazdów dostawczych kategorii N1, również i ten instrument przewiduje dotacje na nabycie punktu ładowania o mocy 22 kW. Budżet programu ustalono na 70 mln zł. Dotacja przy zakupie lub leasingu elektrycznego vana to maksymalnie 30% kosztów kwalifikowanych, jednak nie więcej niż 70 000 zł.

Another of the newly announced programs is “eVAN – support for the purchase of an electric van [N1]”. In addition to the purchase or leasing of battery electric N1 delivery vehicles, this instrument also provides incentives for the purchase of a 22 kW charging point. The budget of the program has been set at PLN 70 million. The incentive for purchasing or leasing an electric van is a maximum of 30% of eligible costs, but no more than PLN 70,000.

**PROGRAM eVAN** **BUDŻET**  
**70 000 000 zł**

Dofinansowanie zakupu elektrycznego samochodu dostawczego (N1)

Maksymalna wysokość dopłaty <b>70 000 zł</b>	Maksymalny poziom dopłaty <b>30%</b> kosztów kwalifikowanych	Maksymalna cena pojazdu <b>Brak ceny maksymalnej</b>
Beneficjenci <b>Przedsiębiorcy</b>	Liczba samochodów objętych dofinansowaniem <b>1 000</b>	Data naboru wniosków <b>26/06/2020 – 31/07/2020</b>

Dodatkowo  
**Zakup i montaż punktu ładowania o mocy mniejszej lub równej 22 kW**


pspa.com.pl 

**PROGRAM eVAN** **BUDŻET**  
**70,000,000 PLN**

Support for the purchase of an electric van (N1)

Maximum amount of the incentive <b>70,000 PLN</b>	Maximum level of support <b>30%</b> of eligible costs	Maximum vehicle price <b>No maximum price</b>
Beneficiaries <b>Entrepreneurs</b>	Number of cars eligible for the incentive <b>1,000</b>	Date for call for applications <b>26/06/2020 – 31/07/2020</b>

Additionally  
**Purchase and installation of a charging point of less than or equal to 22 kW**

pspa.com.pl 

Źródło: Ministerstwo Klimatu, NFOŚiGW / Source: Ministry of Climate, NFEP&WM

Według szacunków Ministerstwa Klimatu, całkowity wpływ trzech wyżej opisanych programów na polską gospodarkę wyniesie ok. 700 mln zł. „Zielony samochód”, „eVAN” i „Koliber” stanowią część większego „Planu Zielonych Inwestycji”, którego łączny dostępny budżet ustalono na ok. 7,8 mld zł, a całkowity wpływ tych programów na gospodarkę to ponad 22 mld zł. Z zapowiedzi wynika, że w skład rządowego pakietu wejdą jeszcze instrumenty dofinansowania zakupu osobowych pojazdów elektrycznych przez przedsiębiorców i jednostki samorządu terytorialnego, wsparcia sektora transportu publicznego, rozbudowy sieci infrastruktury ładowania oraz przedsiębiorców wprowadzających tzw. „nowe produkty”. Nie ujawniono jednak ani terminu wprowadzenia tych programów, ani szczegółowych zasad dofinansowania, które ma być udzielane na ich podstawie.

Ponadto, NFOŚiGW ogłosił wcześniej kontynuację programu „Kangur”. 60 mln zł zostanie przeznaczone na zakup 40 elektrycznych autobusów szkolnych. Beneficjentami „Kangura” będą gminy wiejskie i miejsko-wiejskie. W tym przypadku dofinansowanie w formie dotacji może wynieść maksymalnie do 95% kosztów kwalifikowanych. Wysokość wsparcia jest zależna od wielkości gminy oraz wysokości dochodów na jednego mieszkańca. W przypadku pożyczki dofinansowanie może wynieść do 100% kosztów kwalifikowanych. „Kangur” ma być realizowany w latach 2020-2023.

Polska branża elektromobilności zwraca uwagę, że oprócz instrumentów natury finansowej, dla dynamizacji rynku pojazdów elektrycznych w Polsce konieczne jest wprowadzenie odpowiednich zmian prawnych. Branża przygotowała pakiet postulatów legislacyjnych, których wdrożenie pozwoli zredukować niekorzystne skutki ekonomiczne COVID-19. Wśród nich znalazły się propozycje wprowadzenia

According to the estimates of the Ministry of Climate, the total impact of the three programs on the Polish economy will amount to approx. PLN 700 million. “Green Car”, “eVAN” and “Hummingbird” are part of a larger Green Investment Plan, whose total available budget has been set at about PLN 7.8 billion, and the total impact of these programs on the economy is over PLN 22 billion. According to the announcement, the government package will also include instruments to incentivize the purchase of passenger electric vehicles by entrepreneurs and local government units, support for the public transport sector, development of the charging infrastructure network and entrepreneurs introducing the so-called “new products”. However, neither the date of implementation of these programs nor the detailed rules of incentives to be granted on their basis have been disclosed.

In addition, the National Fund for Environmental Protection and Water Management (NFEP&WM) has previously announced the continuation of the “Kangaroo” program. The amount of PLN 60 million will be allocated to the purchase of 40 electric school buses. Rural and urban-rural communes will be the beneficiaries of the “Kangaroo” program. In this case, the grant in the form of an incentive may amount to a maximum of 95% of eligible costs. The amount of support depends on the size of a commune and the amount of its income per capita. In the case of loans, co-financing can be up to 100% of eligible costs. The “Kangaroo” program is to be implemented in the years 2020-2023.

The Polish e-mobility industry points out that in order to dynamize the electric vehicle market in Poland, it is necessary to introduce appropriate legal changes in addition to financial instruments. The industry has prepared a package of legislative proposals, the implementation of which will reduce the adverse economic effects of COVID-19. These include the possibility of deducting 100% VAT on the

możliwości odliczenia 100% VAT od nabycia i eksploatacji samochodów elektrycznych, uproszczenia procedur instalacji i odbioru infrastruktury ładowania, pakiet ratunkowy dla sektora usług mobilności współdzielonej, czy wprowadzenia E-taryfy, obniżającej koszty stałe operatorów stacji ładowania, szczególnie dotkliwie obciążające ich działalność w czasach pandemii.

Uruchomienie dofinansowania zakupu pojazdów elektrycznych w Polsce wpisuje się w ogólny trend europejski, w ramach którego kolejne kraje ogłaszają wzrost nakładów na elektromobilność lub ogłaszają wdrożenie systemu wsparcia. Wśród nich znajdują się czołowe rynki e-mobility jak np. Niemcy, Francja czy Wielka Brytania, jak również państwa, w których segment EV znajduje się w początkowej fazie rozwoju, jak np. Grecja.

### Wsparcie rynku - Niemcy

Rząd w Berlinie traktuje inwestycje w elektromobilności, jako jeden z głównych instrumentów, mających na celu odrodzenie przemysłu motoryzacyjnego po COVID-19. Na podstawie planu ratunkowego krajowej gospodarki, samochody elektryczne (BEV) w cenie niższej niż 40 tys. euro zostaną objęte wsparciem na poziomie 9 tys. euro. Udział wkładu rządowego do dopłaty wzrośnie dwukrotnie – wyniesie 6 tys. euro. Wkład branży pozostanie bez zmian – jego wysokość ustalono na 3 tys. euro. Dopłaty wzrosną również w przypadku BEV w cenie od 40 tys. do 65 tys. euro. Wyniosą 7,5 tys. euro, z czego rząd pokryje 5 tys. euro. Dofinansowanie obejmie również hybrydy typu plug-in. Modele kosztujące mniej niż 40 tys. euro zostaną objęte dotacjami w maksymalnej kwocie 6,75 tys. euro, zaś nabywcy PHEV w cenie od 40 tys. do 65 tys. euro będą mogli liczyć na grant na poziomie 5,625 tys. euro. System wsparcia ma obowiązywać do końca 2021 r., a jego łączna wartość wyniesie 2,2 mld euro. Dodatkowe środki zostaną przeznaczone na rozbudowę prywatnych stacji ładowania (500 mln euro) oraz produkcję ogniw litowo-jonowych

purchase and operation of electric cars, simplifying the installation and approval procedures for charging infrastructure, a rescue package for the shared mobility services sector or the introduction of E-tariff, reducing fixed costs of charging station operators, particularly severely affected during the pandemic.

The launch of incentives for the purchase of electric vehicles in Poland is part of the general European trend where country after country announces an increase in expenditure on e-mobility or announces the implementation of a support system. These include leading e-mobility markets such as Germany, France or Great Britain as well as countries where the EV segment is in the early stage of development, such as Greece.

### Market support – Germany

The Berlin government treats investments in e-mobility as one of the main instruments aimed at reviving the automotive industry after COVID-19. Based on the national economy rescue plan, electric vehicles (BEVs) at a price lower than EUR 40,000 will be eligible for support at the level of EUR 9,000. The share of the government contribution to the incentive will double – it will be EUR 6,000. The industry's contribution will remain unchanged – its amount has been set at EUR 3,000. Incentives will also increase in the case of BEVs at prices ranging from EUR 40,000 up to 65,000. They will amount to EUR 7,500 and EUR 5,000 will be covered by the government. Financial support will also cover plug-in hybrids. Models that cost less than EUR 40,000 will be eligible for incentives in the maximum amount of EUR 6,750, and PHEVs at a price of EUR 40,000 up to 65,000 will be eligible for an incentive of EUR 5,625. The support system is to be in force until the end of 2021, and its total value will be EUR 2.2 billion. Additional funds will be allocated to the development of private charging stations (EUR 500 million) and the

#### BEV

Cena pojazdu [EUR] Vehicle price [EUR]	Wysokość wsparcia [EUR] Amount of support
< 40 000	9 000
40 000 – 65 000	7 500
> 65 000	0

#### PHEV

Cena pojazdu [EUR] Vehicle price [EUR]	Wysokość wsparcia [EUR] Amount of support
< 40 000	6 750
40 000 – 65 000	5 625
> 65 000	0

Źródło: bafa.de / Source: bafa.de

[2 mld, euro, w tym 500 mln euro na badania nad rozwojem technologii bateryjnych]. Co więcej, operatorzy prywatni i komunalni otrzymają łącznie 1,2 mld euro na wymianę swoich flot autobusów i ciężarówek na pojazdy elektryczne.

### Wsparcie rynku - Francja

Pod koniec maja 2020 r. prezydent Macron ogłosił pakiet wsparcia francuskiej branży motoryzacyjnej. Jego wartość wyniesie ponad 8 mln euro. Jednym z celów rządowego planu jest uczynienie z Francji europejskiego lidera pod względem produkcji samochodów elektrycznych. W ciągu pięciu kolejnych lat co roku na francuskie drogi ma wyjeżdżać milion samochodów nisko- i zeroemisyjnych. W osiągnięciu tych rezultatów ma pomóc podwyższenie bonusu środowiskowego obowiązującego przy zakupie EV. W przypadku nabywców prywatnych nabywających samochód elektryczny w cenie nieprzekraczającej 45 tys. z dniem 01 czerwca subsydia wzrosły z dotychczasowych 6 tys. do 7 tys. euro. W przypadku przedsiębiorców bonus został podwyższony z 3 tys. do 5 tys. euro. Na wsparcie mogą liczyć również pojazdy elektryczne w cenie powyżej 45 tys. i nie większej niż 60 tys. euro. Premia środowiskowa przysługująca przy nabyciu takich pojazdów wynosi 3 tys. euro. Co więcej, osoby zarabiające mniej niż 18 tys. euro rocznie, które zdecydują się na zezłomowanie starego pojazdu konwencjonalnego i wymianę go na BEV mogą liczyć na dodatkowe 5 tys. euro. Przy zakupie samochodu elektrycznego w cenie do 45 tys. łączna suma wsparcia wynosi wówczas 12 tys. euro. Przewidziano również bonus dla hybryd typu plug-in, które w trybie zeroemisyjnym mogą przejechać więcej niż 50 km, emitują maksymalnie 50 g CO<sub>2</sub>/km i kosztują nie więcej niż 50 tys. euro. Jego wysokość została ustalona na 2 tys. euro. Francja zamierza postawić ponadto na rozbudowę infrastruktury. Do końca 2021 r. liczba punktów ładowania nad ekwaną ma wzrosnąć trzykrotnie: do 100 tys.

#### BEV

Cena pojazdu [EUR] Vehicle price [EUR]	Wysokość wsparcia [EUR] Amount of support
<= 45 000	7 000
> 45 000 – 60 000	3 000
> 60 000	0

production of lithium-ion cells [EUR 2 billion, including EUR 500 million for research and development of battery technologies]. What is more, private and municipal operators will receive a total of EUR 1.2 billion to replace their bus and truck fleets with electric vehicles.

### Market support - France

At the end of May 2020, President Macron announced a support package for the French automotive industry. Its value will be over EUR 8 million. One of the government's goals is to make France a European leader in electric car manufacturing. Over the next five years, one million low- and zero-emission cars are expected to enter French roads every year. Increasing the environmental incentive applicable to the purchase of an EV is meant to help achieve these results. As for private buyers purchasing an electric car at a price not exceeding 45,000, as of 1 June incentives increased from EUR 6,000 up to EUR 7,000. In the case of entrepreneurs, the incentive increased from EUR 3,000 up to EUR 5,000. The purchase of electric vehicles at a price over EUR 45,000 and not exceeding EUR 60,000 can also be supported. The environmental incentive allowed when purchasing such vehicles amounts to EUR 3,000. What is more, people earning less than EUR 18,000 per year, deciding to scrap an old conventional vehicle and replace it with a BEV can be granted an additional support of EUR 5,000. When buying an electric car for up to EUR 45,000, the total support amounts to EUR 12,000. There is also an incentive for plug-in hybrids, which can do more than 50 km in a zero-emission mode, emit a maximum of 50 g CO<sub>2</sub>/km and cost no more than EUR 50,000. Its amount has been set at EUR 2,000. In addition, France intends to focus on the development of infrastructure. By the end of 2021, the number of charging points is to increase threefold: up to 100,000.

#### PHEV

Cena pojazdu [EUR] Vehicle price [EUR]	Wysokość wsparcia [EUR] Amount of support
<= 50 000	2 000
> 50 000	0

Źródło: economie.gouv.fr / Source: economie.gouv.fr

### Wsparcie rynku - Wielka Brytania

Brexit nie zahamował brytyjskich planów w zakresie rozwoju elektromobilności. Na Wyspach obowiązuje rozbudowany system wsparcia zero- i niskoemisyjnego transportu. Dotacjami zostały objęte osobowe pojazdy emitujące poniżej 50 g CO<sub>2</sub>/km, które w trybie zeroemisyjnym mogą przejechać co najmniej 70 mil [112 km]. Maksymalna cena samochodu objętego wsparciem nie może przekraczać 50 tys. funtów, zaś maksymalna wysokość wsparcia została ustalona na 3 tys. funtów. Gdy taki pojazd ma pełnić funkcję taksówki subsydia wzrastają do 7,5 tys. funtów. W przypadku elektrycznych motocykli [o zasięgu zeroemisyjnym co najmniej 50 km] i motorowerów [co najmniej 30 km] dotacje wynoszą do 1,5 tys. funtów. Zelektryfikowane samochody dostawcze [o emisji poniżej 75 g CO<sub>2</sub>/km i zasięgu zeroemisyjnym wynoszącym nie mniej niż 16 km] zostały objęte dopłatami w wysokości do 8 tys. funtów. Na grant można liczyć również nabywając zelektryfikowane pojazdy ciężarowe, które cechuje emisja CO<sub>2</sub> o co najmniej 50% niższa w porównaniu do samochodu o tej samej ładowności spełniającego normę Euro VI i które mogą przejechać co najmniej 16 km w trybie zeroemisyjnym. W tym przypadku, dla pierwszych 200 wniosków, dotacja pokryje 20% ceny zakupu pojazdu, ale nie więcej niż 20 tys. funtów, dla kolejnych wniosków wyniesie maksymalnie 8 tys. funtów. Londyn dotuje również instalację domowych stacji ładowania. W ramach programu „Electric Vehicle Homecharge Scheme” można otrzymać na ten cel do 350 funtów.

#### BEV

Cena pojazdu [GBP] Vehicle price [GBP]	Wysokość wsparcia [GBP] Amount of support
<= 50 000	3 000
> 50 000	0

Źródło: gov.uk / Source: gov.uk

### Wsparcie rynku - Grecja

Przykład Grecji jest szczególny z uwagi na dotychczasową specyfikę tamtejszego rynku elektromobilności. Według danych ACEA, w 2019 r. w tym kraju zarejestrowano zaledwie 479 nowych samochodów osobowych z napędem elektrycznym [BEV+PHEV]. To znacznie mniej niż np. w Słowenii [651], Czechach [1 229], Rumunii [1 506] czy na

### Market support - Great Britain

Brexit did not inhibit British plans for the development of e-mobility. The country has an extensive system of zero- and low-emission transport support. The incentives cover passenger vehicles emitting less than 50 g CO<sub>2</sub>/km, which can do at least 70 miles [112 km] in a zero-emission mode. The maximum price of a care-eligible for the support cannot exceed GBP 50,000 and the maximum amount of support has been set at GBP 3,000. When such a vehicle is to be used as a taxi, incentives increase to GBP 7,500. In the case of electric motorcycles [with a zero-emission range of at least 50 km] and mopeds [at least 30 km], incentives amount to GBP 1,500. Electrified delivery vehicles [with emissions below 75 g CO<sub>2</sub>/km and a zero emission range of not less than 16 km] are eligible for incentives of up to GBP 8,000. The purchase of electrified trucks with CO<sub>2</sub> emissions at least 50% lower compared to a vehicle with the same payload meeting the Euro VI standard, and which can do at least 16 km in a zero-emission mode, can also be supported. In this case, for the first 200 applications, the incentive will cover 20% of the purchase price of the vehicle, but not more than GBP 20,000 and for subsequent applications it will be up to GBP 8,000. London also incentivized the installation of home charging stations. As part of the “Electric Vehicle Homecharge Scheme” one can receive up to GBP 350 to install a charger at home.

### Market support - Greece

The example of Greece is special due to the specific nature of the local e-mobility market. According to ACEA data, in 2019 only 479 new electric cars [BEV + PHEV] were registered in this country. It is much less than for example in Slovenia [651], the Czech Republic [1,229], Romania [1,506] or Hungary [2,939]. The share of EVs in the Greek car park is only 0.3%. The government in Athens decided to change the situation and at the beginning of June 2020 announced the e-mobility support program with the budget of EUR 100 million in the first 18 months. The goal is that by 2030 one in every three cars driving on Greek roads will be electrified. As part of the program, electric passenger cars and vans will be supported at a level of 15% of purchase costs, while for electric taxis it will be 25%. Tax reliefs are also offered in the program. At the same time, Greece is focusing on the development of infrastructure. The largest energy company in the country

Węgrzech [2 939]. Udział EV w greckim parku samochodowym wynosi zaledwie 0,3%. Rząd w Atenach postanowił zmienić ten stan rzeczy i na początku czerwca 2020 r. ogłosił program wsparcia e-mobility, którego budżet w ciągu pierwszych 18 miesięcy wyniesie 100 mln euro. Wyznaczony cel zakłada, że do 2030 r. jeden z trzech samochodów jeżdżących po greckich drogach będzie wyposażony w napęd elektryczny. W ramach programu elektryczne pojazdy osobowe i dostawcze zostaną objęte wsparciem na poziomie 15% kosztów zakupu, zaś elektryczne taksówki – 25%. Przewidziano również ulgi podatkowe. Jednocześnie Grecja stawia na rozbudowę infrastruktury – państwowy, największy w kraju, koncern energetyczny PPC wspólnie z podmiotami prywatnymi zamierza zainstalować tysiąc stacji ładowania w ciągu dwóch-trzech lat. Plan średnioterminowy zakłada uruchomienie 10 tys. stacji.

### Europejskie trendy

Samochody elektryczne wspierają również państwa nienależące do krajów członkowskich Unii Europejskiej. Szczególny przypadek na mapie Starego Kontynentu stanowi Norwegia, gdzie samochody konwencjonalne zostały obłożone bardzo wysokimi opłatami ekologicznymi (m.in. od emisji CO<sub>2</sub> i tlenków azotu), nieobciążającymi pojazdów elektrycznych. W rezultacie ceny niektórych modeli zeroemisyjnych w salonach są niższe niż ich spalinowych odpowiedników. Ma to bezpośrednie przełożenie na wyniki sprzedaży – w 2019 r. samochody całkowicie elektryczne stanowiły 42,4% pojazdów osobowych zarejestrowanych na norweskim rynku. Na wprowadzenie zachęt natury podatkowej zdecydowała się również m.in. Ukraina. Po wejściu w życie zwolnienia EV z VAT, sprzedaż samochodów z napędem elektrycznym wzrosła z 2,7 tys. szt. w 2017 r. do 5,3 tys. szt. w 2018 r. i 7,5 tys. szt. w 2019 r. Z kolei rząd Serbii w 2020 r. na wsparcie sektora e-mobility zarezerwował środki w wysokości równowartości miliona euro. Nabywcy elektrycznych samochodów osobowych i dostawczych mogą liczyć na dotację w kwocie 5 000 euro.

– the Public Power Corporation in cooperation with private entities intends to install a thousand charging stations in two to three years. The medium-term plan assumes the launch of 10,000 stations.

### PORÓWNANIE MAKSYMALNEJ WYSOKOŚCI SUBSYDIÓW PRZY ZAKUPIE OSOBOWEGO SAMOCHODU CAŁKOWICIE ELEKTRYCZNEGO (BEV) W WYBRANYCH PAŃSTWACH EUROPY COMPARISON OF THE MAXIMUM AMOUNT OF INCENTIVES WHEN BUYING A BATTERY ELECTRIC PASSENGER VEHICLE (BEV) IN SELECTED EUROPEAN COUNTRIES

Państwo Country	Wysokość wsparcia [EUR] Amount of support
Austria / Austria	1 500
Francja / France	7 000
Hiszpania / Spain	5 500
Malta / Malta	6 000
Niemcy / Germany	9 000
Niderlandy / The Netherlands	4 000
Polska / Poland	~4 200
Rumunia / Romania	10 000
Serbia / Serbia	5 000
Słowacja / Slovakia	8 000
Słowenia / Slovenia	7 500
Włochy / Italy	6 000
Wielka Brytania / Great Britain	~2700

Źródło: PSPA / Source: PSPA

### European trends

Electric cars are also supported in countries that are not members of the European Union. A special case on the map of Europe is Norway, where conventional cars were subject to very high environmental charges (including CO<sub>2</sub> and nitrogen oxides), which are not imposed on electric vehicles. As a result, the prices of some zero-emission models in showrooms are lower than their internal combustion counterparts. That has a direct impact on sales results – in 2019, battery electric vehicles accounted for 42.4% of passenger vehicles registered on the Norwegian market. Ukraine, like some countries, decided to introduce tax incentives. After the EV exemption from VAT entered into force, sales of electric vehicles increased from 2,700 units in 2017 to 5,300 units in 2018 and 7,500 units in 2019. In turn, in

## Podsumowanie

Krajowe systemy wsparcia rynku samochodów elektrycznych obowiązujące lub wdrażane w szeregu państw członkowskich, korespondują z założeniami polityki Unii Europejskiej, stawiającej elektromobilność w centrum transformacji energetycznej zachodzącej w sektorze transportu. Obecnie głównym motorem napędowym tych zmian w obszarze EU-27 pozostają znowelizowane w ubiegłym roku cele emisyjne dla segmentu pojazdów osobowych, dostawczych oraz ciężarowych. Na tle większości pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej, które zdecydowały się na wdrożenie systemu subsydiów, dopłaty dla osób fizycznych nabywających samochód elektryczny w Polsce zostały ustalone na stosunkowo niskim poziomie. Kontrowersje wzbudza również maksymalny limit cenowy [125 tys. zł] dotowanego pojazdu, wykluczający z dofinansowania niektóre, popularne modele EV, objęte wsparciem w szeregu europejskich krajów. Z perspektywy rozwoju rynku kluczowe znaczenie ma możliwie szybkie uruchomienie programu, którego beneficjentami zostaną przedsiębiorcy oraz jednostki samorządu terytorialnego nabywające osobowe samochody elektryczne w ramach swojej działalności gospodarczej lub statutowej. Przedsiębiorcy dysponują zdecydowanie najwyższym udziałem w rynku pojazdów elektrycznych w Polsce, natomiast udział JST będzie się stopniowo zwiększał wraz ze zbliżającymi się terminami wymiany flot [ustalonymi w pierwszym etapie na 01 stycznia 2022 r.], które wynikają z zapisów Ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Z zapowiedzi Ministerstwa Klimatu wynika, że maksymalna wysokość dopłaty w tym przypadku wyniesie 25 tys. zł, zaś maksymalny limit cenowy dotowanego pojazdu zostanie podniesiony do 150 tys. zł. W latach 2020-2025 dofinansowanie ma objąć ponad 3,6 tys. samochodów elektrycznych, co stanowi ponad 50% całego parku osobowych BEV zarejestrowanych obecnie w Polsce. Prawdziwy przełom na rynku elektromobilności wiąże się jednak z systematycznym wyrównywaniem cen samochodów z napędem elektrycznym i ich spalinowych odpowiedników. Z szacunków Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych, ujętych w raporcie „Polish EV Outlook 2020”, wynika, że przed końcem 2025 r. nastąpi ostateczne zrównanie kosztów zakupu modeli konwencjonalnych i BEV w skali całego rynku i większości segmentów.

2020 the Serbian government reserved funds equivalent to one million euros to support the e-mobility sector. Buyers of electric passenger cars and vans are eligible for an incentive of EUR 5,000.

## Summary

National EV support systems which are being implemented or are already in force in a number of Member States correspond to the guidelines of the EU policy, placing e-mobility at the centre of the energy transformation taking place in the transport sector. At present, the main driving force of these changes in the EU-27 zone is the emission targets for passenger cars, vans and trucks, as amended last year. When compared to most other EU Member States that have decided to implement an incentive system, the incentives for individuals purchasing an EV in Poland have been set at a relatively low level. The maximum price limit [PLN 125,000] of the subsidized vehicle also raises controversy, excluding some popular EV models covered by support in a number of European countries. From the perspective of market development, a quick launch of the program, whose beneficiaries will be entrepreneurs and local government units purchasing electric cars as part of their business or statutory activities, will be of key importance. Entrepreneurs have by far the highest share in the electric vehicle market in Poland, while the share of local government units will gradually increase along with the approaching dates of fleet replacement [set in the first stage to be 1 January 2022], which result from the provisions of the Act on Electromobility and Alternative Fuels. As is results from the announcement of the Ministry of Climate, the maximum amount of incentives in this case will be PLN 25,000 and the maximum price limit of the incentivized vehicle will increase to PLN 150,000. In the years 2020-2025, financial support is planned to cover over 3,600 electric vehicles, which accounts for over 50% of the entire BEV passenger park currently registered in Poland. However, a real breakthrough in the e-mobility market is related to the systematic reduction in the price gap of electric vehicles and their internal combustion counterparts. The estimates of the Polish Alternative Fuels Association, included in the “Polish EV Outlook 2020” report, show that before the end of 2025 the purchase price for conventional and BEV models will level in the overall market and most segments.



## JAN WIŚNIEWSKI

Centrum Badań i Analiz PSPA  
Obserwatorium Rynku Paliw Alternatywnych

PSPA Research and Analysis Centre  
Observatory of the Alternative Fuels Market



**Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych (PSPA)** to największa organizacja branżowa, kreująca rynek elektromobilności i technologii wodorowych w Polsce i w regionie CEE. Zrzesza ponad 120 przedsiębiorstw, będąc 3. pod względem liczby zrzeszonych podmiotów prawnych organizacją branżową w Europie. Integruje wiodące marki z całego łańcucha wartości w elektromobilności. Działa na rzecz ukształtowania odpowiedniego otoczenia gospodarczego i prawnego, pozwalającego na dynamiczny rozwój zero- i nisko-emisyjnych technologii w transporcie.

[www.pspa.com.pl](http://www.pspa.com.pl)

**Polish Alternative Fuels Association (PSPA)** is the largest industry organization developing the e-mobility and hydrogen technologies market in Poland and in the CEE region. PSPA associates over 120 entities, being the third largest organization in Europe in terms of the number of associated members. PSPA integrates leading brands from the entire e-mobility value chain. PSPA works to create favourable economic and legal environment that allows for the dynamic development of zero- and low-emission technologies in transport.

[www.pspa.com.pl](http://www.pspa.com.pl)

# Rynek opon w Polsce i Europie 2019

## Tyre market in Poland and Europe 2019

### Opony osobowe i motocyklowe

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.

Według statystyk Europejskiego Związku Producentów Opon i Gumy (ETRMA), który reprezentuje globalnych producentów opon obecnych w Europie, w 2019 roku dane europejskie wykazały, że mimo różnic w sprzedaży opon w ciągu całego roku, podsumowanie roku okazało się przyniosło niewielkie korekty wyników sprzedaży opon na rynek przez producentów.

W przypadku opon do samochodów osobowych sprzedaż jest ustabilizowana w skali całego kontynentu. W ostatnim kwartale 2019 spadek wyniósł 2 proc., z perspektywy

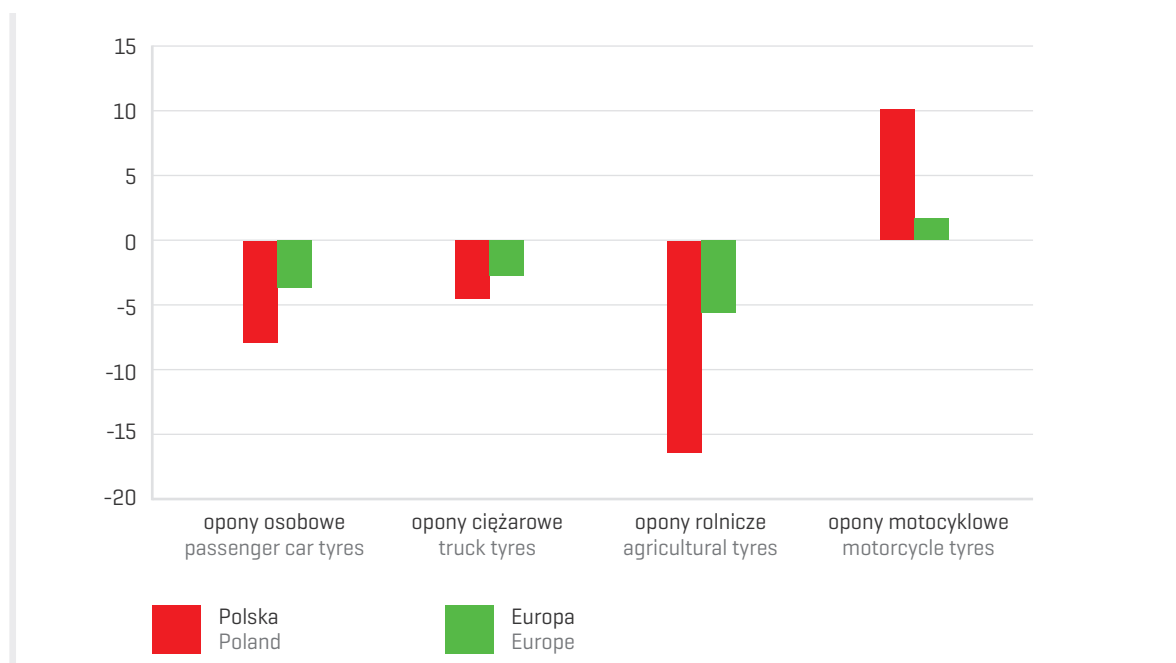
### Passenger car and motorcycle tyres

Poland is ranked 6th on the European market, right behind Germany, France, Italy, the UK and Spain. On the other hand, we are the third market in terms of winter tyres, losing to Germany and Italy, and going slightly ahead of France.

According to statistics of the European Tyre & Rubber Manufacturers' Association (ETRMA), representing global producers of tyres operating in Europe, in 2019 the European data reported, that despite differences in sales of tyres throughout the entire year, the end-of-the year summary indicated slight corrections to tyre sales results on the market by manufacturers.

In the event of passenger car tyres, sales figures are stabilized across the continent and solid. In Q4, 2019, the decrease was 2% and from the annual

## BRANŻA PO LEKKICH KOREKTACH W POLSCE I EUROPIE THE INDUSTRY AFTER SLIGHT ADJUSTMENTS IN POLAND AND EUROPE



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

roku sprzedaż jest niższa o ponad 3 proc. Kategoria opon motocyklowych i skuterowych w całym roku [osiągnęła wynik wzrostowy na poziomie 3 proc.].

Ustabilizowała się sprzedaż w segmencie opon ciężarowych na rynek aftermarket osiągając poziom jak rok wcześniej. Natomiast spadek sprzedaży opon ciężarowych na pierwszy montaż do fabryk o 10 proc. pokazuje z wyprzedzeniem spadek produkcji pojazdów ciężarowych w europejskich fabrykach.

Także opony do maszyn rolniczych w całym roku zanotowały spadek o 6 proc, a w ostatnim kwartale 2019 roku ich sprzedaż spadła nawet o 8 proc.

Na tym tle wyniki w Polsce nie różnią się co do trendu, jedynie co do wartości w poszczególnych segmentach rynku.

W kategorii opon do samochodów osobowych, w tym SUV i lekkich dostawczych, spadek sprzedaży w skali całego roku wyniósł minus 8 proc. Pozytywnym trendem jest rosnąca sprzedaż opon segmentu premium – 1 proc. w skali roku. Z kolei sprzedaż opon klasy średniej spadła o 14 proc, a sprzedaż najtańszych opon budżetowych spadła o 9 proc. Szczególnie wysokie wzrosty tak jak we wcześniejszych latach można było zauważyć w segmencie

perspective sales are more than 3% lower.

The category of motorcycle and scooter tyres reported a 3-percent increase on a yearly basis.

Sales have stabilized in the truck tyres segment on the aftermarket, reaching levels as a year earlier.

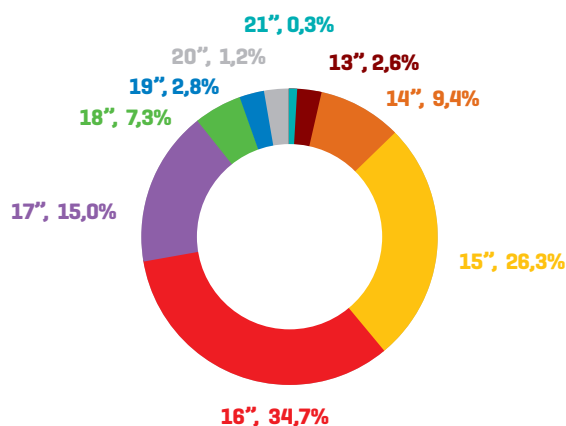
On the other hand, a 10% drop in sales of truck tyres for the first assembly in factories shows in advance the decline in truck production in European factories.

Farm tyres noticed slight loss on yearly basis [minus 6%] and in Q4 sales fell by 8 percent.

Against this background, the results in Poland are no different as to the trend, only as to the values in individual market segments.

In the category of passenger car tyres, including SUVs and light commercial vehicles, the drop in sales in the whole year amounted to minus 8%. A positive trend, however, is the growing sales of premium segment tyres – 1 percent annually. In turn, the sales of middle class tyres fell by 14 percent, and the sale of the low-cost budget tyres by 9 percent. Particularly high increases, as in previous years, could be seen in the SUV segment

UDZIAŁ W RYNKU (PROC.) WG ŚREDNICY OSADZENIA OPONY (W CALACH) W 2019  
MARKET SHARE [%] BY TYRE DIAMETER [INCHES] IN 2019



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA  
Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

samochodów typu SUV, gdzie wzrost roczny wyniósł 11 proc. osiągając pułap niemal 1 mln szt. opon w tym segmencie. Natomiast w pojazdach typu van i lekkich dostawczych zanotowano spadek sprzedaży rocznej o 10 proc.

Dla opon motocyklowych 2019 rok był okresem dobrego wzrostu sprzedaży na poziomie 10 proc. Tym samym po słabszym roku 2018 i lekkim przesyleniu rynku ten segment wykazuje kolejny wzrost zapotrzebowania na markowe produkty. Efekt wzrostu popularności jednośladow na polskich drogach skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych segmentach. W oponach do skuterów odnotowano wzrost ponad 14 proc. Także w najliczniejszych kategoriach opon typowo motocyklowych, sport touring czy off-road zanotowano wzrosty o odpowiednio 9 i 3 proc, zaś w oponach kategorii hypersport do mocnych maszyn aż o ponad 16 proc.

Polski rynek wciąż charakteryzuje się wysokim udziałem marek budżetowych, sięgającym 44 proc. podczas gdy np. w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 10 proc. Z kolei segment premium stanowi w Polsce 27 proc. Warty odnotowania jest jego coroczny wzrost o 1-2 proc. Z kolei segment średniej klasy to 27 proc. udziału w rynku ale z tendencją spadkową, podobnie jak segment budżetowy.

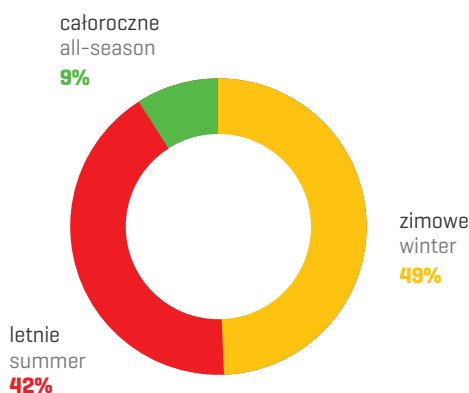
where the annual increase was 11 percent reaching the threshold of almost 1 million tyres in this segment. In contrast, in van and light-duty vehicles, annual sales fell by 10%.

For motorcycle tyres, 2019 was a period of good sales growth of 10 percent. Thus, after a weaker year 2018 and a slight saturation of the market, this segment shows another increase in demand for branded products. The effect of the increase in the popularity of two-wheelers on Polish roads results in various increases in tyre sales in various segments, e.g. in scooter tyres an increase of over 14%, but already in the most numerous categories of sport touring or off-road, increases by 9 and 3 percent respectively were noted, while in the hypersport category tyres for powerful motorcycles, by over 16 percent.

The Polish market features a high share of budget brands, reaching 44%, whilst, for example, in Western Europe this sector covers barely 10%. But then again the premium segment makes 27% contribution to the market. Worth noting is its annual increase of 1-2 percent. In turn, middle class segment makes 27% contribution to the market, but with a downward trend, just like the budget segment.

## UDZIAŁ W RYNKU (PROC.) LETNIE / ZIMOWE / CAŁOROCZNE W 2019

### MARKET SHARE [%] SUMMER / WINTER / ALL-SEASON IN 2019



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA  
Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

W miarę odmładzania parku samochodowego z roku na rok można zaobserwować tendencję do zwiększania rozmiarów kół. W 2019 roku opony o średnicy 16 cali umocniły się jako największa kategoria z udziałem rynkowym na poziomie 35% (wzrost o 1 p.p.). Sprzedaż do niedawna najpopularniejszych przez ostatnie kilka lat opon o średnicy 15" spadła kolejny rok o 2 p.p. i w tej chwili ich udział w rynku spadł do 26 proc. Stale umacniają swą pozycję opony 17-calowe, których w 2019 importerzy sprzedali ponad 1,62 mln szt., tym samym ich sprzedaż wzrosła kolejny rok z rzędu o 10 proc. osiągając ponad 15 proc. udział w rynku [+3 p.p.] Bardzo dynamicznie rośnie sprzedaż opon o największych rozmiarach: 18-calowe o 21 proc. w stosunku do roku 2018 osiągając ponad 7 proc. udziału w rynku; 19-calowe o 32 proc.; 20-calowe wzrost o 37 proc. a 21-calowe o 44 proc. r-d-r.

Jeśli chodzi o podział segmentów opon ze względu na warunki pogodowe, to Polska z uwagi na swój klimat ma niemal idealny podział pomiędzy opony zimowe (49 proc. rynku) i opony letnie (42 proc.). Trendem wartym odnotowania jest dwucyfrowy wzrost popularności opon całorocznych z homologacją zimową, których sprzedaż rok do roku wzrosła o 22 proc. W tej chwili stanowią one niemal 9 proc. rynku (wzrost o 2 p.p.).

As a car fleet gets younger from year to year, we can observe a tendency to increase the size of our wheels. In 2019, tyres with 16" diameter strengthened as the largest category with a market share of 35% (an increase of 1 pp). Sales of the 15" tyres, which have been the most popular for the past few years, have dropped another year by 2 pp and their market share has fallen to 26 percent at the moment.

17-inch tyres are constantly strengthening their position, which in 2019 importers sold more than 1.62 million pieces, thus their sales increased, another year in a row, by 10% reaching over 15% market share (+3 pp).

Sales of tyres with the largest sizes grow very rapidly: 18-inch tyres by 21 percent. in relation to 2018 reaching over 7 percent market share; 19-inch by as much as 32 percent; 20-inch increase by 37 percent; 21-inch increase by 44 percent yoy.

When analyzing tyre segments by weather conditions, Poland, due to its climate, is nearly perfectly split into winter tyres (49% market share) and summer tyres (42%). A noticeable tendency is a double-digit growth of popularity among all-weather tyres with winter homologation, with the year-to-year sales increasing by 22 percent. Presently, they constitute almost 9% of the market (increase by 2 pp).

## Opony ciężarowe

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek wtórny i na pierwszy montaż w fabrykach nie wzrosła zatrzymując się na poziomie ponad 18 mln szt. To oznacza korektę o 3 proc. względem roku 2018.

Z kolei w Polsce 2019 rok w tym segmencie przyniósł spadki o 4,5 proc rok do roku i zakończył się sprzedażą na poziomie rekordowych 793,6 tys. szt.

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 60 proc. całego rynku. Tym samym cały czas pozostajemy krajem felgi 22,5.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią ponad 80 proc. rynku (wzrost o 1 pkt. proc.). Kolejne segmenty to opony autostradowe 11 proc. [bez zmian], terenowe 6,5 proc. [bez zmian] i miejskie 1,6 proc [bez zmian].

## Truck tyres

In Europe, the sale of truck tyres on the secondary market and the first assembly in factories did not grow, stopping at over 18 million pcs. This means a correction of 3% relative to 2018.

In turn, in Poland, 2019 in this segment brought decrease by 4.5 percent year-on-year and ended with sales at a record level of 793.6 thousand. pcs.

While considering the most popular size range, the most preferable drive axle tyres include 385/65/22.5, 315/70/22.5 and 315/80/22.5 making a solid 60% of the whole market. Therefore, we are still the country of a 22.5 wheel.

However, in terms of purpose, the largest segment is regional tyres, which constitute over 80 percent of the market [increase by 1 percentage point]. The next segments are 11% highway tyres. [no change], on/off-road 6.5% [no change] and urban 1.6% [no change].



**POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU OPONIARSKIEGO** jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon. Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 10.000 pracowników w 5 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 10,000 people in Poland in 5 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.

## Inwestycje drogowe 2019

### Road investment 2019

Rok 2019 polscy kierowcy zakończyli mając do dyspozycji 4 146,4 km dróg najwyższej kategorii, w tym 1 696,2 km autostrad i 2 450,2 km dróg ekspresowych. Biorąc pod uwagę treść *Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie sieci autostrad i dróg ekspresowych*, które określa docelową siatkę tego typu dróg na ok. 7980 km dróg, w tym 2100 km autostrad, na koniec roku zrealizowaliśmy 52 proc. stanu docelowego. W aspekcie autostrad realizacja planu wyniosła 81 proc. W tym przypadku jesteśmy zatem już bardzo blisko finiszu prac i program powinien zostać zakończony do 2025 roku. Gdy mowa o drogach ekspresowych to - choć mozolnie łątamy na mapie dziury w pełnych przebiegach ciągu tych dróg - za nami dopiero 42 proc. realizacji planu. Wspomniane rozporządzenie zostało znowelizowane w 2019 r. dodając dwie ważne inwestycje na Dolnym Śląsku: odcinek drogi S8 pomiędzy Wrocławiem a Kłodzkiem oraz trasa S5 prowadząca z Wrocławia przez Świdnicę do Wałbrzycha.

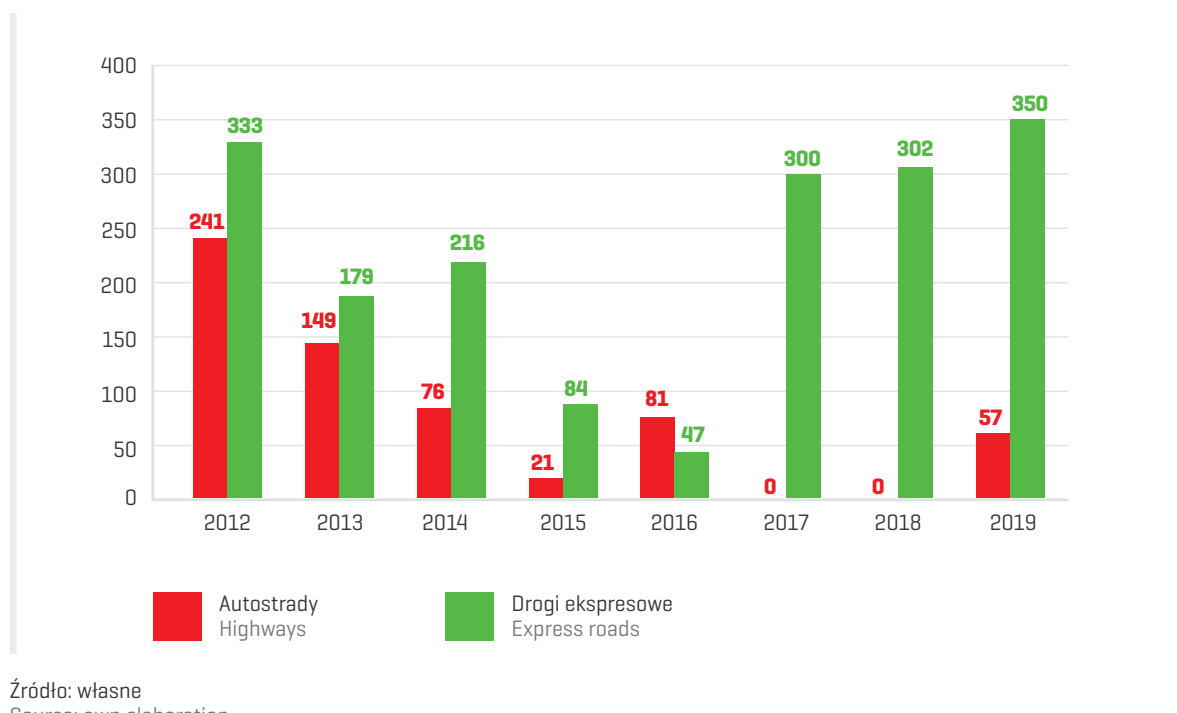
W 2019 roku oddano do użytkowania 407 km dróg: 57 km autostrad i 350 km dróg ekspresowych. Co prawda plan zakładający oddanie do ruchu 500 km dróg nie został

The year 2019 was ended by Polish drivers with 4,146.4 km of the highest category roads at their disposal, including 1,696.2 km of motorways and 2,450.2 km of express roads. Taking into account the content of the *Ordinance of the Council of Ministers on the network of motorways and express roads*, which defines the target network of this type of roads at approx. 7,980 km of roads, including 2,100 km of motorways, at the end of the year we completed 52% of the target. In terms of motorways, the plan was completed in 81%. In this case, we are therefore already very close to the end of the work, and the program should be completed by 2025. When it comes to express roads, although we are laboriously patching holes in the full course of these roads on the map, only 42% of the plan is behind us. The aforementioned ordinance was amended in 2019 by adding two important projects in Lower Silesia: a section of the S8 road between Wrocław and Kłodzko and the S5 route leading from Wrocław through Świdnica to Wałbrzych.

In 2019, 407 km of roads were put in operation: 57 km of motorways and 350 km of express roads. Although



## AUTOSTRADY I DRÓGI EKSPRESOWE ODDANE W POSZCZEGÓLNYCH LATACH W KM MOTORWAYS AND EXPRESS ROADS PUT IN OPERATION IN PARTICULAR YEARS IN KM



zrealizowany, ale i tak pod tym względem był to drugi najlepszy rok w historii pościgu naszego kraju za Europą Zachodnią i jej rozwiniętą siecią drogową. Dla przypomnienia, w 2012 roku oddano 617 km dróg, a w gorszych latach 2018, 2013 i 2011 odpowiednio 338, 331 i 307 km dróg najwyższej kategorii.

Szczegółowo zakres oddanych do użytkowania dróg wygląda następująco: A1 Częstochowa Północ - Częstochowa Blachownia / Częstochowa Blachownia - Częstochowa Południe / Częstochowa Południe - Woźniki / Woźniki - Pyrzowice; DK25 obwodnica Inowrocławia [łącznik]; DK3/5 obwodnica Bolkowa; DK46 obwodnica Myśliny; DK50/79 obwodnica Góry Kalwarii; DK44 obwodnica Skawiny; S11 obwodnica Szczecinka; S17 obwodnica Kołbieli - obwodnica Garwolina / koniec obwodnicy Garwolina - koniec obwodnicy Gończyce / koniec obwodnicy Gończyce - gr. woj. mazowieckiego i lubelskiego / gr. woj. lubelskiego i mazowieckiego - węzeł Skrudki / Skrudki - Kurów Zachód; S5 Poznań Zachód - Mosina / Mosina - Kościan Południe / Kościan Południe - Lipno / Żnin Północ - Mieleszyn / Bydgoszcz Północ - Bydgoszcz Opławiec; S51 Olsztyn Wschód - Olsztyn Południe; S6 Goleniów Północ - Nowogard Zachód / Nowogard - Płoty / Płoty - Kiełpino / Kiełpino

the plan to put 500 km of roads in operation was not completed, in this respect it was the second best year in the history of our country's pursuit of the Western Europe and its developed road network. As a reminder, 617 km of roads were put in operation in 2012, and 338, 331 and 307 km of the highest category roads in worse years 2018, 2013 and 2011 respectively.

In detail, the range of roads put in operation is as follows: A1 Częstochowa Północ - Częstochowa Blachownia / Częstochowa Blachownia - Częstochowa Południe / Częstochowa Południe - Woźniki / Woźniki - Pyrzowice; DK25 Inowrocław ring road [spur road]; DK3/5 Bolków ring road; DK46 Myślina ring road; DK50/79 Góra Kalwaria ring road; DK44 Skawina ring road; S11 Szczecinek ring road; S17 Kołbiel ring road - Garwolin ring road / end of the Garwolin ring road - end of the Gończyce ring road / end of the Gończyce ring road - boundary of the Mazovian and Lublin Voivodships / boundary of the Lublin and Mazovian Voivodships - Skrudki interchange / Skrudki - Kurów Zachód; S5 Poznań Zachód - Mosina / Mosina - Kościan Południe / Kościan Południe - Lipno / Żnin Północ - Mieleszyn / Bydgoszcz Północ - Bydgoszcz Opławiec; S51 Olsztyn Wschód - Olsztyn Południe; S6 Goleniów Północ - Nowogard Zachód / Nowogard - Płoty / Płoty

- Kołobrzeg Zachód / Kołobrzeg Zachód - Ustronie Morskie wraz z budową obwodnicy Kołobrzegu w ciągu drogi krajowej nr 11 / Ustronie Morskie - początek obwodnicy Koszalina i Sianowa / obwodnica Koszalina i Sianowa wraz z odcinkiem S11 od węzła Bielice do węzła Koszalin Zachód; S61 obwodnica Suwałk; S7 gr. woj. mazowieckiego i świętokrzyskiego - Skarżysko-Kamienna / Skomielna Biała - Rabka Zdrój i DK47 Rabka Zdrój - Chabówka / Lubień - Naprawa [lewa jezdnia]; S8 Radziejowice - Przeszkoda / Przeszkoda - Paszków.

Rok 2019 GDDKiA zakończyła realizując 80 zadań o łącznej długości ponad 960 km. Ogłoszone zostały 34 postępowania przetargowe na zadania o łącznej długości 480 km. Ponadto, podpisanych zostało 9 umów na budowę 161 km.

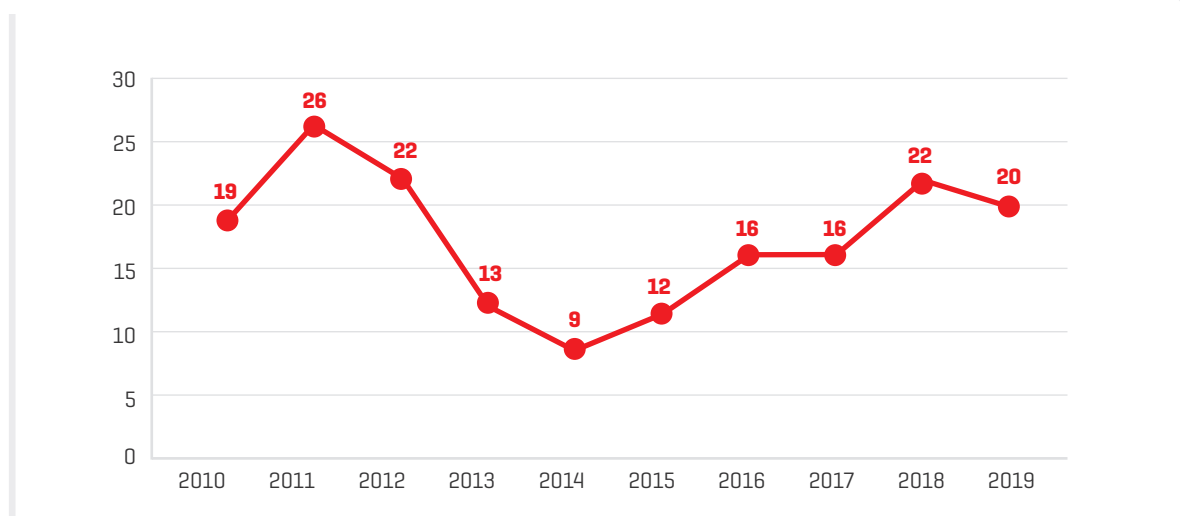
GDDKiA wydatkowała w 2019 r. 13,8 mld zł. Podpisanych zostało kolejnych 12 umów o dofinansowanie środkami z UE co dało łącznie 61 projektów w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2014-2020. Łączna wartość inwestycji z uzyskanym dofinansowaniem to ok. 72 mld zł, gdzie wkład UE to poziom blisko 35 mld zł. GDDKiA zakończyła rok kontraktacją środków UE na poziomie 82 proc. Nie stwarza to zatem żadnego ryzyka nie wykorzystania wsparcia unijnego, nawet pomimo opisanego nieco później problemu z realizacją niektórych kontraktów.

- Kiełpino / Kiełpino - Kołobrzeg Zachód / Kołobrzeg Zachód - Ustronie Morskie together with the construction of the Kołobrzeg ring road within national road No. 11 / Ustronie Morskie - start of the Koszalin and Sianów ring road / Koszalin and Sianów ring road together with the S11 section from the Bielice interchange to the Koszalin Zachód interchange; S61 Suwałki ring road; S7 Mazovian and Świętokrzyskie voivodeships - Skarżysko-Kamienna / Skomielna Biała - Rabka Zdrój and DK47 Rabka Zdrój - Chabówka / Lubień - Naprawa [westbound roadway]; S8 Radziejowice - Przeszkoda / Przeszkoda - Paszków.

In 2019, the General Directorate of National Roads and Motorways [GDDKiA] completed eighty tasks with a total length of over 960 km. Thirty-four tender procedures were announced for tasks with a total length of 480 km. Moreover, nine contracts for the construction of 161 km were signed.

GDDKiA spent PLN XXX billion. Subsequent twelve contracts for co-financing with EU funds were signed, giving a total of sixty-one projects under the Operational Programme Infrastructure and Environment 2014-2020. The total value of these projects is about PLN 72 billion with the EU contribution of nearly PLN 35 billion. GDDKiA ended the year with contracting EU funds at the level of 82%. Therefore, there is no risk that EU support will not be used, even though a problem with the performance of some contracts has been described somewhat later.

**WYDATKOWANIE ŚRODKÓW PRZEZ GDDKIA W POSZCZEGÓLNYCH LATACH [W MLD ZŁ]**  
DISBURSEMENT OF FUNDS BY GDDKIA IN PARTICULAR YEARS [EXPENDITURES IN BILLION ZŁ]



Źródło: własne  
Source: own elaboration

Rada Ministrów we wrześniu przyjęła uchwałę nowelizującą Program Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.), dzięki której nakłady na inwestycje na sieci dróg krajowych zwiększone zostały o 7 mld – do poziomu 142,2 mld zł. Dodatkowe środki zostaną przeznaczone na: budowę drogi S12 od Lublina do Dorohuska na granicy z Ukrainą; rozpoczęcie budowy drogi S8 na odc. Wrocław – Kłodzko; rozpoczęcie budowy drogi S5 na odc. Sobótka [S8] – Bolków [S3]; wydatki wynikające z aktualizacji nakładów finansowych na wcześniej zaplanowane inwestycje.

W ramach Funduszu Dróg Samorządowych w roku 2018 wydatkowano 1,3 mld zł na wsparcie inwestycji na drogach gminnych i powiatowych. W roku 2019 kwota ta wzrosła do 6 mld zł.

Największym wydarzeniem roku o negatywnym zabarwieniu był dokonany przez GDDKiA przegląd realizowanych kontraktów i wypowiedzenie umów na ich realizację. Podobnie jak w sytuacji przed Euro 2012 dotknęło to przede wszystkim wykonawców zagranicznych, a konkretnie włoskich i hiszpańskich – Salini Impregilo, Impresa Pizzarotti, Toto Construzioni oraz Rubau Polska. W niektórych przypadkach inwestycje były na ukończeniu. W innych poziom zaawansowania prac wynosił ok. 20-30 proc. W kilku przedsięwzięcia roboty budowlane nie zostały nawet rozpoczęte. Sytuacja na kontraktach powstała ze znaczenie zaniżonych wartości ofert przetargowych, wynikających z chęci przerzucenia części ryzyk inwestycyjnych na polskich podwykonawców a główni wykonawcy pomimo podejrzeń o rażąco niską cenę starali się przekonać, że posiadają potencjał do realizacji tych zadań za tak niską cenę. Firmy, z którymi zerwane zostały umowy występowały z żądaniami waloryzacyjnymi, ale resort infrastruktury odmawiał innych niż sądowe decyzji o zwiększaniu wartości tzw. kontraktów historycznych. Wszystkie inwestycje miały opóźnienia i kilkadziesiąt wezwań do poprawy sytuacji na koncie.

GDDKiA odstąpiła od umowy na 13 spośród 108 realizowanych zadaniach. Problemy dotyczyły odcinków dróg szybkiego ruchu o długości w sumie ponad 200 km, których powstanie może kosztować około 7 mld zł.

Zerwano umowy z firmą Salini na dwa odcinki (obwodnicę Częstochowy na A1 oraz Polkowice-Lubin na S3); z Impresa Pizzarotti na cztery odcinki (trzy na S5 w kujawsko-pomorskim oraz jeden na S61 z Suwałk do Budziska); z Toto Construzioni na odcinku S5 Poznań - Wronczyn.

In September, the Council of Ministers adopted a resolution amending the National Roads Construction Programme for the years 2014-2023 (with the perspective until 2025), thanks to which investment outlays on the national road network were increased by 7 billion – to PLN 142.2 billion. Additional funds will be allocated for: construction of the S12 road from Lublin to Dorohusk on the border with Ukraine; commencement of construction of the S8 road on the Wrocław – Kłodzko section; commencement of construction of the S5 road on the Sobótka [S8] – Bolków [S3] section; expenditure resulting from the update of financial outlays on previously planned projects.

Within the framework of the Local Government Roads Fund, in 2018, PLN 1.3 billion was spent on supporting projects on gmina and powiat roads. In 2019, this amount increased to PLN 6 billion.

The biggest event of the year with negative reactions was GDDKiA's review of contracts in progress and withdrawal from contracts for their performance. Likewise in the situation before Euro 2012, this affected primarily foreign contractors, namely the Italian and Spanish ones – Salini Impregilo, Impresa Pizzarotti, Toto Construzioni and Rubau Polska. In some cases, the projects were nearly completed. In other ones, the progress of works was approx. 20-30%. In several projects, the construction work has not even started. The situation on the contracts was caused by the significantly dumped values of tender bids, resulting from the desire to transfer part of the investment risks to the Polish subcontractors, and the general contractors, despite suspicions of an abnormally low price, tried to convince that they had the potential to perform these tasks at such a low price. The companies with whom the contracts were broken made valorization demands, but the Ministry of Infrastructure refused to increase the value of the so-called historical contracts otherwise than by virtue of court decisions. All projects were delayed and there were several dozen calls for improvement on the account.

GDDKiA withdrew from the contract for 13 out of 108 tasks in progress. The problems concerned sections of express roads with a total length of over 200 km, whose construction may cost about PLN 7 billion.

The contracts with Salini for two sections (the Częstochowa ring road on A1 and Polkowice-Lubin on S3); with Impresa Pizzarotti for four sections (three on S5 in the Kuyavian-Pomeranian Voivodeship and one on S61 from Suwałki to Budzisko); with Toto Construzioni on

Firma Rubau, która miała być wykonawcą dwóch odcinków [Ostrów Mazowiecka - Śniadowo na S61 oraz Warszawa Lotnisko - Lesznowola na S7], sama odstąpiła od kontraktów zanim uczyniła to GDDKiA. Zgłaszający wniosek o upadłość Energopol Szczecin został usunięty z czterech zadań: obwodnica Wałcza, węzeł drogowy Szczecin Kijewo łączący autostradę A6 z drogą krajową nr 10, budowa autostrady A6 pomiędzy Szczecin Dąbie a Rzęśnicą oraz obwodnica Przeclawia i Warzymic w ciągu drogi krajowej nr 13.

the S5 Poznań - Wronczyn section. Rubau, which was to be the contractor of two sections [Ostrów Mazowiecka - Śniadowo on S61 and Warszawa Lotnisko - Lesznowola on S7], withdrew from the contracts before GDDKiA did so. The petitioner for bankruptcy of Energopol Szczecin was removed from four tasks: Wałcz ring road, Szczecin Kijewo interchange connecting the A6 motorway with national road No. 10, construction of the A6 motorway between Szczecin Dąbie and Rzęśnica and the Przeclaw and Warzymice ring road within national road No. 13.

## 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.  
Plac Bankowy 2 [XV piętro]  
00-095 Warszawa

Transport Consultants Group TOR - CEO  
Railway Business Forum - CEO  
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.  
Plac Bankowy 2 [XV piętro]  
00-095 Warszawa

## TOR | ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH

**ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH TOR** sp. z o.o. ([www.zdgtor.net.pl](http://www.zdgtor.net.pl)) jest niezależną firmą doradczą, która specjalizuje się w problematyce różnych aspektów funkcjonowania kolei głównych i przemysłowych, komunikacji miejskiej [zarówno szynowej jak i drogowej], polityki transportowej w obszarze transportu szynowego, w tym restrukturyzacji kolei w Polsce, drogowego oraz lotniczego, planowania strategicznego i doradztwa finansowego dla przedsiębiorstw transportowych, inżynierii ruchu i systemów transportu szynowego i drogowego oraz oddziaływania na środowisko naturalne i jego ochrony.

**"TOR"** advises private and public transport entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998. We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication [both rail and road transport] and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment. More information at: [www.zdgtor.net.pl](http://www.zdgtor.net.pl)

02

PRAWO  

---

LAW



# 02



## PRAWO LAW

### Testy pojazdów autonomicznych – czy polskie prawo nadąza za ich „tempem”?

Pojazdy autonomiczne to już nie motoryzacyjne science-fiction. Obserwujemy je coraz liczniej na drogach europejskich, w tym w Polsce. Zanim jednak zostaną dopuszczone do ruchu muszą odbyć serię prac badawczych (testów) zgodnych z obowiązującymi przepisami prawa. W Europie pionierami takich testów są Niemcy, Hiszpania jak również Francja, której rząd przeznaczył w ostatnich latach ponad 40 milionów EUR na wsparcie m.in. pojazdów typu robo-taxi<sup>1</sup>. Także w Polsce pierwsze testy autonomicznych pojazdów są już za nami. Między innymi w 2019 r. w Gdańsku testowano autonomiczne autobusy kursujące do miejskiego ZOO<sup>2</sup>, a na początku 2020 r. przeprowadzono w Krakowie test autonomicznego tramwaju<sup>3</sup>.

Poza Europą, największą ilość testów przeprowadza się w Stanach Zjednoczonych. Nauczone wypadkiem

### Autonomous vehicle tests – is Polish law keeping pace?

Autonomous vehicles are no longer automotive science-fiction. We are seeing more and more of them on European roads, including in Poland. But before they are allowed to enter into operation, they have to undergo a series of trials (tests) compliant with the provisions of the applicable law. European pioneers of such tests include Germany, Spain, as well as France, where the government has recently assigned 40 million euros to support such initiatives as the “robo-taxi” vehicles<sup>1</sup>. Poland has completed its first autonomous vehicle tests, too. For instance, in 2019, Gdańsk tested self-driving buses on a route to the city ZOO<sup>2</sup>, and in early 2020, an autonomous tram test was run in Kraków<sup>3</sup>. Outside Europe, the country which runs the largest number of tests is the United States. Having learned their lesson from a fatal accident during a self-driving vehicle

śmiertelnym, jaki miał miejsce w trakcie testowania pojazdu autonomicznego w Arizonie<sup>4</sup>, poszczególne Stany nieustannie doskonalą procedury dotyczące prac badawczych. Modelowym przykładem bezpiecznych testów przeprowadzanych w USA pochwalić się może m.in. miasto Boston, gdzie takie pojazdy testuje się w pierwszej kolejności na zamkniętych [tj. niepublicznych] drogach, wyłącznie przy dobrej pogodzie, dziennym świetle, spełnionych funkcjach hamowania i zatrzymania awaryjnego oraz łatwej możliwości przejścia w tryb manualny jazdy<sup>5</sup>. Niezależnie od omawianego postępu technologicznego, obecnie jednak większość gałęzi gospodarki dotkniętych jest skutkami pandemii COVID-19. Nie inaczej jest z branżą motoryzacyjną, której świat również na chwilę „zwołnił”. Wpływa to m.in. na tempo produkcji oraz testów omawianych pojazdów autonomicznych. Jedynie niektórzy producenci – pomimo trudnej sytuacji epidemicznej – zyskują. Wśród nich wymienić można m.in. chiński start-up Neolix, produkujący niewielkie, ale w pełni zautomatyzowane pojazdy dostawcze, które były odpowiedzialne za rozwożenie żywności, lekarstw i sprzętu medycznego do szpitala w odciętej od świata mieście Wuhan<sup>6</sup>. Natomiast, zdecydowana większość producentów – zwłaszcza jeśli ich pojazdy świadczą usługi o mniejszym stopniu zautomatyzowania – czasowo zawiesza/zawiesiła produkcję jak i testy<sup>7</sup>. Dla przykładu, taką strategię przyjęły m.in. Waymo, Cruise, Argo i Pony.ai, a dołączenie do ich grona rozważają także Uber i Google<sup>8</sup>.

W tych stawiających wyzwanie branży mobilnej czasach, warto przyjrzeć się procedurze prawnej testowania pojazdów autonomicznych w Polsce aby ocenić, czy nasze prawo jest gotowe na nową, nadchodzącą rzeczywistość. W szczególności, czy prawo to „nadąga za tempem” pojawiających się na rynku pojazdów autonomicznych jak również zmiennych wywołanych epidemią oraz jakie wymogi stawia branży by zapewnić bezpieczeństwo uczestnikom ruchu.

### Testowanie pojazdów autonomicznych – uwagi ogólne

O tym, iż w Polsce testowanie pojazdów autonomicznych nie jest tylko odległą wizją przyszłości świadczy m.in. wprowadzenie do ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. Prawo o ruchu drogowym („Ustawa”) – nowego rozdziału 5, oddziału 6, zatytułowanego „Wykorzystanie dróg na potrzeby prac badawczych nad pojazdami autonomicznymi”. Polski ustawodawca wprowadził w ramach wspomnianej regulacji m.in. definicję „pojazdu autonomicznego”. Takim pojazdem jest „pojazd samochodowy wyposażony

test in Arizona<sup>4</sup>, the individual States are improving their research procedures. One American city that boasts an exemplary system of safe vehicle tests is the City of Boston, where vehicles are first tested on closed [non-public] roads, exclusively under good weather conditions, in daylight, with emergency braking and stopping functionality and the ability to easily switch to manual mode<sup>5</sup>.

Regardless of the technological progress, most industries have now been affected by the consequences of the COVID-19 pandemic. The automotive sector, which has slowed down for a while, is no exception. This affects various aspects of the industry’s activity, including vehicle production rates and autonomous vehicle testing. Only a few manufacturers have been able to gain in the face of the difficult economic situation. These include Neolix, a Chinese start-up company producing small, fully automated delivery vehicles that were responsible for distributing food, medicines and medical equipment to a hospital in the closed-off city of Wuhan<sup>6</sup>. However, the vast majority of manufacturers – especially those whose vehicles provide a less automated service – have temporarily suspended both production and testing<sup>7</sup>. Companies such as Waymo, Cruise, Argo and Pony.ai have adopted this strategy, while Uber and Google are also considering joining in<sup>8</sup>.

As challenging as the present times may be to the mobility sector, it is worth looking at the legal framework for testing autonomous vehicles in Poland to see whether Polish law is ready for the approaching reality, and specifically whether the law is keeping pace with the changes in the autonomous vehicle market and the changes brought by the recent epidemic, and to see what requirements Polish law imposes on the sector to ensure safety to traffic participants.

### Autonomous vehicle testing – general remarks

A new chapter 5, sector 6, entitled “Use of roads for research of autonomous vehicles”, recently added to the Polish Traffic Act of 20 June 1997 [the “Act”], is one of the signs that autonomous vehicle testing is no longer a matter of the distant future in Poland. With this regulation, the Polish legislator has introduced the definition of an “autonomous vehicle” into the Polish legal system. An autonomous vehicle “is a vehicle equipped with systems exercising control over the vehicle’s movement and

w systemy sprawujące kontrolę nad ruchem tego pojazdu i umożliwiające jego ruch bez ingerencji kierującego, który w każdej chwili może przejąć kontrolę nad pojazdem”<sup>9</sup>.

enabling such movement without interference from the driver, who can take control of the vehicle at any time”<sup>9</sup>.

Z definicji „pojazdu autonomicznego” wynika m.in., iż w Polsce nie jest obecnie dozwolone testowanie pojazdów na każdym poziomie autonomiczności według amerykańskiej klasyfikacji International Society Automotive Engineers („SAE”). W konsekwencji, testowane mogą być jedynie pojazdy wyposażone w układ kierowniczy i inne elementy niezbędne do fizycznego przejęcia kontroli przez kierowcę. Tym samym na polskich drogach nie pojawią się pojazdy poziomu 5 SAE [tj. w pełni zautomatyzowane], co w obecnych czasach tendencji ograniczania kontaktów międzyludzkich – również w transporcie – może stanowić pewne utrudnienie.

*The definition of an “autonomous vehicle” implies that Poland does not currently permit the testing of vehicles on all autonomy levels according to the US classification adopted by the International Society Automotive Engineers [“SAE”]. Consequently, only vehicles fitted with steering systems and other elements enabling the driver to physically take control may be tested in Poland. Thus, SAE level 5 [i.e. fully automated] vehicles will not appear on Polish roads, which may pose certain difficulty given the existing tendencies to reduce social interaction – including in transportation.*

Co więcej, Ustawa wyraźnie wskazuje, iż prowadzenie prac badawczych związanych z testowaniem pojazdów autonomicznych powinno odbywać się w szczególności na potrzeby ich zastosowania w transporcie zbiorowym oraz realizacji innych zadań publicznych. Ten aspekt może z kolei utrudnić dostęp do testów producentom pojazdów przeznaczonych na cele czysto komercyjne.

What is more, the Act explicitly states that research related to testing autonomous vehicles should specifically focus on the use of such vehicles in collective transportation and on supporting other public functions. This, in turn, may hinder access to tests for producers of vehicles intended for purely commercial applications.

#### Wymogi prawne przeprowadzenia testów w Polsce

Aby doszło do wspomnianych testów powinny zostać spełnione stosowne wymogi prawne, w tym w szczególności uzyskanie odpowiedniego zezwolenia. Zezwolenie na przeprowadzenie prac badawczych wydaje organ zarządzający ruchem na drodze, na której planuje się przeprowadzenie testów. W tym celu, ich organizator (najczęściej producent pojazdu lub jego przedstawiciel) powinien złożyć pisemny wniosek, w którym wskaże m.in. informacje o miejscu i dacie rozpoczęcia i zakończenia prac badawczych, planowany przebieg trasy oraz wykaz osób odpowiedzialnych za jej zabezpieczenie.

Wydanie takiego zezwolenia poprzedzone jest m.in. przeprowadzeniem konsultacji społecznych z mieszkańcami gminy, na której prowadzone mają być badania, uzyskaniem

#### Legal requirements to conducting tests in Poland

In order for such tests to be possible, certain legal requirements must be satisfied, including specifically the obtaining of an appropriate permit. A permit to conduct research work is issued by the authority administering the traffic on the road on which the tests are to be conducted. To that end, the party holding the tests (usually the vehicle manufacturer or its representative) must submit a written application stating, among other things, the place and the date of commencing and completing the tests, the projected route and a list of the persons responsible for securing the route.

Before a permit is issued, public consultations must be held with residents of the municipalities where the tests are to be conducted, the consent of the relevant road



zgody właściwego zarządcy drogi oraz zasięgnięciem opinii komendanta wojewódzkiego Policji dotyczącej wpływu badań na płynność ruchu po planowanej trasie pojazdu autonomicznego. Organ wydający wskazane zezwolenie ogłasza na swojej stronie internetowej informację o możliwości przeprowadzenia takich testów, wyznaczając mieszkańcom gminy odpowiedni termin na zgłaszanie uwag. Kontrowersje budzi m.in. fakt, że właściciel nieruchomości znajdującej się na trasie pojazdu może złożyć sprzeciw skutkujący odmową wydania zezwolenia, podczas gdy wspomniana opinia komendanta Policji (abstrahując od jej zasadności w sprawie) – nie musi być nawet pozytywna – aby takie testy mogły się odbyć.

Dodatkowo, Ustawa przewiduje, że do wniosku o wydanie zezwolenia organizator prac badawczych powinien dołączyć dokument potwierdzający obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. Nie jest jednak do końca jasne czy jest to nowy tj. odmienny od klasycznego ubezpieczenia pojazdów rodzaj powszechnie znanego „ubezpieczenia OC”.

*Z uzasadnienia Ustawy wynika jedynie, że „ubezpieczenie pojazdu autonomicznego OC” spełniać ma podwójną funkcję – z jednej strony rozstrzygać kwestię odpowiedzialności za potencjalne szkody wyrządzone w trakcie testów, a z drugiej – gwarantować bezpieczeństwo techniczne pojazdu.*

*The statement of grounds for the new legislation only provides that “an autonomous vehicle’s liability insurance” is to fulfil two functions – on the one hand, it must resolve the question of liability for potential damage done during tests, and on the other – guarantee the technical safety of the vehicle.*

Jest to o tyle istotne, iż w praktyce brak jest precyzyjnych przepisów wskazujących na wymagania techniczne, jakie powinien spełnić pojazd autonomiczny, aby został dopuszczony do testów w Polsce. Co prawda, wydane zostało Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z 17.10.2018 r. w sprawie wzoru sprawozdania z prac badawczych związanych z testowaniem pojazdów autonomicznych oraz ich wyposażenia<sup>10</sup> jednak zamiast samodzielnie definiować odpowiednie wymagania jedynie odsyła do niewyjaśnionych w polskim prawie rozwiązań np. „poziomu autonomiczności według klasyfikacji SAE J3016\_201609. Częściowo wymagania techniczne pojazdów, w tym omawianych pojazdów autonomicznych, określa także Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 31 grudnia 2002 r.

authority must be obtained, as well as an opinion from the regional chief of Police regarding the impact of the tests on the traffic flow efficiency along the autonomous vehicle’s projected route. The authority issuing the permit publishes information on its website about the possibility of running the tests, setting an appropriate time limit for the municipality’s residents to voice comments. There are some controversial issues, including the fact that the owner of a property located along the vehicle’s route may raise an objection, which would result in the permit being denied, while the opinion of the chief of police (aside from the question of its relevance) does not even need to be positive in order for the tests to take place.

Additionally, the Act requires the party holding the tests to attach a certificate of third-party liability insurance to the application for the permit. However, it is not entirely clear whether this should be some new kind of insurance, i.e. one differing from the classic vehicle owner’s liability insurance, commonly known as “OC insurance”.

This is important in the sense that, in practice, there are no precise regulations specifying the technical requirements which an autonomous vehicle must satisfy in order to be admitted to tests in Poland. The Minister of Infrastructure has issued a Regulation dated 17.10.2018 laying down the standard form of report from research works related to testing autonomous vehicles and their equipment,<sup>10</sup> but instead of defining the relevant requirements, the Regulation only refers to some solutions that have not been defined under Polish law, such as “the level of autonomy according to the SAE J3016\_201609 classification”. It is also worth noting that neither a party organising tests, nor those responsible for securing the test route, need to have any qualifications in the field of safety, while it seems

w sprawie warunków technicznych pojazdów oraz zakresu ich niezbędnego wyposażenia. W szczególności, warto zwrócić uwagę na dodany w lipcu 2016 r. § 9 ust. 1b tego Rozporządzenia, zgodnie z którym „Pojazd samochodowy powinien być wyposażony w wytrzymały układ kierowniczy, pozwalający kierowcy na łatwą, szybką i niezawodną zmianę kierunku ruchu pojazdu” – co również rodzi pytania o przyszłość pełnej autonomiczności pojazdów w Polsce.

Warto również zwrócić uwagę, iż zarówno organizatorzy jak i osoby odpowiedzialne za zabezpieczenie trasy testów nie muszą posiadać jakichkolwiek kwalifikacji w zakresie bezpieczeństwa, podczas gdy jak się wydaje wymóg taki jak np. brak skazania za przestępstwa przeciwko bezpieczeństwu w komunikacji byłby pożądanym. Podsumowując, choć sama idea wprowadzenia prawnej regulacji testowania pojazdów autonomicznych w Polsce zasługuje na aprobatę, wymaga ona jednak dostosowania do istniejących na rynku trendów. W szczególności, w zakresie mało elastycznej definicji „pojazdu autonomicznego” – niepozwalającej na dopuszczenie na polski rynek pojazdów w pełni zautomatyzowanych – co rodzi pytania o jej

*Wreszcie, pomocne mogłoby okazać się czerpanie ze sposobu regulacji prawnych przeprowadzenia testów np. w Stanach Zjednoczonych, nie tylko poprzez odesłanie do istniejących tam pojęć, ale przede wszystkim poprzez wdrożenie obecnych tam rozwiązań, które podnoszą poziom bezpieczeństwa przeprowadzanych testów, tj. wprowadzenie na wzór bostoński wymogu przeprowadzenia pierwszych testów na obszarach zamkniętych zanim pojazdy takie wyjadą na drogi publiczne.*

*Finally, it could be helpful to learn from other legal systems regulating vehicle tests, for instance, those applicable in the United States. This should be done not only by reference to the concepts existing in those systems, but first of all through the implementation of the solutions existing there, which improve the safety of running the tests, i.e. by applying the Boston solution, whereby the initial tests must be run in closed areas before the vehicles take to the public roads.*

aktualność i elastyczność. Brak jest również jasnych kryteriów bezpieczeństwa, jakie powinny spełniać takie pojazdy czy też wymagań, którym powinni sprostać

that some requirements would be in order, such as a lack of prior convictions for traffic offences. The technical requirements applicable to vehicles, including autonomous vehicles, are also partially defined by the Regulation of the Minister of Infrastructure of 31 December 2002 on the technical conditions applicable to vehicles and the scope of their essential equipment. In particular, it is worth noting § 9 Section 1b of that Regulation, added in July 2016, according to which “A vehicle must be fitted with a durable steering system which allows the driver to easily, quickly and faultlessly change the direction in which the vehicle is moving” – which also raises questions as to the future of full autonomy of vehicles in Poland.

To sum up, while the idea of introducing a legal regulation of autonomous vehicle testing in Poland is, as such, worthy of praise, it needs to be adapted to the prevailing market trends. This concerns specifically the rather inflexible definition of the term “autonomous vehicle”, which does not allow introducing fully automated vehicles to the Polish market, which in turn gives rise to questions as to whether it is up-to-date and flexible enough. There are also no clear-cut safety criteria which such vehicles must satisfy or requirements which the parties organising tests or those securing the route must comply with.

Let us recall that, according to Carlos Moedas, European Commissioner for Research, Innovation and Science: “Autonomous and connected driving will not happen on

organizatorzy, jak również osoby zabezpieczające trasę testów.

Przypomnijmy bowiem, że w ślad za instrukcjami europejskiego komisarza ds. badań, nauki i innowacji, Carlos'a Moedas'a: „Autonomiczna jazda nie nastąpi sama, a państwa europejskie powinny stworzyć ku temu odpowiednie ramy do symulacji jej postępów”<sup>11</sup>. Niewątpliwie, prawne wymogi przeprowadzenia testów pojazdów autonomicznych w Polsce zmiierają w dobrym kierunku. Jednak do nabrania tytułowego „tempa” wymagają wprowadzenia omówionych zmian, które mogłyby w ocenie autorów pozytywnie wpłynąć zarówno na elastyczność polskiej regulacji, jak również na poziom bezpieczeństwa przeprowadzanych lokalnie testów.

its own, and we need to produce the right framework to simulate progress”<sup>11</sup>. The legal requirements for running autonomous vehicle tests in Poland are clearly heading in the right direction. However, to keep pace with the technological development, the changes discussed above would be required, which, in the opinion of the authors, would positively affect both the flexibility of the Polish regulatory framework and the level of safety of locally run tests.

#### PRZYPISY / FOOTNOTES

1. <https://autovistagroup.com/news-and-insights/state-autonomous-legislation-europe>
2. <https://www.prawokonsumenckie.pl/pl/a/dwa-autonomiczne-pojazdy-na-polskich-drogach-beda-kolejne>
3. <https://www.komputerswiat.pl/aktualnosci/nauka-i-technika/pierwszy-w-polsce-przejazd-autonomicznego-tramwaju-za-nami-testy-zakonczone-sukcesem/57tjsrk>
4. <https://businessinsider.com.pl/motoryzacja/smiertelny-wypadek-z-udzialem-autonomicznego-auta-jest-ugoda/hqzm78f>
5. <https://www.boston.gov/departments/new-urban-mechanics/autonomous-vehicles-bostons-approach>
6. <https://motohigh.pl/2020/03/23/koronawirus-pojazdy-autonomiczne-rozwoj-neolix-chiny/>
7. <https://www.google.pl/amp/s/www.wnp.pl/tech/firmy-zawieszaja-testy-samochodow-autonomicznych-powodem-koronawirus,380015.amp>
8. <https://www.wnp.pl/tech/firmy-zawieszaja-testy-samochodow-autonomicznych-powodem-koronawirus,380015.html>
9. art. 65k Ustawy – Prawo o ruchu drogowym z dnia 20 czerwca 1997 r. [Dz.U.2020.110 t.j. z dnia 2020.01.24]  
Article 65k of the Traffic Act of 20 June 1997 [Journal of Laws Dz.U.2020.110, dated 24.01.2020]
10. Dz.U.2018.2023 z dnia 2018.10.22  
Journal of Laws Dz.U.2018.2023 of 2018.10.22
11. <https://autovistagroup.com/news-and-insights/state-autonomous-legislation-europe>

#### TOMASZ KORYZMA

radca prawny, partner, szef praktyki Nowych Technologii w kancelarii CMS  
attorney-at-law, partner, head of the New Technologies practice at CMS

#### ADRIANA ZDANOWICZ-LEŚNIAK, LL.M

advokat, associate w kancelarii CMS  
advocate, associate at CMS



## Licencja na korzystanie z wynalazków objętych patentami niezbędnymi do wdrażania standardów [norm] stosowanych w branży motoryzacyjnej

W świetle szybkiego rozwoju nowych technologii (w tym Internetu Rzeczy i sieci 5G) oraz informatyzacji społeczeństw, powszechnie wiadomo, iż obecnie główną funkcją samochodu przestało być jedynie przemieszczanie się. Branża motoryzacyjna już rozwija się w kierunku m.in. autonomicznych i zautomatyzowanych samochodów, których istotnym zadaniem będzie komunikacja z otoczeniem i wymiana danych (m.in. z innymi pojazdami, z infrastrukturą i obiektami na drogach, czy też z urządzeniami mobilnymi samego użytkownika pojazdu), a tym samym konieczne będzie korzystanie z licznych technologii teleinformatycznych (ICT).

Aby możliwe było zapewnienie ww. interoperacyjności pojazdów bardzo często konieczne będzie zastosowanie w nich rozwiązań, które są ustandaryzowane – są przedmiotem norm (w dalszej części tego artykułu zwanych również standardami od angielskiego słowa „standards”), tworzonych m.in. przez różnego rodzaju organizacje normalizacyjne (np. europejskie organizacje takie jak ETSI - Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych). Z kolei niejednokrotnie (a szczególnie często np. w sektorze telekomunikacyjnym) wdrożenie norm wymaga zastosowania rozwiązań technicznych chronionych patentami. Tworzenie norm wiąże się bowiem z reguły z wdrażaniem innowacyjnych urządzeń, odpowiadających najlepiej potrzebom rynkowym, a te często są przedmiotem patentów. Uprawnieni z patentów są zazwyczaj zainteresowani tym, aby stworzone przez nich wynalazki znalazły zastosowanie w standardach, wówczas bowiem opatentowane rozwiązanie może znaleźć szerokie zastosowanie rynkowe, z uwagi na zwiększenie popytu na rozwiązania objęte standardami. Zarazem jednak, jeśli dla wdrożenia standardu niezbędne jest zastosowanie opatentowanego wynalazku, to wytwarzanie przez podmiot inny niż uprawniony z patentu, produktu zgodnego ze standardem, wymaga uzyskania zgody uprawnionego z patentu, a więc zawarcia umowy licencyjnej.

W związku z tym, organizacje standaryzacyjne opracowały procedury mające na celu m.in. zapobieganie sytuacji, iż cele standaryzacji dotyczące tworzenia technologii, które mają zastosowanie w jak najszerszym zakresie, przez

## Licence to use inventions covered by standard essential patents applied in the automotive sector

In the light of the rapid development of new technologies (including the Internet of Things and 5G cellular networks) and the informatisation of societies, it is widely known that nowadays, the main function of a car is no longer only that of movement. The automotive sector is already developing towards, *inter alia*, autonomous and automated cars, whose important task will be to communicate with the surroundings and exchange data (e.g. with other vehicles, infrastructure and facilities on the road, or with mobile devices of the vehicle user himself), and thus it will be necessary to use numerous information and communication technologies (ICT).

In order to ensure that the interoperability of vehicles referred to above is possible, it will be very often necessary to apply in such vehicles solutions that are standardised – are subject to norms (hereinafter also referred to as standards), established, among others, by various types of standard setting organisations (e.g. european organisations such as ETSI - European Telecommunications Standards Institute). On the other hand, many a time (and especially often in e.g. the telecommunications sector) the implementation of standards requires the use of technical solutions protected by patents, since standard-setting is in principle connected with the implementation of innovative devices that best meet market needs, and these are often subject to patents. Patent holders are usually interested in making their inventions applicable in standards, since patented invention can be widely used in the market, due to the increased demand for solutions covered by standards. At the same time, however, if the implementation of a standard requires the use of a patented invention, the manufacture of a product compliant with the standard by an entity other than the patent holder requires the consent of the patent holder, i.e. the conclusion of a licence agreement.

Therefore, standard setting organisations have developed procedures aimed at, among other things, preventing a situation in which the objectives of standardisation concerning the creation of technologies which are applicable

jak największą grupę podmiotów nie zostaną osiągnięte, z uwagi na brak dostępności licencji na tzw. patenty SEP [chroniące rozwiązania niezbędne dla wdrożenia norm z ang. *standard essential patents*].

W przypadku, gdy dla wdrożenia standardu przyjmowanego przez daną organizację niezbędne byłoby zastosowanie opatentowanego rozwiązania, organizacje te wymagają złożenia przez uprawnionego z patentu SEP tzw. deklaracji FRAND, czyli deklaracji, w której oświadcza on, iż będzie udzielał licencji na korzystanie z opatentowanego rozwiązania niezbędnego do wdrożenia standardu na warunkach uczciwych, rozsądnych i niedyskryminujących (z ang. *fair, reasonable and non-discriminatory* - FRAND), podmiotom, które będą stosowały opatentowany wynalazek w celu wdrożenia standardu [tzw. „deklaracja FRAND”]. Jednakże okazało się, że nawet złożenie deklaracji FRAND nie eliminuje sporów pomiędzy uprawnionymi z patentów, a podmiotami, które chcą implementować standard w swoich urządzeniach wprowadzanych na rynek (w tym, w szczególności w komponentach, które stają się częścią autonomicznych samochodów). Wynikają one m.in. z utrzymujących się wątpliwości, co do skutków prawnych złożenia takiej deklaracji, a w szczególności związanych ze swobodą uprawnionych z patentu w decydowaniu o tym, komu udzielić licencji.

W szczególności przedmiotem sporów jest, komu uprawniony z patentu powinien udzielić licencji na warunkach FRAND w przypadku, gdy dany produkt (zgodny ze standardem) wytwarzany jest w łańcuchu produkcyjnym, w którym jego określone komponenty dostarczane są przez różne podmioty. Przykładem mogą być chipy, które tworzone są przez inny podmiot, niż ten który następnie łączy je z innymi elementami końcowego produktu (np. samochodu) oferowanego klientom. W tym zakresie istnieją dwie koncepcje. Zgodnie z pierwszą z nich, każdy podmiot w łańcuchu produkcyjnym jest uprawniony do zawarcia umowy licencyjnej, co uzasadnione jest treścią aktów wewnętrznych organizacji standaryzacyjnych i celem złożenia deklaracji FRAND (czyli, w uproszczeniu, zarówno producent komponentów, jak i końcowy producent pojazdu mogą wystąpić o uzyskanie odpowiedniej licencji na korzystanie z opatentowanego wynalazku stosowanego w samochodzie). Z kolei według przeciwnej teorii, uprawniony z patentu może wybrać komu (na jakim poziomie w łańcuchu dostaw) udzieli licencji.

to the widest possible extent by the largest group of entities are not achieved due to the lack of availability of licences connected with SEP [protecting solutions necessary for the implementation of standards - standard essential patents].

If it were necessary to use a patented solution to implement a standard adopted by a given organisation, the organisations referred to above would require the SEP holder to submit a FRAND declaration, i.e. a declaration in which such patent holder declares that he will grant licences to use the patented solution essential to implement the standard on fair, reasonable and non-discriminatory terms [FRAND] to entities that will use the patented invention to implement the standard [the “FRAND declaration”]. However, it turned out that even submitting a FRAND declaration does not eliminate disputes between patent holders and those wishing to implement the standard in their devices placed on the market [including, in particular, components that become a part of autonomous cars]. They result, *inter alia*, from persistent doubts as to the legal effects of such a declaration, and in particular those related to the freedom of patent holders in deciding who they will grant a licence to.

In particular, the subject matter of disputes constitutes the issue to whom the patent holder should grant a licence on FRAND terms if a given product [conforming to a standard] is manufactured as part of the supply chain in which its specific components are supplied by different entities. Chips that are made by an entity other than the one that subsequently combines them with other elements of the final product [e.g. car] offered to customers can serve as an example. There are two concepts in this respect. According to the first concept, each entity in the supply chain is entitled to conclude a licence agreement, which is justified by the content of internal documents of standard setting organisations and the aim consisting in submitting a FRAND declaration [i.e. the component manufacturer as well as the final vehicle manufacturer can request an appropriate licence to use the patented invention used in a car]. On the other hand, according to the opposing theory, the patent holder can choose to whom, on which level of the supply chain, the license will be granted.

Kwestia ta jest 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) uzyskiwał licencję na odpowiednie patenty SEP. Spory w zakresie tego, kto powinien uzyskiwać licencję na określone komponenty objęte patentami SEP dotyczącymi norm związanych z komunikacją bezprzewodową (np. 2G/3G/4G) stosowanymi w branży motoryzacyjnej toczą się obecnie pomiędzy uprawnionymi z patentów SEP, a producentami samochodów i dostawcami ich komponentów m.in. przed sądami niemieckimi. Zagadnienia te są również przedmiotem postępowania antymonopolowego toczącego się przed Komisją Europejską. Postępowania te do dnia dzisiejszego nie są zakończone, a ich rozstrzygnięcie jest wysoce pożądane, gdyż pozwoli na większą przewidywalność tego, który z podmiotów w branży motoryzacyjnej, powinien uzyskiwać licencję na komunikacyjne patenty SEP wdrażane np. w autonomicznych samochodach, a tym samym większą przewidywalność kosztów takich licencji.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę, że w wyroku z dnia 16 lipca 2015 r. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (w sprawie C-170/13, Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. i ZTE Deutschland GmbH) wskazał na szczególne zasady związane z procesem zawierania i negocjowania umów licencyjnych dotyczących patentów SEP, które mają na celu m.in. ustalenie opłaty licencyjnej o charakterze FRAND (a więc uczciwej, rozsądnej i niedyskryminującej). Zasady te powinny być każdorazowo stosowane m.in. przez podmioty, które ubiegają się o taką licencję, celem uniknięcia orzeczenia przeciwko nim ewentualnego zakazu naruszeń patentu, który może być bardzo dotkliwy np. stanowiąc o zakazie sprzedaży określonych produktów, implementujących opatentowane rozwiązanie. Prowadząc negocjacje dotyczące udzielenia licencji na patenty SEP, niezbędne jest więc szczegółowe poznanie i stosowanie w praktyce zasad wynikających z ww. wyroku.

#### ALEKSANDRA KUŹNICKA-CHOLEWA

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS  
członek grupy eksperckiej utworzonej przy Komisji Europejskiej dot. licencjonowania i wyceny patentów niezbędnych do wdrożenia standardów

*Poglądy wyrażone w niniejszym artykule są własnymi  
poglądami autorki*

This issue is particularly controversial in the automotive sector, in which the OEM traditionally expects the transfer of components that are free from third-party rights (including, inter alia, patent rights), whereas in the telecommunications sector, it is the manufacturer of the end users' devices (e.g. smartphones) that has traditionally obtained the licence to the relevant SEP. Disputes as to who should obtain the licence for certain components covered by SEP connected with standards concerning wireless communication (e.g. 2G/3G/4G) used in the automotive sector are currently pending between SEP holders and car manufacturers and the suppliers of their components, e.g. before German courts. These issues are also the subject of antitrust proceedings pending before the European Commission. Such proceedings have not been completed to date and it is highly desirable that they be resolved as it will allow for greater predictability as to which of the entities in the automotive sector should obtain a licence for communications SEP implemented e.g. in autonomous cars, and thus greater predictability of the costs of such licences.

In this context, it is worth noting that in the judgment of 16 July 2015 the Court of Justice of the European Union (in Case C-170/13, Huawei Technologies Co. Ltd v. ZTE Corp. and ZTE Deutschland GmbH) pointed to specific rules related to the process of concluding and negotiating licence agreements concerning SEP, which aim, among others, at setting a licence fee of FRAND nature (i.e. fair, reasonable and non-discriminatory). Those rules should be applied in each case e.g. by entities applying for such a licence in order to avoid a ruling against them regarding a possible prohibition to infringe such patent, which may be very acute, e.g. may prohibit the sale of certain products implementing the patented solution. When negotiating the granting of a licence concerning SEP, it is therefore necessary to know the rules resulting from the said judgement in detail and apply it in practice.

attorney-at-law, senior associate at CMS  
member of the European Commission expert group on licensing and valuation of standard essential patents

*The views expressed in this article are the author's  
personal views*

## Czas to pieniądź, czyli przedawnienie roszczeń o ochronę znaków towarowych. Czy czeka nas rewolucja?

### Wprowadzenie

Znane powiedzenie mówi, że czas to pieniądź. Inne znane powiedzenie dotyczące czasu przypomina nam, że czas ucieka. Oba powiedzenia idealnie łączą się z problemem dotyczącym ochrony znaków towarowych, zwłaszcza tych szczególnie rozpoznawalnych, renomowanych, cieszących się uznaniem na całym świecie. To przecież upływ czasu i ponoszone w jego trakcie nakłady inwestycyjne skutkują tym, że znaki towarowe posiadają określoną wartość dla przedsiębiorców. Czas, jeśli odpowiednio wykorzystany, może być kluczowym czynnikiem, który zwiększa wartość marki. Jego upływ może jednak także niekorzystnie wpływać na sytuację prawną właścicieli znaków towarowych. Tak dzieje się w sytuacji, gdy właściciel znaku towarowego toleruje posługiwanie się jego znakiem na rynku przez osobę trzecią bez jego zgody. Znak taki może być bowiem wykorzystywany do oznaczenia towarów niespełniających wymagań jakościowych właściciela znaku i tym samym mylnie wskazywać na ich pochodzenie od tego właściciela. Może to spowodować utratę postrzegania marki jako prestiżowej i dającej gwarancję jakości sygnowanych nią produktów.

### Przedawnienie roszczeń wynikających z naruszenia znaku towarowego – uwagi ogólne

Właściciele znaków towarowych mają narzędzia do tego, aby egzekwować prawo wyłączności do posługiwania się swoją marką na rynku. Mogą w szczególności wystąpić przeciwko naruszcycielowi na drogę sądową z roszczeniem o zaniechanie naruszania przysługujących im praw lub z roszczeniami odszkodowawczymi. Problem polega jednak na tym, że wskazane narzędzia mają określoną „datę przydatności”. Jeżeli bowiem właściciel znaku towarowego nie wystąpi w określonym czasie z działaniami przeciwko naruszcycielowi, jego roszczenia ulegną przedawnieniu. Zgodnie z ustawą z dnia 30 czerwca 2000 roku Prawo własności przemysłowej, roszczenia z tytułu naruszenia znaku towarowego ulegają przedawnieniu z upływem 3 lat. Bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia, w którym uprawniony dowiedział się o naruszeniu swego prawa i o osobie, która to prawo naruszyła. Co ważne, wskazany bieg przedawnienia rozpoczyna swój bieg oddzielnie co

## Time is money – the statute of limitations of trademark protection claims. Are we facing a revolution?

### Introduction

A well-known proverb says that time is money. Another common saying reminds us that time flies. Both these proverbs are ideally suited to the problem of trademark protection, especially the protection of particularly recognisable, reputable, globally renowned trademarks. Needless to say, it is the lapse of time and the financial investments that make trademarks a valuable asset for businesses. Furthermore, time (if well-used) may be a key factor in building the value of one's brand. However, the lapse of time may also have a negative impact on the legal position of trademarks owners. This happens in particular when a trademark owner tolerates an unauthorised use of its trademark on the market. Such a trademark may be then used to designate goods which do not meet the quality requirements of the brand's owner and thus misrepresent their origin. This could naturally result in harm to the brand, as it may damage its prestigious reputation and the prevailing belief on the product quality.

### Statute of limitations of claims arising from trademark infringement - general remarks

Trademark owners have tools to enforce the exclusive right to use their brand on the market. In particular, they can take legal actions against violators in order to prevent the infringement of their rights or claim damages. However, what they have to take into consideration is that the presented tools have a specific “use-by date”. If a trademark owner does not take action against an infringer within a certain period of time, its claims may be time-barred. According to the Act of 30 June 2000 on Industrial Property Law, claims arising from trademark infringement are subject to the statute of limitations of 3 years. The limitation period begins on the day on which the entitled entity became aware of the infringement of its right, as well as of the person who infringed it. What is important, the period of limitation shall run separately for each infringement and in each case the claim shall be time-barred after 5 years, counting from the date on which the violation

do każdego naruszenia, a w każdym przypadku roszczenie przedawnia się z upływem 5 lat od dnia, w którym nastąpiło naruszenie. Co to właściwie oznacza w praktyce?

Zasadniczo przepisy wskazują, że tolerowanie przez właściciela znaku towarowego działalności szkodliwej dla jego marki przez okres 3 lat uniemożliwia skuteczne dochodzenie sądowe jej ochrony. Co jednak równie ważne, nawet w przypadku, gdy uprawniony nie był świadom naruszenia jego marki przez osobę trzecią, przysługujące właścicielowi znaku towarowego roszczenia, przynajmniej częściowo, wygasną po upływie 5 lat od daty naruszenia. W praktyce pojawił się problem, jak należy liczyć początek biegu terminu przedawnienia roszczeń o zaniechanie naruszenia praw własności przemysłowej o charakterze powtarzalnym oraz ciągłym. Kwestia ta jest bardzo ważna, ponieważ większość naruszeń znaków towarowych (jak na przykład nieautoryzowane posługiwanie się znakiem towarowym w produkcji części zamiennych) ma charakter ciągły i może trwać np. na przestrzeni 5 lat.

Wskazane zagadnienie było na tyle ważne, że w grudniu 2019 roku stało się przedmiotem rozważań Sądu Najwyższego, na skutek zagadnienia prawnego przedstawionego przez Sąd Apelacyjny. Sprawa, która zawisła przed sądem, dotyczy naruszenia znaku towarowego identycznego z unijnym graficznym znakiem towarowym, m.in. poprzez oferowanie i reklamowanie części samochodowych w postaci klatek wlotu powietrza.

#### Czy czeka nas przełom w sprawie przedawnienia roszczeń wynikających z naruszenia znaku towarowego?

Wskazany powyżej problem interpretacji przepisów dotyczących przedawnienia roszczeń wynikających z naruszenia praw własności przemysłowej o charakterze powtarzalnym od lat był przedmiotem dyskusji. Z tych względów w praktyce sądów pojawiały się rozbieżności w interpretacji tych przepisów, w szczególności odnośnie tego, kiedy termin przedawnienia roszczeń wynikających z przedstawionych powyżej naruszeń rozpoczyna swój bieg. Ma to niebagatelne znaczenie w świetle faktu, że przedawnienie roszczeń powoduje ograniczenie prawa uprawnionego do jego znaku towarowego.

Wyróżnić można trzy zasadnicze koncepcje określające zasady liczenia biegu przedawnienia dla wskazanych roszczeń: 1) koncepcję czynu ciągłego, 2) koncepcję serii identycznych działań popełnianych dzień po dniu oraz 3) koncepcję naruszenia rozumianego jako wkroczenie w sferę praw wyłącznych właściciela znaku towarowego. Pierwsza ze wskazanych koncepcji zakłada, że naruszenie

took place. What does this mean in practice? In general, the aforementioned regulations provide that tolerating the unauthorised use of a trademark for a period of 3 years limits the effective legal protection of the trademark owner. What is also significant is that even if the owner was not aware of the third party's infringement, its claims may, at least partially, expire 5 years after the date of the violation. In practice, a problem has arisen as to how to determine the starting date of the limitation period of claims resulting from the infringement of the industrial property rights, in particular when the infringement was repetitive and continuous. This issue is highly important, as most trademark infringements (such as the unauthorised use of a trademark in the production of spare parts) are of a repetitive and continuous nature and may last continuously for e.g. 5 years.

This issue was so crucial that in December 2019 it was considered by the Polish Supreme Court as a result of a legal issue presented by the Court of Appeal. The case in question concerned an infringement of a trademark identical to the EU graphic trademark, including by offering and advertising car parts (air intake cages).

#### Are we facing a breakthrough on the statute of limitations of claims arising from trademark infringement?

The above presented case regarding the interpretation of the provisions concerning the statute of limitations of claims arising from the repetitive and continuous infringement of industrial property rights has been long discussed. The discrepancy in interpreting provisions in this regard caused the lack of unified court practice, in particular as to when the limitation period for claims resulting from the infringements set out above begins to run. Determination of this moment is of great importance as the limitation period restricts the trademark owner's right to effectively oppose the unauthorised use of its trademark.

There are three main concepts determining how the limitation period for the aforementioned claims should be counted: 1) the concept of a continuous act, 2) the concept of a series of identical actions committed day after day, and 3) the concept of infringement understood as entering into the field of the trademark owner's exclusive rights.



prawa polegające na wytwarzaniu określonych przedmiotów (np. części zamiennych) przez dłuższy okres należy traktować jako jedno naruszenie prawa do znaku towarowego o charakterze ciągłym. W takiej sytuacji bieg przedawnienia roszczeń powinien rozpocząć się od dnia ustania naruszenia prawa przez naruszcyciela, a nie od zaistnienia stanu bezprawnego. Podejście to spotkało się jednak z krytyką o tyle, że jego przyjęcie w sytuacji długotrwałego (ciągłego) naruszenia znaku towarowego spowoduje, że termin przedawnienia może w ogóle nie rozpocząć biegu. To z kolei skutkowałoby permanentnym stanem niepewności w stosunkach prawnych z uwagi na brak elementu dyscyplinującego uprawnionego do szybkiej reakcji na naruszające jego prawa działania osoby trzeciej. Może być to argument zasadny przy założeniu pełnej świadomości uprawnionego do znaku towarowego o tym, że osoba trzecia narusza jego prawo.

Druga ze wskazanych koncepcji zakłada liczenie biegu przedawnienia oddzielnie co do każdego naruszenia, również w przypadku działań powtarzalnych (np. produkcja części zamiennych każdego dnia trwającego naruszenia stanowi oddzielne naruszenie). Przyjęcie tej koncepcji wymaga jednak każdorazowo skonkretyzowania poszczególnych czynów (naruszeń). Tymczasem w przypadku większości długotrwałych naruszeń, jak np. w przypadku stałego wprowadzania pewnych części zamiennych do obrotu, wyodrębnienie każdorazowo zindywidualizowanych działań naruszającego jest niepraktyczne.

Trzecia koncepcja, tj. pogląd utożsamiający moment naruszenia z momentem wkroczenia w sferę prawa wyłącznego właściciela znaku towarowego, zakłada przyjęcie za początek biegu terminu przedawnienia daty wkroczenia przez naruszcyciela w sferę prawa wyłącznego uprawnionego. Innymi słowy, przy ciągłym naruszeniu prawa wyłącznego, okres ten należy liczyć od początkowego, a nie od końcowego terminu działań naruszcyciela (np. od dnia rozpoczęcia produkcji części zamiennych). Wskazana koncepcja zasadniczo nie wydaje się do pogodzenia z istotą znaku towarowego oraz ochroną interesów właścicieli marek. Jak zwrócił uwagę Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 27 kwietnia 2012 roku [sygn. akt V CSK 211/11]: „gdyby uznać, że od pierwszego naruszenia biegnie termin przedawnienia dla każdego innego naruszenia tego prawa, to po upływie stosunkowo krótkich terminów, trzech lub pięciu lat, prawo przysługujące uprawnionemu z rejestracji znaku towarowego, byłoby pozbawione jakiegokolwiek ochrony”. Skutkowałoby to tym, że pomimo istnienia ważnego i zarejestrowanego prawa, można by dalej postąpić z znakiem na szkodę właściciela znaku.

The first concept provides that the repetitive and continuous infringement should be treated as a single trademark infringement (of a continuous nature). In this case, the limitation period should run from the day of the cessation of the infringement (instead of the date of the infringer's first action). Nonetheless, the presented view was criticised, as it was pointed out that for some cases the limitation period would not start to run at all. This would, in turn, result in a permanent state of uncertainty in legal relations, due to the lack of a disciplinary element for the right holder to react quickly to the infringer's actions. It can be a legitimate argument, assuming that the trademark proprietor is fully aware that the third party is infringing its rights.

The second concept assumes counting the limitation period separately with regard to each infringement (e.g. each day of the production of the spare parts constitutes a separate infringement). However, it has to be noted that the application of such concept requires the individualisation of each infringing act. Meanwhile, in the case of repetitive and continuous infringements, such as the permanent introducing into the market or marketing of spare parts, it is problematical to individually identify the infringer's actions.

The third concept provides that the moment of infringement should be identified as the moment of entry into the sphere of the exclusive right of the trademark owner. It presumes that the date on which the infringer entered into the sphere of the exclusive right of the trademark owner shall be considered as the beginning of the limitation period. In other words, in the case of a continuous violation, a limitation period should be counted from the start - and not the end - of the infringer's illegal actions (i.e. from the first day of the infringement). This concept does not seem to be compatible with the essence of trademark protection and the protection of brand owners' rights. As the Supreme Court pointed out in the judgment of 27 April 2012 (case no. V CSK 211/11): "if it were considered that from the first infringement the limitation period for each violation of this right was running, then after the expiry of relatively short periods, three or five years, the right of the trademark holder would be deprived of any protection". This would result in the fact that despite the existence of a valid and registered right, the mark could continue to be used to the detriment of its owner.

Furthermore, with regard to the repetitive and continuous infringements of trademarks, some experts claim that it is necessary to adopt different rules for counting the limitation period for claims of default (for which the limitation

Dodatkowo, w stosunku do naruszeń charakteryzujących się ciągłością, wskazuje się również, że należałoby przyjmując odmienny sposób liczenia terminu przedawnienia dla roszczenia o zaniechanie niedozwolonych działań i usunięcie ich skutków [którego początek miałby biec od niezastosowania się naruszcyciela do wezwania o zaniechanie], podczas gdy w stosunku do pozostałych roszczeń, jak np. roszczeń o naprawienie szkody i wydanie bezprawnie uzyskanych korzyści, początek biegu terminu przedawnienia miałby być liczony tak jak w przypadku naruszeń powtarzalnych, tzn. rozpoczynałby się samodzielnie każdego dnia. Ogół przedstawionych powyżej wątpliwości i koncepcji tłumaczy zasadność podjętych przez Sąd Najwyższy rozważań w tym zakresie. Postanowieniem z dnia 12 grudnia 2019 r [sygn. akt III CZP 47/19] Sąd Najwyższy zdaje się skłaniać ku pogładowi, że początek biegu terminu przedawnienia w przypadku czynów ciągłych należy liczyć oddzielnie co do każdego naruszenia. Sąd Najwyższy podniósł jednak praktyczne wątpliwości związane z zastosowaniem tej zasady. Wskazał również, że krajowe koncepcje dotyczące przedawnienia roszczeń, daleko ograniczające prawa wyłączne właścicieli znaków, mogą być nie do pogodzenia z regulacjami dotyczącymi ochrony znaków towarowych Unii Europejskiej.

W związku z powyższym, Sąd Najwyższy przekazał przedmiotowe zagadnienie do rozstrzygnięcia powiększonemu składowi Sądu Najwyższego. Powiększony skład ma odpowiedzieć w szczególności na pytanie o to, czy roszczenia nie pieniężne, w tym roszczenie o zakazanie naruszania prawa ochronnego na znak towarowy, przedawniają się bezwzględnie z upływem pięcioletniego okresu przedawnienia liczonego od pierwszego dnia wkroczenia w prawa wyłączne uprawnionego do znaku towarowego, mimo że działania naruszcyciela miały charakter ciągły [powtarzalny] i trwały w chwili zgłoszenia roszczeń.

#### Co przyniesie przyszłość – znaczenie rozstrzygnięcia dla właścicieli marek

Obecnie termin rozpatrzenia sprawy przez powiększony skład Sądu Najwyższego niestety nie jest znany. Istotne jest jednak to, że właściciele marek powinni niecierpliwie oczekiwać na rozstrzygnięcie przedstawionych Sądowi zagadnień. Może się bowiem okazać, że właściciele znaków towarowych będą musieli rozważyć nowe procedury monitorowania rynku w taki sposób, aby na bieżąco identyfikować podmioty, które naruszają ich znaki towarowe, aby uniknąć ryzyka, że ich roszczenia ulegną przedawnieniu. Bez wątpienia będzie to jedno z najważniejszych

period should start running when the infringer fails to comply with the injunction request] and for other claims, such as claims for compensation for damage or the refund of illegal profits, for which the beginning of the limitation period should start running separately with regard to each separate infringement.

The doubts and concepts presented above explain the reasons for the Supreme Court's considerations in this respect. In the ruling in case no. III CZP 47/19, issued on December 12, 2019, the Supreme Court pointed out that the beginning of the limitation period of the repetitive and continuous infringement of the trademarks should be determined separately for each trademark infringement. However, the Supreme Court raised practical doubts as to the absolute application of this rule with respect to the repetitive and continuous infringements of trademarks. The Supreme Court also pointed out that the national regulations regarding the statute of limitation of trademark based claims, as limiting the rights of the trademark owners, may occur to be not fully compliant with EU trademark law.

Taking into consideration the above, the Supreme Court submitted the described case for consideration to the increased composition of the bench in the Supreme Court. The increased composition is to answer, in particular, the question of whether non-monetary claims, including a claim of default, are subject to the statute of limitation of five years counted from the first day of the infringer's entry into the exclusive rights of the trademark owner, even if the infringer's actions were continuous [repetitive] and permanent at the time of filing the claim.

#### *What will the future bring - the importance of the solution for brand owners*

At the moment, we unfortunately do not know when the increased composition of the Supreme Court will issue a verdict on the presented matter. However, it is important that brand owners await the results of the Supreme Court's considerations. This is particularly important because it may turn out that the trademark owners will have to consider implementing additional procedures to monitor the market in order to identify on a daily basis the entities infringing their trademarks. This may appear to be essential in order to avoid the risk that their claims will be classified as time-barred.

orzeczeń, jakie czekają nas, mamy nadzieję, w najbliższych miesiącach.

### MACIEJ OLEJNIK

radca prawny, rzecznik patentowy, starszy prawnik  
w kancelarii CMS  
attorney-at-law, patent attorney, senior associate at CMS

Without a doubt, this will be one of the most important rulings that we hope to see in the upcoming months.

### KATARZYNA ZYGMUNT

aplikantka adwokacka, prawnik w kancelarii CMS  
advocate trainee, lawyer at CMS



## Reklama wprowadzająca w błąd

Sektor motoryzacyjny, podobnie jak wiele innych branż cechuje bardzo wysoka konkurencyjność oraz dostępność szerokiej oferty produktów i usług porównywalnych pod względem ceny i jakości. Skuteczna reklama i promocja nadal stanowią kluczowe narzędzie przyciągania uwagi klientów oraz zwiększania sprzedaży. Stworzenie atrakcyjnej i przyciągającej uwagę odbiorcy kampanii reklamowej, która przedstawiałaby produkty lub usługi w najlepszym świetle oraz faktycznie wyróżniała je na tle konkurencji, wymaga zazwyczaj znacznych nakładów finansowych i organizacji. W pogoni za jak najbardziej atrakcyjnym przekazem reklamowym przedsiębiorcy powinni jednak pamiętać, że nie wszystkie działania promocyjne mogą być uznane za uczciwe i zgodne z prawem. Jednym z rodzajów takich niedozwolonych działań w zakresie promocji jest reklama wprowadzająca w błąd.

### Czym jest reklama wprowadzająca w błąd?

Reklama wprowadzająca w błąd jest szczegółowo regulowana przez prawo Unii Europejskiej. Podstawowym aktem prawnym Unii Europejskiej dotyczącym reklamy wprowadzającej w błąd jest dyrektywa 2006/114/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej [„**Dyrektywa 2006/114**”]. Zgodnie z art. 2 lit. b) tego aktu prawnego „reklama wprowadzająca w błąd” oznacza każdą reklamę, która w jakikolwiek sposób, w tym przez swoją formę, wprowadza lub może wprowadzić w błąd osoby, do których jest skierowana lub dociera, i która, z powodu swojej zwodniczej natury, może wpłynąć na ich postępowanie gospodarcze lub która, z tych powodów, szkodzi lub może szkodzić konkurentowi. Reklama wprowadzająca w błąd, o której mowa w Dyrektywie 2006/114 dotyczy wyłącznie stosunków pomiędzy przedsiębiorcami (B2B).

## Misleading advertising

The automotive sector, like many other industries, is characterised by very high competitiveness and availability of a wide range of products and services comparable in terms of price and quality. Effective advertising and promotion continue to be a key tool to attract customer attention and increase sales. Creating an attractive and eye-catching advertising campaign that presents products or services in the best light and in fact differentiates them from the competitors' offer usually requires considerable financial outlays and organisational effort. However, in the pursuit of the most attractive advertising message, businesses should bear in mind that not all promotional activities can be considered fair and lawful. One type of such prohibited promotional activities is misleading advertising.

### What is misleading advertising?

Misleading advertising is specifically governed by European Union law. The basic legal act of the European Union concerning misleading advertising is Directive 2006/114/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 concerning misleading and comparative advertising [“**Directive 2006/114**”]. According to Article 2(b) of that legal act, “misleading advertising” means any advertising which in any way, including its presentation, deceives or is likely to deceive the persons to whom it is addressed or whom it reaches and which, by reason of its deceptive nature, is likely to affect their economic behaviour or which, for those reasons, injures or is likely to injure a competitor. Misleading advertising as referred to in Directive 2006/114 only applies to business-to-business (B2B) relationships.

Zgodnie z art. 3 Dyrektywy 2006/114, przy ustalaniu, czy reklama wprowadza w błąd, należy wziąć pod uwagę wszystkie jej cechy, w szczególności wszelkie zawarte w niej informacje dotyczące:

- cech charakterystycznych towarów lub usług, takich jak ich dostępność, rodzaj, wykonanie, skład, sposób i data produkcji lub wykonania, przydatność do celu, zastosowanie, ilość, specyfikacja, pochodzenie geograficzne lub handlowe lub spodziewane rezultaty jego zastosowania oraz rezultaty i szczególne właściwości testów lub kontroli wykonanych na towarach lub usługach,
- ceny lub sposobu obliczenia ceny i warunków dostawy towarów lub świadczenia usług,
- rodzaju, właściwości i praw reklamującego, takich jak jego tożsamość i majątek, jego kwalifikacje i prawa własności przemysłowej, handlowej lub prawa własności intelektualnej, a także jego nagrody i wyróżnienia.

W polskim prawie reklama wprowadzająca w błąd uregulowana jest przede wszystkim w art. 16 ust. 1 pkt 2] ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji („UZNK”). Zgodnie ze wspomnianym przepisem czynem nieuczciwej konkurencji w zakresie reklamy jest w szczególności reklama wprowadzająca klienta w błąd i mogąca przez to wpłynąć na jego decyzję co do nabycia towaru lub usługi. Z powyższej definicji wynika, że aby można było mówić o reklamie wprowadzającej w błąd muszą wystąpić łącznie dwie przesłanki:

- reklama wprowadza klienta w błąd odnośnie towaru usługi czy też samego przedsiębiorcy, który je oferuje oraz
- może przez to wpłynąć na decyzję klienta co do nabycia towaru lub usługi od określonego przedsiębiorcy.

Odnosnie pierwszej ze wskazanych przesłanek Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 25 maja 2012 roku zwrócił uwagę, iż „dla zaistnienia czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 16 ust. 1 pkt 2 u.z.n.k. konieczne, jest aby dany przekaz reklamowy mógł kreować u jego odbiorców wyobrażenia niezgodne z rzeczywistym stanem rzeczy [tj. fałszywe wyobrażenia o rzeczywistości]. Punktem ciężkości oceny naruszenia tego przepisu jest zatem analiza prawdziwości [zgodności z rzeczywistym stanem rzeczy] wyobrażeń odbiorców reklamy a nie zaś reklamy jako takiej. [...] W rezultacie, jako wprowadzającej w błąd nie można kwalifikować reklamy, która kreuje jedynie pozytywne lub negatywne skojarzenia odbiorców, które jednak nie przybierają formy weryfikowalnego poglądu na temat konkretnego fragmentu rzeczywistości”<sup>1</sup>. Kluczowe jest

In accordance with Article 3 of Directive 2006/114, in determining whether advertising is misleading, account shall be taken of all its features, and in particular of any information it contains concerning:

- the characteristics of goods or services, such as their availability, nature, execution, composition, method and date of manufacture or provision, fitness for purpose, uses, quantity, specification, geographical or commercial origin or the results to be expected from their use, or the results and material features of tests or checks carried out on the goods or services,
- the price or the manner in which the price is calculated, and the conditions on which the goods are supplied or the services provided,
- the nature, attributes and rights of the advertiser, such as his identity and assets, his qualifications and ownership of industrial, commercial or intellectual property rights or his awards and distinctions.

In Polish law, misleading advertising is regulated primarily under Article 16(1)(2) of the Act of 16 April 1993 on Combating Unfair Competition [“Act on Combating Unfair Competition”). Pursuant to the said provision, an act of unfair competition in the field of advertising is, in particular, advertising which misleads a customer and may thus affect his decision to purchase goods or services. It follows from the above definition that for misleading advertising to occur two conditions must both be fulfilled:

- the advertisement misleads the customer with regard to goods or services or the trader who offers them and
- this may thus influence the customer’s decision to purchase the goods or service from a particular trader.

As regards the first of the above-mentioned conditions, the Supreme Court in the judgement of 25 May 2012 noted that “for an act of unfair competition as defined in Article 16(1)(2) of the Act on Combating Unfair Competition to occur, the given advertising message must create in its recipients images that are not true as to the actual state of affairs [i.e. false images of reality]. Therefore, any infringement of this provision is assessed mainly based on the analysis of the truthfulness [being true to the actual state of affairs] of the images created in the advertising audience and not on advertising as such. [...] As a result, advertisements that create only positive or negative associations in recipients, but do not take the form of a verifiable view of a specific fragment of reality, cannot be classified as misleading”<sup>1</sup>. It is therefore crucial to

zatem ustalenie w jaki sposób reklama wpływa na wyobrażenie klienta o danej usłudze czy też towarze, tj. czy prowadzi co najmniej do ryzyka wprowadzenia klienta w błąd w odniesieniu do właściwości, cech danych towarów lub usług. Jednocześnie w orzecznictwie zwraca się uwagę, że wprowadzenie w błąd powinno odnosić się do zasadniczych właściwości towarów lub usług<sup>2</sup>.

Drugą przesłanką świadczącą o zaistnieniu reklamy wprowadzającej w błąd jest okoliczność, że błędne przekonanie klienta o reklamowanym produkcie może wpłynąć na jego decyzję o wyborze danej usługi lub produktu. W orzecznictwie wskazuje się, że „*błąd wywołany reklamą powinien być istotny, tj. powinien wywołać co najmniej potencjalną zdolność wpływu na decyzje klientów co do wyboru reklamowanego produktu. Innymi słowy, nawet przekazy nieprawdziwe nie są czynami nieuczciwej konkurencji objętej hipotezą unormowania zawartego w art. 16 ust. 1 pkt 2 ZNKU, jeżeli nie miały zdolności wywarcia wpływu na decyzje klientów co do wyboru reklamowanego produktu.*”<sup>3</sup> Jest przy tym bez znaczenia, czy na skutek reklamy wprowadzającej w błąd klient finalnie nabył reklamowany produkt lub usługę<sup>4</sup>.

Ponadto, mając na uwadze treść przepisu art. 16 ust. 2 UZNK, przy ocenie reklamy wprowadzającej w błąd należy uwzględnić wszystkie jej elementy, zwłaszcza dotyczące ilości, jakości, składników, sposobu wykonania, przydatności, możliwości zastosowania, naprawy lub konserwacji reklamowanych towarów lub usług, a także zachowania się klienta. Tytułem przykładu, Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 23 czerwca 2004 roku, wskazał, że: „*Jeżeli więc wbrew treści reklamy konsument nie ma możliwości zastosowania reklamowanego produktu np. dlatego, że reklamodawca nie posiada go w swojej ofercie - reklama jest bezprawna. Wprowadzenie w błąd polegać może na pominięciu w reklamie istotnych dla konsumenta informacji lub zawarciu w reklamie sformułowań kłamliwych*”<sup>5</sup>. Poza elementami wymienionymi w art. 16 ust. 2 UZNK, przy ocenie reklamy wprowadzającej w błąd należy uwzględnić cenę towaru lub usługi jako elementu, która często jest podstawowym czynnikiem wpływającym na decyzję klienta o zakupie określonego towaru lub usługi<sup>6</sup>.

determine how the advertisement affects the customer's perception of the given services or goods, i.e. whether it at least gives rise to the risk of misleading the customer as to the properties, characteristics of the goods or services concerned. At the same time, the case law points out that misleading should relate to the essential characteristics of goods or services<sup>2</sup>.

The second condition for the existence of misleading advertisement is the fact that the customer's misconception about the advertised product may affect his decision to choose a given service or product. The case law indicates that “*the mistake caused by the advertisement should be significant, i.e. it should at least have the potential to influence the customers' decisions on the choice of the advertised product. In other words, even false messages are not acts of unfair competition covered by the hypothesis of the rule provided for in Article 16[1][2] of the Act on Combating Unfair Competition if they have not had the ability to influence customers' decisions on the choice of the advertised product.*”<sup>3</sup> At the same time, it is irrelevant whether the customer has finally purchased the advertised product or service as a result of misleading advertising or not<sup>4</sup>.

Furthermore, having regard to the provisions of Article 16[2] of the Act on Combating Unfair Competition, when assessing misleading advertising one must take into account all its elements, particularly those relating to the quantity, quality, ingredients, method of production/performance, suitability, applicability, repair or maintenance of the advertised goods or services, and customer behaviour. As an example, in its judgment of 23 June 2004, the Court of Competition and Consumer Protection indicated that: “*Therefore, if, contrary to the content of the advertisement, the consumer cannot use the advertised product, e.g. because the advertiser does not have it in its offer - the advertisement is unlawful. Misrepresentation may consist in omitting information relevant for the consumer in the advertisement or including false statements in the advertisement*”<sup>5</sup>. In addition to the elements listed in Article 16[2] of the Act on Combating Unfair Competition, when assessing misleading advertising, the price of the goods or service should be taken into account as an element which is often a fundamental factor in the customer's decision to purchase particular goods or services<sup>6</sup>.

### Model przeciętnego konsumenta jako kryterium oceny

Dokonując oceny czy dana reklama ma charakter reklamy wprowadzającej w błąd istotne jest ustalenie modelu przeciętnego odbiorcy określonych towarów i usług. Ustalenie bowiem, czy w danej sprawie mogło nastąpić wprowadzenie klienta w błąd podlega ocenie właśnie z punktu widzenia przeciętnego konsumenta. W orzecznictwie przyjmuje się obecnie wzorzec przeciętnego konsumenta, który jest należycie poinformowany, uważny i rozsądny<sup>7</sup>. Jednocześnie zauważa się, że model ten nie może być definiowany w oderwaniu od ustalonych warunków obrotu i realiów życia gospodarczego<sup>8</sup>. Oznacza to, iż z uwagi na przedmiot reklamy model ten może być różny. Inny zatem będzie wzorzec odbiorcy reklamy nabywającego produkty codziennego użytku, np. proszek do prania lub artykuły spożywcze, a inny - nabywcy samochodów. W odniesieniu do rynku motoryzacyjnego trafnie zauważył Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 3 grudnia 2003 roku, iż: „Na rynku motoryzacyjnym, zwłaszcza w odniesieniu do nabywców samochodów, odrzucić należy lansowany w doktrynie model mało krytycznego, jeżeli nie wręcz, nierozważnego konsumenta wykazującego brak edukacji rynkowej i doświadczeń w tym zakresie będących następstwem specyfiki krajowego marketingu. Sama wysokość ceny nabywanego samochodu wyklucza potraktowanie nabywcy jako nieostrożnego konsumenta bezkrytycznie odnoszącego się do haseł reklamowych i nie posiadającego podstawowych informacji. Polski odbiorca reklamy w tym segmencie rynku samochodowego posiadał umiejętność odczytywania informacji reklamowych. Nie można potraktować go jako mało uważnego i łatwo poddającego się [...]”<sup>9</sup>. Sąd Najwyższy przyjął zatem, że nabycie przez konsumenta pojazdu samochodowego wymaga wyższego stopnia uwagi i ostrożności niż w przypadku towarów powszechnego użytku nabywanych przez konsumentów dużo częściej, np. codziennie.

### Ciężar dowodu prawdziwości wypowiedzi w reklamie

Zgodnie z treścią art. 18a UZNK Ciężar dowodu prawdziwości oznaczeń lub informacji umieszczanych na towarach albo ich opakowaniach lub wypowiedzi zawartych w reklamie spoczywa na osobie, której zarzuca się czyn nieuczciwej konkurencji związany z wprowadzeniem w błąd. Przepis ten przenosi na pozwanego ciężar dowodu w postępowaniu, którego przedmiotem jest czyn nieuczciwej konkurencji związany z wprowadzeniem w błąd. Oznacza to, że uczestnik rynku, który zarzuca innemu

### The average consumer model as an assessment criterion

In assessing whether a given advertisement is misleading, it is important to determine the model of the average recipient of certain goods and services. The determination of whether in a given case the consumer is misled is assessed from the point of view of the average consumer. The case law currently adopts a model of the average consumer who is properly informed, attentive and reasonable<sup>7</sup>. At the same time, it is noted that this model cannot be defined in isolation from established trading conditions and economic realities<sup>8</sup>. This means that the model may vary, depending on the subject matter of the advertisement. Therefore, the model of the advertisement recipient who buys everyday products, e.g. washing powder or groceries, will be different from the one of a car buyer. As regards the automotive market, the Supreme Court correctly noted in its judgment of 3 December 2003 that: “In the automotive market, especially as regards car buyers, the doctrinally promoted model of an uncritical - if not even reckless - consumer showing a lack of market education and experience as a result of the specificities of national marketing should be rejected. The sheer level of the price of the car purchased precludes the purchaser from being treated as an unwise consumer who is uncritical about advertising slogans and does not have basic information. The Polish recipient of advertising in this segment of the car market has acquired the ability to read advertising information. He cannot be treated as inattentive and easily influenced [...]”<sup>9</sup>. Therefore, the Supreme Court assumed that the purchase of a motor vehicle by a consumer requires a higher degree of attention and caution than in the case of common-use goods purchased by consumers much more often, e.g. every day.

### The burden of proof of the truthfulness of statements in advertising

According to Article 18a of the Act on Combating Unfair Competition, the burden of proving the truthfulness of signs or information placed on goods or their packaging or statements contained in the advertisement lies with the person who is accused of an act of unfair competition related to misleading consumers. This provision transfers onto the defendant the burden of proof in proceedings concerning an act of unfair competition related to mis-

przedsiębiorcy popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji, związanego z wprowadzeniem w błąd, nie jest zobowiązany do wykazania, że wypowiedzi zawarte w reklamie są prawdziwe. Jeżeli pozwany nie wykaże, że dane oznaczenia, informacje lub wypowiedzi reklamowe są prawdziwe, wówczas sąd powinien przyjąć, że są one nieprawdziwe<sup>10</sup>. Tak sformułowana zasada rozkładu ciężaru dowodu jest odmienna od ogólnej zasady ciężaru dowodu sformułowanej w art. 6 Kodeksu Cywilnego, zgodnie z którą ciężar udowodnienia faktu spoczywa na osobie, która z faktu tego wywodzi skutki prawne.

### Reklama wprowadzająca w błąd jako nieuczciwa praktyka rynkowa

Reklama wprowadzająca w błąd może stanowić również nieuczciwą praktykę rynkową. Zgodnie z art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 roku o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym [mającej zastosowanie w relacjach przedsiębiorca - konsument], praktyka rynkowa stosowana przez przedsiębiorców wobec konsumentów jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu. Z kolei z art. 5 ust. 1 tej ustawy wynika, że za praktykę rynkową uznaje się za działanie wprowadzające w błąd, jeżeli działanie to w jakikolwiek sposób powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. Może to być: rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji, rozpowszechnianie prawdziwych informacji w sposób mogący wprowadzać w błąd lub też działanie związane z wprowadzeniem produktu na rynek, które może wprowadzać w błąd w zakresie produktów lub ich opakowań, znaków towarowych, nazw handlowych lub innych oznaczeń indywidualizujących przedsiębiorcę lub jego produkty.

### Podsumowanie

Przepisy dotyczące reklamy wprowadzającej w błąd [obok np. przepisów dotyczących reklamy porównawczej czy kryptoreklamy] stanowią jedną z najczęstszych podstaw roszczeń podnoszonych wobec przekazów reklamowych konkurenta. Z tej perspektywy istotne jest, aby każdy przedsiębiorca, który planuje działania reklamowe

leading consumers. This means that a market participant who accuses another trader of committing an act of unfair competition related to misleading consumers is not obliged to prove that the statements contained in the advertisement are true. If the defendant fails to prove that the given designations, information or statements in the advertisement are true, then the court should assume that they are false<sup>10</sup>. The principle of the distribution of the burden of proof formulated in this way is different from the general principle of the burden of proof formulated in Article 6 of the Civil Code, according to which the burden of proving a fact lies with the person who derives legal effects from this fact.

### Misleading advertising as an unfair market practice

Misleading advertising may also constitute an unfair market practice. According to Article 4[1] of the Act of 23 August 2007 on Counteracting Unfair Market Practices [applicable to business-to-consumer relations], a market practice applied by traders towards consumers is unfair if it is contrary to good manners and materially distorts or is likely to distort the market behaviour of an average consumer before, during or after the conclusion of a contract concerning a product. In turn, it follows from Article 5[1] of that Act that a market practice is deemed to be misleading if it in any way causes or may cause the average consumer to take a decision concerning a contract which he would not have taken otherwise. This may be: dissemination of false information, dissemination of true information in a manner that may be misleading, or an action related to placing a product on the market which may be misleading as regards products or their packaging, trademarks, trade names or other signs individualising the trader or his/its products.

### Summary

Misleading advertising regulations [in addition to, for example, regulations on comparative advertising or surreptitious advertising] are one of the most common grounds for claims against a competitor's advertising messages. From this perspective, it is important that any trader who plans to advertise its products or services also bear these

w odniesieniu do swoich produktów lub usług miał na uwadze również te regulacje. Świadomość ograniczeń w tym zakresie oraz odpowiednie przygotowanie strategii i poszczególnych przekazów reklamowych, uwzględniających również przywołane powyżej regulacje – powinny w istotny sposób ograniczyć ryzyko czasochłonnych postępowań spornych, umożliwiając przedsiębiorcy prowadzenie niezakłóconej działalności, w tym aktywności promocyjnej.

regulations in mind. The awareness of the limitations in this respect and the appropriate preparation of strategies and individual advertising messages, also taking into account the above-mentioned regulations, should significantly reduce the risk of time-consuming litigation, enabling the trader to conduct undisturbed activities, including promotional activities.

#### PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 maja 2012 roku, sygn. akt I CSK 498/11.  
Judgement of the Supreme Court of 25 May 2012, ref. I CSK 498/11.
2. Wyrok Sądu Apelacyjnego z dnia 4 kwietnia 2013 roku, sygn. akt I ACa 1167/12.  
Judgement of the Court of Appeal of 4 April 2013, ref. I ACa 1167/12.
3. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 maja 2012 roku, sygn. akt I CSK 498/11.  
Judgement of the Supreme Court of 25 May 2012, ref. I CSK 498/11.
4. Komentarz do art. 16 UZNK, [w:] M. Sieradzka, M. Zdyb [red.], *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, wyd. II 2016, Legalis.  
Commentary on Article 16 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] M. Sieradzka, M. Zdyb [edit.], *Act on Combating Unfair Competition. Commentary*, edit. II 2016, Legalis.
5. Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 23 czerwca 2004 roku, sygn. akt XVII Ama 66/03.  
Judgement of the Court of Competition and Consumer Protection of 23 June 2004, ref. XVII Ama 66/03.
6. Komentarz do art. 16 UNZK, [w:] R. Szwaja 2019 [red.], *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, wyd. 5, Legalis.  
Commentary on Article 16 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] R. Szwaja 2019 [edit.], *Act on Combating Unfair Competition. Commentary*, edit. 5, Legalis.
7. Por. np. wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 16 lipca 1998 roku w sprawie C-210/96 oraz z dnia 4 kwietnia 2000 roku w sprawie C-465/98.  
Cf. e.g. judgement of the Court of Justice of the European Union of 16 July 1998 in case C-210/96 and of 4 April 2000 in case C-465/98.
8. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 lipca 2002 roku, sygn. akt I CKN 1319/00.  
Judgement of the Supreme Court of 11 July 2002, ref. I CKN 1319/00.
9. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 grudnia 2003 r., sygn. akt I CK 358/02.  
Judgement of the Supreme Court of 3 December 2003, ref. I CK 358/02.
10. K. Szczepanowska-Kozłowska, Komentarz do art. 18a UZNK, [w:] E. Nowińska, K. Szczepanowska-Kozłowska, *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, LEX.  
K. Szczepanowska-Kozłowska, Commentary on Article 18a of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] E. Nowińska, K. Szczepanowska-Kozłowska, *Act on Combating Unfair Competition*, LEX.

MAREK OLEKSYN

radca prawny, partner w kancelarii CMS  
attorney-at-law, partner at CMS

KARINA ZIELIŃSKA-PIĄTKOWSKA

adwokat, associate w kancelarii CMS  
advocate, associate at CMS





## Telemarketing według regulatorów i projektowanych zmian

## Telemarketing According to Regulators and the Planned Changes

*Pandemia koronawirusa oddziałuje na wiele obszarów życia społecznego i gospodarczego. Branża motoryzacyjna oraz marketingowa, w tym również najsilniejsi gracze na tym rynku, odczuwa skutki globalnego lockdownu. Dlatego nie dziwi zwiększone zainteresowanie takimi narzędziami marketingowymi, jak e-mail marketing czy telemarketing. Drogą mailową oraz telefoniczną kierowane są oferty, propozycje, a także m.in. zaproszenia na webinary i inne wydarzenia organizowane on-line. Praktyki te nie są obce również branży motoryzacyjnej.*

*The coronavirus pandemic is affecting many areas of the social and economic life. The automotive and marketing industry, including the strongest players on the market, are also feeling the effects of the global lockdown. Therefore, increased interest in such marketing tools as e-mail marketing or telemarketing is not surprising. Offers, proposals but also, among other things, invitations to webinars and other online events are provided online or on the phone. Such practices are also used in the automotive industry.*

Należy jednak pamiętać, iż szczególne okoliczności nie uprawniają do korzystania z tego rodzaju narzędzi marketingowych w sposób niezgodny z wymogami prawa. Ograniczenia wynikające z przepisów prawa nadal obowiązują. Coraz bardziej kłopotliwe stają się także oczekiwania regulatorów, którzy w ostatnim czasie byli szczególnie aktywni w kontekście telemarketingu.

### Ograniczenia wynikające z prawa

Podstawowym źródłem komplikacji oraz zwiększonej aktywności organów jest art. 172 Prawa telekomunikacyjnego. Zgodnie z jego ust. 1, „zakazane jest używanie telekomunikacyjnych urządzeń końcowych i automatycznych systemów wywołujących dla celów marketingu bezpośredniego, chyba że abonent lub użytkownik końcowy uprzednio wyraził na to zgodę”. Kolejny ustęp doprecyzowuje, że wymóg ten nie narusza zakazów i ograniczeń dotyczących przesyłania niezamówionej informacji handlowej wynikających z odrębnych ustaw, a konkretnie – z ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną. W związku z wdrażaniem w Polsce RODO, w obu tych ustawach wprowadzono dodatkowe zastrzeżenie, zgodnie z którym do uzyskania wymaganych zgód marketingowych „stosuje się przepisy o ochronie danych osobowych”. W praktyce oznacza to konieczność stosowania przepisów RODO.

However, one should remember that the special circumstances do not authorise using such marketing tools in a manner that is inconsistent with legal requirements. The restrictions arising from the provisions of law continue to apply. The regulators' expectations that have recently been particularly active with respect to telemarketing are also increasingly burdensome.

### Restrictions arising from the provisions of law

The basic source of complications and increased activity of the authorities is Article 172 of the Telecommunications Law. In accordance with section 1 of that Article, “it is forbidden to use telecommunications terminal equipment and automated calling systems for the purposes of direct marketing unless a subscriber or end user has given his or her prior consent”. The next section clarifies that such requirement does not violate the prohibitions and restrictions related to sending unsolicited commercial communications arising from separate Acts and specifically – from the Act on Providing Services by Electronic Means. Due to the implementation of the GDPR in Poland, an additional stipulation was introduced to both Acts according to which for obtaining the required marketing consents “the provisions on personal data protection are applied”. In practice, it entails the need to apply the provisions of the GDPR.

## Szerokie rozumienie marketingu bezpośredniego

Publikowane w ostatnim czasie rozstrzygnięcia regulatorów potwierdzają szerokie rozumienie terminu „marketing bezpośredni”:

- W ocenie Prezesa UKE „*marketing bezpośredni jest działalnością polegającą na dostarczaniu bezpośrednio klientom informacji lub propozycji dotyczących sprzedaży towarów i usług, promujących konkretną działalność gospodarczą, poprzez różne kanały komunikowania*”, w dodatku „*niezależnie od tego czy celem tego działania będzie promocja konkretnych usług przedsiębiorcy, czy też przekazywanie w sposób ogólny informacji o prowadzonej przez przedsiębiorcę działalności*” (decyzja z 31 października 2019 r.);
- Analogiczne stanowisko zajął Prezes UOKiK, zdaniem którego „*marketing bezpośredni obejmuje nie tylko działania o charakterze sprzedażowym, ale również jakiegokolwiek działania, które służą dostarczaniu informacji, jeśli ich końcowym efektem jest zainteresowanie adresata ofertą przedsiębiorcy*” (decyzja z 30 maja 2019 r.);
- Z kolei GIODO (poprzednik Prezesa UODO) podkreśla, że „*istotą marketingu są działania mające na celu kształtowanie popytu poprzez poszerzenie kręgu nabywców na usługi świadczone przez firmę, jak również poprawienie relacji pomiędzy firmą a klientem*” (decyzja GIODO z 11 maja 2012 r.).

## Konstruowanie zgód telemarketingowych

W decyzjach nakładających kary finansowe za naruszenia art. 172 Prawa telekomunikacyjnego odnaleźć można również liczne, praktyczne wskazówki dotyczące sposobu formułowania wymaganych zgód (tele)marketingowych:

- W decyzji z marca 2019 r. Prezes UOKiK zwrócił uwagę, że w treści zgody marketingowej „*powinny zostać jednoznacznie wskazane kanały komunikacji, które zgoda obejmuje (np. sms, telefon/telekomunikacyjne urządzenie końcowe, e-mail), cel, dla którego została ona wyrażona, jak również podmiot, na rzecz którego jest ona udzielana*”;
- Z kolei w decyzji z 30 maja 2019 r. Prezes UOKiK rekomenduje, że „*należałoby wyodrębnić klauzulę zgody na przetwarzanie danych osobowych w celach marketingowych (w tym podmiotów trzecich) od klauzuli zgody na udostępnianie danych podmiotom trzecim*”.

## Broad understanding of direct marketing

The regulators' resolutions that have been recently published confirm the broad understanding of the term “direct marketing”:

- In the view of the President of the Office of Electronic Communications, “*direct marketing is an activity consisting in providing customers directly with information or proposals concerning the sale of goods and services, promoting a given business activity through various communication channels*” and in addition “*irrespective of whether the aim of such activity is the promotion of specific services of the business entity or the provision of general information on the activity carried out by the business entity*” (decision dated 31 October 2019);
- An analogous position was taken by the President of the UOKiK, in whose view “*direct marketing includes not only activities of a sales nature but also any activities that serve the purpose of providing information if they result in attracting the addressee's interest in the business entity's offer*” (decision dated 30 May 2019);
- In turn, the Inspector General for Personal Data Protection [the predecessor of the President of the Personal Data Protection Office] emphasises that “*the essence of marketing are activities aimed at shaping demand by means of broadening the group of purchasers of the services provided by a company, as well as improving the relationship between the company and the customer*” (decision of the Inspector General for Personal Data Protection dated 11 May 2012).

## Structuring telemarketing consents

In decisions imposing financial penalties for violating Article 172 of the Telecommunications Law one can also find much practical guidance concerning the manner of formulating the required (tele)marketing consents:

- In the decision of March 2019 the President of the UOKiK noted that the wording of a marketing consent “*should clearly indicate the communication channels covered by the consent (e.g. sms, phone/telecommunications terminal device, e-mail), the purpose for which such consent was granted, as well as the entity to which it is granted*”.
- In turn, in the decision dated 30 May 2019 the President of the UOKiK recommends “*separating the consent clause for the processing of personal data for marketing purposes (including third parties) from the consent clause for making such data available to third parties*”. In practice, such consents are combined

W praktyce zdarza się, że tego rodzaju zgody są łączone, przepisy nie rozstrzygają bowiem jednoznacznie jak postępować w takich sytuacjach.

Sprawa dodatkowo komplikuje się w przypadku nabycia bazy zgód marketingowych od brokera danych lub innego podmiotu, który oferuje tego rodzaju produkty oraz powiązane z nimi usługi. W głośnej sprawie przeciwko Netia S.A., Prezes UOKiK rozwiął wątpliwości, jakie mogłyby pojawiać się w tym kontekście, podkreślając, że „*podmiot stosujący marketing bezpośredni ponosi odpowiedzialność [...] niezależnie od tego czy sam uzyskiwał [...] zgody czy też uzyskał bazę zgód od podmiotu trzeciego*” [decyzja z 30 maja 2019 r.]. W sprawie tej zgody marketingowe zostały zebrane przez podmiot trzeci przy okazji organizowanych przez niego konkursów, oferowania darmowych usług, itp. Poza przekazaniem bazy danych, nie została przekazana Netii treść zgód – na co również organ zwrócił uwagę. Najpoważniejszy jednak zarzut dotyczył tego, że „*zgoda na kontakt telefoniczny celem przedstawienia oferty marketingowej pochodząca z zakupionych baz nie określała Netii S.A. jako podmiotu, na rzecz którego była [...] udzielona zgoda*”. W ocenie Prezesa UOKiK „*konsument już w momencie wyrażenia zgody powinien mieć świadomość, na rzecz jakich podmiotów zgoda zostaje udzielona lub lista tych podmiotów powinna być dla konsumenta łatwo dostępna*”. Takie stanowisko odbiega od praktyki rynkowej, nie znajduje ono również uzasadnienia w przepisach, w szczególności przepisach ROODO. Praktyka zakłada zbieranie przez brokerów danych zgód marketingowych, gdzie odbiorcy danych wskazani są w sposób rodzajowy, np. jako „renomowani producenci samochodów”, „dealery samochodowi”, „dostawcy usług finansowych”, lecz z reguły nie są oni indywidualizowani, jak oczekiwaby tego Prezes UOKiK. Wymóg zbierania zgód marketingowych wskazujących każdorazowo „imiennie” wszystkich potencjalnych odbiorców danych [tzn. firm mogących korzystać z zebranych zgód] stanowiłby dla branży olbrzymie wyzwanie.

### Cold calling

Istotne wątpliwości budzi w praktyce również dopuszczalność kierowania tzw. *cold calling*’u. Praktyka ta polega na wykonywaniu połączeń telefonicznych w celu zebrania wymaganych zgód. W tym zakresie podejście organów nadzorczych oraz sądów powszechnych wykazuje istotne różnice:

- Sąd Okręgowy Warszawa-Praga w wyroku z 4 stycznia 2019 r. (sygn. IV Ca 1873/16) wskazał, iż „*nie jest sprzeczne z art. 172 PT wykonywanie [...] połączeń na losowo*

as the provisions do not clearly resolve how one should proceed in such situations.

The matter is additionally complicated in the case of purchasing a database of marketing consents from a data broker or another entity that offers such products and related services. In the high-profile case against Netia S.A., the President of the UOKiK dispelled doubts that could arise in this context and emphasised that “*an entity that applies direct marketing is liable [...] irrespective of whether it obtained [...] the consents by itself or whether it obtained a database of consents from a third party*” (decision dated 30 May 2019). In this case marketing consents were collected by a third party at the time of contests and free of charge services offered by it, etc. Apart from providing the database, Netia was not provided with the wording of the consents – which was also noted by the authority. However, the most serious allegation concerned the fact that “*consent for telephone contact to present a marketing offer from the purchased databases did not specify Netia S.A. as the entity to which the consent had been granted [...]*”. In the view of the President of the UOKiK, “*already at the moment of granting the consent the consumer should be aware to which entities the consent is granted or the list of such entities should be easily accessible for the consumer*”. Such position departs from the market practice; it is also not justified by the provisions of law, and specifically the provisions of the GDPR. The practice assumes data brokers collecting marketing consents where the data recipients are indicated in a generic way e.g. as “renowned car manufacturers”, “car dealers”, “financial services providers”, but as a rule they are not singled out, as would be expected by the President of the UOKiK. The requirement to collect marketing consents indicating each time by name all of the potential data recipients [i.e. the companies that can use the collected consents] would constitute a huge challenge for the industry.

### Cold calling

The admissibility of *cold calling* also raises material concerns in practice. This practice consists in making telephone calls to collect the required consents. In this scope there are significant differences in the approach of supervisory authorities and state courts:

- The Regional Court Warszawa-Praga, in the judgement dated 4 January 2019 [case file no. IV Ca 1873/16], indicated that “*it is not contrary to Article 172 of the*

wybrane numery abonentów bez ich zgody w celu ustalenia, czy wyrażają oni zgodę na kontakt telefoniczny w celu marketingu bezpośredniego. [...] Wyrażony w przytoczonym przepisie zakaz powinien być, zgodnie z konstytucyjną zasadą proporcjonalności, interpretowany w sposób ścisły, a nie rozszerzający, zwłaszcza że obowiązuje również w odniesieniu do abonentów będących przedsiębiorcami. Gdyby bowiem ustawodawca chciał zakazać kontaktu z abonentem w sposób całkowity, zrezygnowałby z wprowadzenia przesłanki dotyczącej celowości kontaktu”;

- Z drugiej strony, praktykę tego rodzaju dość konsekwentnie kwestionuje m.in. Prezes UOKiK, zdaniem którego „[...] jako mieszczące się w hipotezie art. 172 PT kwalifikowane mogą być nie tylko sytuacje, w których przedsiębiorca kontaktuje się z konsumentem w celu przedstawienia propozycji zawarcia umowy, ale także gdy kontakt ma na celu uzyskanie zgody na marketing bezpośredni” (decyzja Prezesa UOKiK ws. Netia S.A.).

#### Nowe Prawo komunikacji elektronicznej – pora na zmiany?

Warto również dodać, iż w Ministerstwie Cyfryzacji (MC) trwają obecnie prace nad nowym Prawem komunikacji elektronicznej (PKE), które ma wdrażać przepisy dyrektywy ustanawiającej Europejski Kodeks Łączności Elektronicznej. Jedną z kwestii problemowych jest podejście do telemarketingu. W kwietniu br. MC opublikowało wstępny projekt PKE, który zakłada połączenie – w przepisie art. 343 – dotychczasowych rozwiązań przyjętych w przepisach Prawa telekomunikacyjnego oraz ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Usunięty ma bowiem zostać art. 10 tej ostatniej ustawy. W ten sposób – jak można zakładać – usunięta zostałaby wątpliwość dotycząca ilości wymaganych w kontekście telemarketingu zgód. Jest więc szansa na zmiany zasad rządzących marketingiem, zwłaszcza tym prowadzonym telefonicznie. Pracom nad nową regulacją warto jednak przyglądać się bliżej. Wiele z problemów związanych z telemarketingiem (w tym tych wskazanych powyżej) projekt ten bowiem nie rozwiązuje.

DR / PH.D DAMIAN KARWALA

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS

*Telecommunications Law to make [...] calls to randomly selected numbers of subscribers without their consent to determine whether they agree to telephone contacts for the purpose of direct marketing. [...] The prohibition expressed in the referenced provision should be, in accordance with the constitutional principle of proportionality, interpreted in a strict and not in an extended manner, all the more that it also applies with respect to subscribers that are business entities. This is due to the fact that if the legislator wanted to entirely prohibit contacts with the subscriber, it would resign from the prerequisite concerning the purpose of the contact”.*

- On the other hand, such practice is quite consequently challenged by, among other things, the President of the UOKiK, in whose opinion “[...] as ones included in the hypothesis of Article 172 of the Telecommunications Law, qualified situations may be not only those in which a business entity contacts a consumer to present a proposal of entering into an agreement but also when the contact is aimed at obtaining consent for direct marketing” (decision of the President of the UOKiK regarding Netia S.A.).

#### New Electronic Communications Law – time for changes?

It is also worth noting that at present works are carried out at the Ministry of Digital Affairs on the new Electronic Communications Law (ECL) that is to implement the provisions of the Directive establishing the European Electronic Communications Code. One of the issues is the approach to telemarketing. In April 2020 the Ministry of Digital Affairs published an initial draft of the ECL that assumes combining – in Article 343 – the current solutions adopted in the provisions of the Telecommunications Law and the Act on Providing Services by Electronic Means. Article 10 of the latter Act is to be removed. This way – as one can assume – the concern related to the number of telemarketing consents would be removed. Therefore, there is a chance that the principles governing marketing, and especially telephone marketing, will be changed. However, it is worth taking a closer look at the works on the new regulation. This is because the draft does not solve many problems related to telemarketing (including those indicated above).

attorney-at-law, senior associate at CMS

## Prywatność w „pojazdach połączonych” i aplikacjach związanych z mobilnością

Dynamiczny rozwój technologii stosowanych w samochodach nowej generacji ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa i komfortu kierowców i pasażerów. Mimo, że zaawansowane możliwości samosterowania nie są jeszcze powszechnie wykorzystywane, bardzo powszechne są funkcje takie jak autopilot, system głośnomówiący, aktualne informacje o ruchu drogowym czy warunkach środowiskowych. Koncepcja tzw. „pojazdów połączonych” stała się nowym standardem w sektorze technologii motoryzacyjnych. Związane z tym funkcje, których coraz częściej wymagają konsumenci, rodzą jednocześnie szereg pytań dotyczących prywatności. Aby na nie odpowiedzieć, Europejska Rada Ochrony Danych (EROD) wydała w ostatnim czasie odpowiednie wytyczne<sup>1</sup>. Poniżej przedstawiamy w skróconej formie niektóre z kluczowych kwestii zawartych w wytycznych EROD.

### Kogo dotyczy kwestia prywatności?

Dla niektórych zaskakujący może być fakt, że kwestia prywatności nie dotyczy tylko producentów samochodów, ale także szerokiego spektrum innych zainteresowanych stron, w tym producentów wyposażenia i dostawców w branży motoryzacyjnej, dealerów samochodowych, firm zajmujących się wynajmem i współdzieleniem samochodów, warsztatów samochodowych i dostawców usług samochodowych, kierowników flot, dostawców usług telekomunikacyjnych, mediów i rozrywki oraz towarzystw ubezpieczeniowych. Przetwarzając dane osobowe, wszystkie te podmioty muszą uwzględniać przepisy dotyczące ochrony danych, w szczególności ogólne rozporządzenie o ochronie danych (RODO).

*W opinii EROD nawet jeśli dane zgromadzone w kontekście połączanego samochodu dotyczą wyłącznie cech technicznych pojazdu, należy je uznać za dane dotyczące kierowcy lub pasażerów samochodu, a tym samym - dane osobowe (np. styl jazdy, przebyta odległość).*

*In the EDPB's view, even if data collected in the context of a connected car is related solely to the technical features of the vehicle, it should be deemed data concerning the driver or passengers of the car, and thus - personal data (e.g. driving style, distance travelled).*

## Privacy in connected vehicles and mobility-related applications

The rapid development of technologies used in new generation cars is aimed at increasing the safety and comfort of drivers and passengers. Although advanced self-driving capabilities are not yet widely used, features such as autopilot, hands-free phone systems, up-to-date information about traffic or environmental conditions are very common. The concept of so-called “connected vehicles” has become a new standard in the automotive technology sector.

At the same time the connected functionalities increasingly demanded by consumers raise a number of questions about privacy. To address them, the European Data Protection Board (EDPB) has recently issued guidelines concerning this subject<sup>1</sup>. Below we briefly discuss some of the key takeaways from the EDPB's guidance.

### Who are the stakeholders?

Something that may come as a surprise to some is that privacy considerations do not concern only car manufacturers, but also a wide spectrum of other stakeholders, including manufacturers of equipment and suppliers in the automotive industry, automobile dealerships, rental and car sharing businesses, car repairers and automobile service providers, managers of fleets, providers of telecommunications, media and entertainment, and insurance companies. When processing personal data, all of these actors must take into account data protection laws, in particular the General Data Protection Regulation (GDPR).



### Jakie informacje są przetwarzane?

Połączone pojazdy gromadzą i przechowują szeroki zakres informacji dotyczących kierowców, właścicieli pojazdów i pasażerów. Informacje te mogą być gromadzone na wiele sposobów, w tym poprzez skrzynki telematyczne, czujniki pojazdów lub aplikacje w urządzeniach mobilnych. Najczęściej wykorzystywane aplikacje obejmują zarządzanie mobilnością (ułatwiający sprawne dotarcie do celu) oraz samochodem (powiadania o stanie samochodu i pozwalające na obniżenie kosztów prowadzenia pojazdu), bezpieczeństwem drogowym (usługi takie jak eCall, powiadomienia o zmianie pasa ruchu), rozrywką, wsparciem kierowcy i samopoczuciem (np. monitorowanie zdolności kierowcy do prowadzenia pojazdu).

Informacje gromadzone w powyższy sposób mogą mieć szeroki zakres i mogą dotyczyć nawyków konkretnego kierowcy, odwiedzanych miejsc lub danych biometrycznych (np. obrazu, ruchów oczu, głosu). Większość tych informacji można uznać za dane osobowe chronione przepisami RODO, ponieważ termin „dane osobowe” jest szeroki i obejmuje „wszelkie informacje odnoszące się do zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osoby fizycznej”.

### Kwestie dotyczące prywatności

EROD wskazała kilka aspektów, które mogą budzić obawy na gruncie RODO w związku z przetwarzaniem danych w kontekście pojazdów połączonych.

Jeden z nich dotyczy **ryzyka braku wystarczających informacji na temat sposobu przetwarzania danych osobowych osób fizycznych** w obrębie połączonych pojazdów. Zdaniem EROD może to mieć istotne konsekwencje, ponieważ może ograniczyć kontrolę osób fizycznych nad dotyczącymi ich danymi, zwłaszcza biorąc pod uwagę fakt, że pojazdy mogą być sprzedawane, udostępniane lub wynajmowane.

Kolejny aspekt dotyczy **bezpieczeństwa danych**. EROD wskazuje, że różnorodność usług, interfejsów i funkcji może narażać osoby fizyczne nie tylko na ryzyko związane z ochroną prywatności jako takiej, ale potencjalnie może również stanowić zagrożenie dla życia.

EROD uważa również, że technologie stosowane w połączonych pojazdach wiążą się z wysokim ryzykiem

### What information is processed?

Connected vehicles collect and store a wide range of information about drivers, vehicle owners, and passengers. The information may be collected in numerous ways, including through telematics boxes, vehicle sensors or applications in mobile devices. The most commonly used applications include management of mobility (facilitating reaching the destination efficiently) and the car (reporting the car's condition and allowing for a reduction in the cost of driving), road safety (services such as eCall, lane diversion notifications), entertainment, driver assistance and well-being (e.g. monitoring the driver's ability to drive).

The information collected in the above ways can be broad and may cover the habits of a particular driver, places visited, or biometric data (e.g. image, eye movements, or voice). Most of that information can be considered personal data protected by the provisions of GDPR, as the term “personal data” is broad and covers “any information relating to an identified or identifiable natural person”.

### Privacy concerns

The EDPB pointed to several aspects that may raise concerns under the GDPR in relation to the processing of data in the context of connected vehicles.

One of them pertains to the **risk of a lack of sufficient information on how individuals' data is processed** within connected vehicles. This may, in the EDPB's view, have significant consequences as it may limit individuals' control over their data, especially given that vehicles may be sold, shared or rented.

Another aspect relates to **security of data**. The EDPB indicates that the variety of services, interfaces and functionalities may expose individuals not only to privacy risks in themselves but may also potentially endanger their lives.

The EDPB also considers that the technologies used in connected vehicles trigger a high risk of **more data being**

**gromadzenia większej ilości danych niż jest to konieczne** na gruncie RODO. W opinii EROD odnosi się to w szczególności do danych geolokalizacyjnych (dane dotyczące ruchu i odwiedzanych miejsc mogą ujawniać wiele informacji na temat życia danej osoby, w tym informacji potencjalnie wrażliwych), danych biometrycznych (gromadzonych np. w celu uzyskania dostępu do pojazdu lub sprawdzenia tożsamości kierowcy lub właściciela samochodu) oraz danych ujawniających przestępstwa lub inne naruszenia (np. informacji o prędkości w konkretnym czasie i miejscu).

### Możliwości minimalizowania ryzyk

Ogólnym rozwiązaniem, które należałoby rozważyć w celu złagodzenia powyższych obaw, mogłaby być skuteczna anonimizacja, dzięki której dane przestałyby być „osobowe”, a tym samym ich przetwarzanie nie musiałoby spełniać wymogów RODO, przy czym zainteresowane strony mogłyby utrzymać – przynajmniej w pewnym stopniu – korzyści płynące ze zgromadzonych danych.

W zakresie zanonimizowanych danych osobowych administratorzy danych mogliby warstwowo dostarczać osobom fizycznym informacji o tym, w jaki sposób przetwarzane są ich dane. EROD podkreśliła, że w kontekście połączonych pojazdów zawiadomienie pierwszego poziomu, oprócz typowych podstawowych informacji, powinno zawierać również informacje o odbiorcach danych.

EROD podkreśliła również, że należy gromadzić tylko te dane, które są niezbędne i istotne, zwłaszcza w odniesieniu do danych dotyczących lokalizacji (w tym przypadku EROD wskazał dane, które są „absolutnie niezbędne”). Administratorzy danych powinni również odpowiednio dostosowywać częstotliwość dostępu i poziom szczegółowości danych dotyczących lokalizacji, a także domyślnie wyłączać funkcję lokalizacji. W kontekście danych biometrycznych, EROD podkreśliła znaczenie bezpieczeństwa stosowanego czujnika lub innej technologii oraz to, że administratorzy danych powinni oferować osobom fizycznym wybór rozwiązania nie-biometrycznego. W odniesieniu do danych ujawniających przestępstwa lub inne naruszenia, przetwarzanie takich danych jest ściśle uregulowane. Ich przetwarzanie zewnętrzne (tj. poza pojazdem) powinno być zasadniczo uznane za zabronione.

Ponadto, biorąc pod uwagę ilość i różnorodność danych osobowych w połączonych pojazdach i wykorzystywanych technologiach, **ocena skutków w zakresie ochrony danych**

**collected than is needed** under the GDPR. In the EDPB’s view, this concerns in particular geolocation data (information such as movements and places visited may reveal a lot about an individual’s life, including potentially sensitive information), biometric data (collected e.g. to access the vehicle or to verify the identity of the driver or car owner), and data revealing criminal offences or other violations [e.g. information about speed in a precise moment and place].

### Suggestions to mitigate the concerns

A general solution to consider for mitigating the above concerns could be effective anonymisation whereby the data would cease to be “personal” and, thus, its processing would not need to meet the GDPR’s requirements, while at the same time stakeholders could retain – at least to some extent – the benefits of the collected data.

To the extent that non-anonymised personal data is processed, controllers could provide individuals with information about how data is processed in layers. The EDPB stressed that in the connected vehicles context, the first-level notice, besides the typical basic information, should also include information on the recipients of data.

The EDPB also highlighted that only data that is necessary and relevant should be collected, especially with regard to location data (in this case the EDPB referred to data that is “absolutely necessary”). Controllers should also suitably adjust the frequency of access and level of detail of the location data, as well as disable the location feature by default. With regard to biometric data, the EDPB stressed the importance of security of the used sensor or another technology and that controllers should offer individuals the choice of a non-biometric solution. With respect to data revealing criminal offences or other violations, the processing of such data is strictly regulated and external processing (i.e. not only within the vehicle) should, in principle, be considered to be forbidden.

Further, given the amount and variety of personal data within connected vehicles and the technologies used, a **data protection impact assessment (DPIA)** could be

**[DPIA]** mogłaby być pomocna – a w przypadku niektórych operacji przetwarzania obowiązkowa – w celu precyzyjnej oceny i złagodzenia zagrożeń w zakresie prywatności.

#### Podstawa prawna

Biorąc pod uwagę, że dane są gromadzone i przechowywane na „urządzeniach końcowych” w rozumieniu Prawa Telekomunikacyjnego<sup>2</sup>, co do zasady na potrzeby takiego przechowywania lub uzyskiwania dostępu do informacji, wymagane jest uzyskanie uprzedniej zgody. Zgoda na przechowywanie lub uzyskanie dostępu do informacji nie byłaby wymagana, gdyby powyższe czynności miały na celu jedynie przekazanie komunikatu za pośrednictwem sieci łączności elektronicznej lub były bezwzględnie konieczne na potrzeby świadczenia usługi, której zażądał abonent lub użytkownik.

Wszelkie dalsze przetwarzanie danych osobowych musi opierać się na co najmniej jednej podstawie prawnej przewidzianej w RODO, np. na zgodzie. W tym kontekście EROD wskazuje na ryzyko powstania sytuacji, w której taka zgoda może nie być wystarczająco świadoma, konkretna i dobrowolna. Również branża dostrzega praktyczne wyzwania związane z uzyskiwaniem zgód w środowisku pojazdów połączonych, charakteryzującym się istnieniem wielu podmiotów, w związku z czym administratorzy danych starają się w miarę możliwości korzystać z innych podstaw prawnych [np. przepisach prawa dotyczących zasad bezpieczeństwa].

*Biorąc pod uwagę liczbę wyzwań, przed którymi stoją podmioty działające w branży motoryzacyjnej, pomocnym narzędziem w zarządzaniu nimi mogłoby być wypracowanie branżowego kodeksu postępowania, określającego wspólne standardy ochrony prywatności osób fizycznych w kontekście pojazdów połączonych.*

---

*Given the number of challenges that entities operating in automotive sector face, a helpful tool to manage them could be to prepare an industry code of conduct which would set out a common standard of protecting individuals' privacy in the context of connected vehicles.*

#### Kierunki działania

Producenci samochodów, producenci i dostawcy wyposażenia, a także wszystkie inne podmioty przetwarzające dane osobowe w branży motoryzacyjnej powinni sprawdzić,

helpful – and in the case of some processing operations, obligatory – to precisely assess and mitigate privacy risks.

#### Legal basis

Given that data is collected and stored on “terminal equipment” in the meaning of the Telecommunication Law<sup>2</sup>, as a rule, prior consent is required for such storing of or gaining access to information. Consent to storing or accessing information would not be required if it were done for the sole purpose of transmission of a communication over an electronic communications network or when it was strictly necessary to provide a service requested by the subscriber or user.

Any further processing of personal data must be based on at least one legal basis provided for under the GDPR, e.g. consent. In this context, the EDPB flags the risk of such consent potentially not being sufficiently informed, specific and free. Also the industry notices the practical challenges of securing consents in a multi-player connected vehicle environment and, hence, controllers attempt to rely on other legal bases where possible (e.g. provisions of law concerning safety regulations).

#### Action points

Car manufacturers, equipment manufacturers and suppliers, as well as all other entities processing personal data in the automotive industry, should verify what personal



jakie dane osobowe przetwarzają i czy ich przetwarzanie jest zgodne z przepisami o ochronie danych.

data they process and whether the processing is compliant with data protection laws.

#### PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Wytyczne 1/2020 w sprawie przetwarzania danych osobowych w kontekście pojazdów połączonych i aplikacji związanych z mobilnością, wersja 1.0, przyjęte w dniu 28 stycznia 2020 r.  
Guidelines 1/2020 on processing personal data in the context of connected vehicles and mobility related applications, Version 1.0, Adopted on 28 January 2020.
2. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. - Prawo telekomunikacyjne.  
The Act of 2 July 2004 – Telecommunication Law.

#### PAULINA KOMOROWSKA

advokat, starszy prawnik w kancelarii CMS  
advocate, senior associate at CMS

#### ANNA SZCZYGIEŁ

aplikantka adwokacka, prawnik w kancelarii CMS  
advocate trainee, lawyer at CMS

## Sposoby na redukcję kosztów w związku z Covid-19 – przestój ekonomiczny, a obniżony wymiar czasu pracy

Przestój ekonomiczny i obniżony wymiar czasu pracy, uregulowane w przepisach tzw. tarczy antykryzysowej, stanowią dla firmy jeden z najkorzystniejszych sposobów na redukcję kosztów płacowych w związku z kryzysem wywołanym przez epidemię Covid-19. Obie opcje gwarantują firmie możliwość uzyskania subwencji do pensji pracowników, o ile ta odnotowała w spadek obrotów. W efekcie, w czasach spowolnienia gospodarczego, firma może znacząco zaoszczędzić na pensjach pracowników na dwóch poziomach: redukując ich wysokość wdrażając przestój ekonomiczny lub obniżony wymiar czasu pracy, a następnie pobierając dofinansowanie do ich części.

Z obu rozwiązań mogą skorzystać mikroprzedsiębiorcy, małe, średnie i duże firmy z wyłączeniem przedsiębiorców zagranicznych. Firma może objąć działaniami zarówno pracowników jak i osoby zatrudnione na podstawie umowy zlecenia, umowie o świadczenie usług i umowie o pracę nakładczą.

## Ways to reduce costs in connection with Covid-19 – work stoppage compared to reduced working time

Work stoppage and reduced working time, stipulated in the provisions of the anti-crisis shield, are for a company one of the most beneficial ways of reducing the remuneration costs in connection with the crisis caused by the Covid-19 epidemic. Both options guarantee a company the possibility to obtain a subsidy to the employees' remuneration, provided that such a company has recorded a decrease in turnover. As a result, during the economic slowdown, a company can significantly save on the employees' salaries on two levels: by reducing their amount by implementing work stoppage or reduced working time, and then by obtaining a subsidy to partially finance them.

Both solutions can be used by micro, small, medium and large companies, except for foreign companies. A company may undertake actions related to the solutions referred to above in respect of both employees and persons employed under a service contract (umowa zlecenie), a contract for the provision of services (umowa o świadczenie usług) and a contract for input-based work (umowa o pracę nakładczą).

Pracodawca ma dwie niezależne opcje. Pierwsze polega na tym, że może wprowadzić przerwę ekonomiczną. W związku z nim, firma musi obniżyć wynagrodzenie pracowników o nie więcej niż 50%, ale nie mniej niż do 2600 PLN, z uwzględnieniem wymiaru czasu pracy czyli tzw. wielkość etatu. W praktyce obserwujemy, że firmy decydują się na różne wysokości obniżek pensji. Zdarzają się przypadki, gdy redukcja pensji wynosi 1%, 20% lub 50%. Obniżeniu podlega wynagrodzenie zasadnicze pracownika, czyli wynagrodzenie stałe bez dodatków zmiennych. Przerwa ekonomiczna oznacza sytuację, kiedy pracownicy nie wykonują pracy z przyczyn od nich niezależnych, ale pozostają w gotowości do pracy. Jeżeli zajdzie konieczność, aby pracownik świadczył pracę w okresie przerwy ekonomicznej, za ten czas firma musi mu wypłacić normalne wynagrodzenie, a dofinansowanie proporcjonalnie za ten czas nie przysługuje.

Druga opcja pozwala firmie obniżyć pracownikom wymiar czasu pracy, przy czym skrócenie tego wymiaru nie może być większe niż 20%. Obniżenie może być maksymalnie do połowy etatu. Przykładowo, firma może obniżyć wymiar czasu pracy o 5%, 10% lub 20%. W konsekwencji, to pracodawca ustala wysokość redukcji biorąc pod uwagę sytuację na rynku i jego potrzeby ekonomiczne. W okresie obniżonego wymiaru czasu pracy pracownicy nadal wykonują pracę tylko krócej lub przez mniej dni. Zwykle firmy obniżają pensje pracowników proporcjonalnie do wymiaru obniżonego czasu pracy. Jednak nie jest to konieczne. Przykładowo, pracodawca może skrócić wymiar czasu pracy o 20%, a wynagrodzenie pracowników zredukować o 10%.

Tryb wprowadzenia obu rozwiązań określa tarcza antykryzysowa. Zgodnie z nią, firma musi ustalić przerwę ekonomiczną lub obniżony wymiar czasu pracy w porozumieniu zawartym z zakładową organizacją związkową lub jeśli nie ma związków to z przedstawicielami pracowników wyłonionymi w trybie przyjętym u danego pracodawcy. W przypadku trudności w przeprowadzeniu wyborów przedstawicieli pracowników z powodu COVID-19, w szczególności wywołanych nieobecnością pracowników, trwającym przerwą lub wykonywaniem pracy zdalnej, porozumienie może być zawarte z przedstawicielami wybranymi uprzednio dla innych celów. Należy wybrać dwóch przedstawicieli. W porozumieniu firma musi określić minimum informacji wymaganych przez tarczę, tj. grupy zawodowe objęte przerwą ekonomiczną lub obniżonym wymiarem czasu pracy, obniżony wymiar czasu obowiązujący pracowników

The employer has two independent options to choose between. Pursuant to the first option, it can introduce work stoppage. In such a situation, the company has to reduce the employees' remuneration by no more than 50%, yet to an amount not lower than PLN 2,600, considering the employee's working time, i.e. on what time basis the employee is employed. In practice, we observe that companies decide on different levels of salary reductions. There are cases when salary reduction amounts to 1%, 20% or 50%. The basic salary of an employee is reduced, i.e. fixed salary without variable additions. Work stoppage means a situation in which the employees do not carry out their work for reasons beyond their control, but they are ready to perform work. If it is necessary for an employee to work during the period of work stoppage, the company must pay such employee his/her regular remuneration for such time, and no subsidy is available for such time pro rata.

The second option allows the company to reduce the working time of its employees, but such reduction cannot amount to more than 20%. The working time cannot be reduced to more than to a part-time basis. A company can reduce working time by, for example, 5%, 10% or 20%. As a result, it is the employer who specifies the reduction, considering the situation on the market and its economic needs. During the period of reduced working time, employees continue to work only fewer hours or days. Usually the companies reduce the employees' salaries in proportion to the reduced working time. However, this is not necessary. For example, an employer can reduce working time by 20% and employees' salaries by 10%.

The mode of implementation of both solutions is specified by the anti-crisis shield. According to this shield, the company must determine the work stoppage or reduced working time in an agreement with the company's trade union organisation or, if there is no such union - with the representatives of the employees appointed in accordance with the procedure adopted by a given employer. In the event of difficulties in electing the employees' representatives due to COVID-19, in particular difficulties caused by the employees' absences, work stoppage or remote work, the agreement may be reached with the representatives previously elected for other purposes. Two representatives should be elected. The company must specify in the agreement the minimum information required by the shield, i.e. occupational groups subject to work stoppage or reduced working time, reduced working time binding for

i okres przez jaki obowiązują te rozwiązania. W terminie 5 dni kopię zawartego porozumienia należy przekazać okręgowemu inspektorowi pracy. W praktyce, firma może wysłać kopię porozumienia w formie elektronicznej. Przepisy tarczy antykrzysowej nie regulują problemu na jaki czas obowiązują ustalenia o obniżce pensji. Subwencja do pensji pracowników może zostać przyznana na okres 3 miesięcy.

Firma może ubiegać się o subwencję do pensji pracowników tylko pod warunkiem, że wystąpił u niej spadek obrotów w następstwie Covid-19. Ten został zdefiniowany w tarczy jako spadek obrotów gospodarczych o nie mniej niż o 15%, obliczony jako stosunek łącznych obrotów w ciągu dowolnie wskazanych 2 kolejnych miesięcy w 2020 r. w porównaniu do łącznych obrotów z analogicznych 2 kolejnych miesięcy w 2019 r. lub nie mniej niż o 25% obliczony jako stosunek obrotów z dowolnie wskazanego miesiąca w 2020 r. w porównaniu do obrotów z miesiąca poprzedniego. W praktyce, firma musi wykazać ten spadek na etapie złożenia wniosku. Z subwencji nie skorzystają firmy, które znajdowały się w trudnej sytuacji finansowej w grudniu 2019 r. i w związku z tym nie regulowały należności takich jak m.in. zobowiązania podatkowe, składki na ubezpieczenie społeczne i inne. Subwencja nie przysługuje też firmie, wobec której zachodzą przesłanki do ogłoszenia upadłości.

W efekcie, spółka może otrzymać dofinansowanie w wysokości 50% minimalnego wynagrodzenia (1300 PLN brutto) na każdego pracownika, gdy ta obniżyła wynagrodzenie pracowników, którzy nie mogą pracować z powodu Covid-19, mimo że pozostają w gotowości do pracy (prześój ekonomiczny). Alternatywnie, firma może otrzymać subsydlum w wysokości połowy wynagrodzenia, ale nie więcej niż 2009,79 PLN na każdego pracownika, gdy ta skróciła wymiar czasu pracy pracowników. Subsydlum przysługuje przez okres 3 miesięcy od daty złożenia wniosku. Przykładowo, jeżeli firma złożyła wniosek o subwencję w połowie miesiąca, to świadczenie będzie przysługiwać za cały ten miesiąc. Wniosek o subwencję wraz z wykazem pracowników należy złożyć raz, o ewentualnych zmianach mających wpływ na wysokość wypłacanych świadczeń należy informować właściwy urząd. W obu przypadkach subwencja obejmuje składki na ubezpieczenie społeczne należne od pracodawcy od przyznanych świadczeń. Subwencja nie przysługuje do wynagrodzeń pracowników, których

employees and the period in which these arrangements will apply. A copy of the agreement has to be delivered to the district labour inspector within 5 days. In practice, the company can send a copy of the agreement referred to above in electronic form. The provisions of the anti-crisis shield do not regulate the problem of how long the remuneration reduction arrangements may apply. The subsidy to employees' salaries may be granted for a period of 3 months.

A company can only apply for a salary subsidy provided that its turnover has dropped as a result of Covid-19. This condition was defined in the shield as a decrease in turnover by no less than 15%, calculated as the ratio of the total turnover for any given 2 consecutive months in 2020, compared to the total turnover for the same 2 consecutive months in 2019 or by no less than 25% calculated as the ratio of the turnover for any given month in 2020 compared to the turnover for the previous month. In practice, the company must prove that there has been a decrease in turnover at the application stage. Companies that were in financial difficulties in December 2019 and therefore did not pay dues such as, inter alia, tax liabilities, social security contributions and others will not be entitled to benefit from the subsidies. The companies which meet the prerequisites for the declaration of bankruptcy are not entitled to subsidies either.

As a result, a company may receive a subsidy in the amount of 50% of the minimum remuneration (PLN 1,300 gross) per employee if it has reduced the remuneration of the employees who cannot work because of Covid-19, even though they are ready to work (work stoppage). Alternatively, a company may receive a subsidy in the amount of half of the salary, but no more than PLN 2,009.79 per employee if it has reduced the employees' working time. The subsidy applies for 3 months from the date of application. For example, if a company applied for a subsidy in the middle of the month, this benefit will be due for the entire month. The application for a subsidy, including the list of employees, has to be submitted once and the competent authority has to be informed about any changes affecting the amount of the benefits paid. In both cases, the subsidy will cover the social security contributions payable by the employer for the benefits granted. The subsidy does not apply to the salaries of employees whose remuneration in the preceding month exceeded

wynagrodzenie uzyskane w miesiącu poprzedzającym przekroczyło kwotę 15 073,44 PLN. Dofinansowanie przysługuje do wynagrodzeń pracowników a także osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych, jeżeli z tego tytułu podlegają obowiązkowi ubezpieczeń emerytalnemu i rentowemu.

W praktyce, subwencja obejmuje także wynagrodzenie urlopowe i chorobowe, ponieważ te finansowane są ze środków firmy. Istniały w tym zakresie spore wątpliwości ze względu na niejasne przepisy. Przyjmuje się jednak, że pracownik przebywający na chorobowym przez 33 dni w roku, a także korzystający z urlopu nadal podlega subwencji i firma może na niego dostać dofinansowanie. Subwencja nie pokrywa natomiast zasiłku chorobowego i zasiłku opiekuńczego.

Ostateczny kształt przyjętych rozwiązań zależy od woli i potrzeb danej firmy. Regulacja przestoju ekonomicznego i obniżonego wymiaru czasu pracy odznacza się dużym stopniem elastyczności. Na przykład, firma może ubiegać się o dofinansowanie do przestoju ekonomicznego wprowadzonego na 1 miesiąc, a w kolejnych 2 miesiącach o pomoc w ramach obniżonego wymiaru czasu pracy. Alternatywnie, firma może równocześnie wprowadzić obie opcje, obejmując nimi różne grupy pracowników. Przerwa ekonomiczna może obejmować pracowników zatrudnionych w dziale sprzedaży, a skrócony wymiar czasu pracy pracowników biurowych. Warto pamiętać, że w trakcie pobierania subwencji przez okres 3 miesięcy, firma nie może wypowiedzieć pracownikowi umowy o pracę z przyczyn nie dotyczących pracownika. W tym obowiązku materializuje się cel opisanej regulacji jakim jest utrzymanie miejsc pracy. W razie naruszenia tego warunku, firma będzie musiała zwrócić część środków, które były przeznaczone na zwolnionego pracownika.

Reasumując, opisane rozwiązania umożliwiają firmom redukcję kosztów płacowych w okresie spowolnienia gospodarczego. Celem tarczy antykryzysowej jest złagodzenie skutków kryzysu związanego w wystąpieniem epidemii Covid-19 i utrzymanie miejsc pracy. W efekcie, firmy, które pomimo spowolnienia częściowo nadal funkcjonują lub zgromadziły wystarczający kapitał oszczędności, w oparciu o mechanizm przestoju ekonomicznego lub obniżonego wymiaru czasu pracy, powinny przetrwać czas spowolnienia. Jednak, jeżeli firma pozostanie zamknięta przez dłuższy czas, przewidziane opcje i wysokość dofinansowania zdają się być niewystarczające. Istnieje ryzyko,

PLN 15,073.44. The subsidy is applicable to the remuneration of the employees, as well as persons employed on the basis of civil law contracts, if they are subject to the obligatory old age pension and disability insurance on this account.

In practice, the subsidy will also cover holiday and sick pay, as these are financed by the company from its resources. There were considerable doubts about this due to the unclear provisions in this respect. However, it is assumed that an employee who is on sick leave for 33 days a year and who takes a leave of absence is still subject to a subsidy and a company can receive a subsidy for such employee. The subsidy does not cover sickness benefit or care allowance.

The final shape of the adopted solutions depends on the intent and needs of a given company. The regulation of work stoppage and reduced working time is characterised by a high degree of flexibility. For example, a company can apply for subsidies in connection with work stoppage introduced for 1 month, and in the following 2 months for aid as part of the reduced working time. Alternatively, a company can introduce both options simultaneously, covering different employee groups. Work stoppage can cover sales staff and reduced working time can apply to office workers. It is worth remembering that during the period of 3 months of receiving the subsidy, the company cannot terminate the employee's employment contract for reasons not related to the employee. With this obligation the aim of this regulation is materialised, which is to maintain employment. In the event of a breach of this condition, the company will have to return part of the funds that were designated for a dismissed employee.

To sum up, the described solutions enable companies to reduce remuneration costs during the work stoppage. The aim of the anti-crisis shield is to mitigate the effects of the Covid-19 crisis and maintain employment. As a result, companies which, despite the slowdown, are still partly operating or have accumulated sufficient capital savings, should survive the slowdown based on the mechanism of work stoppage or reduced working time. However, if a company remains closed for a longer period of time, the stipulated options and the subsidies provided for seem to be insufficient. There is a risk that, despite availing of them, many

że pomimo skorzystania z nich, dla wielu firm utrzymanie biznesu w dotychczasowej formie może okazać się ostatecznie niemożliwe.

## KATARZYNA DULEWICZ

radca prawny, partner, kieruje praktyką Prawa Pracy w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej w kancelarii CMS

companies may find it ultimately impossible to keep their business as it is.

attorney-at-law, partner, head of the Employment Practice, CEE and Poland at CMS



## Obowiązek przekazania informacji i dokumentów na żądanie Prezesa UOKiK

Podstawowymi zadaniami Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”) jest ochrona konsumentów oraz dbałość o właściwe funkcjonowanie konkurencji na rynku. Dla realizacji tych zadań UOKiK został wyposażony w szereg instrumentów, a jednym z nich jest prawo żądania informacji od przedsiębiorców.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami: *„przedsiębiorcy są obowiązani do przekazywania wszelkich koniecznych informacji i dokumentów na żądanie Prezesa Urzędu”*. Przepisy nie wskazują katalogu informacji i dokumentów, o które urząd może się zwrócić. Mogą być to zatem wszelkie informacje i dokumenty, które UOKiK uzna za istotne z perspektywy prowadzonych przez siebie działań. Zakres i cel żądanych informacji jest każdorazowo wskazany w wezwaniu, które określa również termin na odpowiedź. Co istotne, obowiązek przekazania informacji i dokumentów dotyczy nie tylko podmiotów, które są stronami postępowania przed UOKiK – na przykład podmiotów, wobec których toczy się postępowanie w związku z podejrzeniem zawarcia antykonkurencyjnego porozumienia (zmowy) czy naruszenia zbiorowych interesów konsumentów. Wezwanie może otrzymać każdy przedsiębiorca (lub związek przedsiębiorców), który może posiadać informacje istotne z punktu widzenia UOKiK. Takie wezwanie może być związane zarówno z postępowaniem toczącym się wobec innego przedsiębiorcy, jak też z prowadzonym przez urząd badaniem, gdzie UOKiK weryfikuje stan konkurencji na rynku. Każdy przedsiębiorca wezwany do przedłożenia określonych informacji i dokumentów ma obowiązek przekazać je w pełnym zakresie i we wskazanym terminie.

## Obligation to provide information and documents at the request of the President of the UOKiK

The primary responsibilities of the President of the Office of Competition and Consumer Protection (“UOKiK”) are to protect consumers and take care of the proper functioning of competition in the market. To carry out these tasks, the UOKiK has been equipped with a number of instruments, one of which is the right to request information from businesses.

In accordance with the applicable regulations: *“businesses are obliged to provide all necessary information and documents at the request of the President of the UOKiK”*. The law does not indicate the catalogue of information and documents which the authority may request. Therefore, the UOKiK may request that any information and documents which it considers relevant from the perspective of its activities be provided. The scope and purpose of the requested information is each time indicated in the request, which also sets forth a time limit for a response. Importantly, the obligation to provide information and documents applies not only to entities which are parties to the proceedings before the UOKiK – for example, entities suspected of the conclusion of an anti-competitive agreement (collusion) or infringement of collective consumer interests. Any undertaking (or an association of undertakings) which may have information that is important from the UOKiK’s perspective may receive the request referred to above. Such a request may be connected with both proceedings pending against another entity and research conducted by the authority as part of which the UOKiK verifies the state of competition in the market. Any entity requested to submit certain information and documents is obliged to provide them in full and within

Brak odpowiedzi jak również podanie nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd informacji jest zagrożone karą w wysokości do 50 milionów euro. Takie naruszenia są traktowane przez UOKiK bardzo poważnie. Pod koniec 2019 roku UOKiK nałożył na jednego z przedsiębiorców karę w wysokości 172 milionów złotych właśnie za nieprzekazanie informacji podczas prowadzonego przez urząd postępowania.

### Badania rynku

Badania rynku są instrumentem pozwalającym UOKiK na diagnozę stanu konkurencji oraz koncentracji w danym sektorze. Mogą to być albo szeroko zakrojone badania – obejmujące cały sektor, albo badania skupiające się na jednym szczegółowym zagadnieniu, istotnym z punktu widzenia konsumentów lub konkurencji na rynku.

Podczas takiego badania UOKiK zbiera szczegółowe informacje na temat funkcjonowania danego sektora. Urząd przygotowuje specjalne kwestionariusze i wysyła je do przedsiębiorców działających na tym rynku. Często kwestionariusz trafia do kilkudziesięciu lub nawet setek podmiotów. Każdy kto otrzyma wezwanie musi na nie odpowiedzieć we wskazanym terminie.

Niektóre badania prowadzone przez urząd, w szczególności te przeprowadzane przez Departament Analiz Rynku, dotyczą różnorodnych aspektów funkcjonowania rynku. Pytania UOKiK mogą dotyczyć różnych kwestii, na przykład: wielkości przychodów czy ilości sprzedanych produktów lub usług, informacji o kontrahentach, zawieranych umowach, czy szczegółów funkcjonowania sieci dystrybucji. UOKiK może również zadawać pytania dotyczące stosowanych cen i rabatów, prowadzonych akcji promocyjnych czy świadczonych usług (na przykład serwisu gwarancyjnego). Często takie badania składają się z kilku etapów i są rozłożone w czasie. Może się zatem zdarzyć, że przedsiębiorca będzie zobowiązany do uzupełnienia danych nawet kilkukrotnie. Oprócz wskazania danych i przedstawienia odpowiedzi do kwestionariusza, UOKiK często wymaga również przekazania poświadczonych za zgodność z oryginałem dokumentów, na przykład umów czy prezentacji albo innych opracowań dotyczących funkcjonowania danego rynku.

Po zebraniu informacji i dokumentów, UOKiK zajmuje się analizą zgromadzonych materiałów. Urząd co do zasady publikuje na swojej stronie internetowej informacje o istotnych wynikach badań rynku, przy czym publikowane są one po usunięciu danych stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa. Informacje o wynikach badania są przedstawiane przez UOKiK w różnej formie. Może to być

the indicated time limit. A failure to respond, as well as the provision of false or misleading information, is punishable with a fine of up to 50 million euros. The UOKiK treats such violations very seriously. At the end of 2019, the UOKiK imposed a fine of PLN 172 million on one undertaking for its failure to provide information during the proceedings conducted by the authority.

### Sector inquiries

Sector inquiry is an instrument that allows the UOKiK to diagnose the state of competition and concentration in a given sector. It may be either an extensive inquiry – covering the entire sector, or research focusing on one specific issue, important from the point of view of the consumers or competition in the market.

During such inquiry, the UOKiK collects detailed information on the functioning of a given sector. The authority prepares special questionnaires and sends them to the entities operating in such market. The questionnaire is often sent to several dozen or even hundreds of entities. Each entity which receives the request must respond to it within the indicated time limit.

Some inquiries conducted by the authority, and in particular that conducted by the Market Analysis Department, concern various aspects of the functioning of the market. The UOKiK's questions may concern various issues, for example: revenues or the quantity of products or services sold, information about customers, executed agreements, or details of the functioning of the distribution network. The UOKiK may also ask questions about the prices and discounts applied, promotional campaigns conducted, or services provided [e.g. warranty service].

Such inquiry often comprises several stages and is spread out over time. Therefore, it may happen that an undertaking will be even required to complete the data several times.

In addition to the provision of data and answers to the questionnaire, the UOKiK often also requires the submission of documents certified as true to the original, for example agreements or presentations or other studies on the functioning of a given market.

Upon the collection of the information and documents, the UOKiK analyses the gathered materials. As a rule, the authority publishes on its website information on the important market research results, but such information is published after deletion of data constituting business secrets. Information on the results of the inquiry may

na przykład raport, podsumowanie, komunikat prasowy czy tabelaryczne zestawienie danych.

UOKiK co roku wszczyna kilka lub kilkanaście nowych badań rynku. Jest to istotne narzędzie pozwalające wykryć ewentualne nieprawidłowości w funkcjonowaniu danego sektora. Opublikowane w ostatnich latach raporty dotyczyły rynków: usług gospodarowania odpadami, drukarni prasowych, ubezpieczeń komunikacyjnych, produkcji i przetwórstwa mleka oraz funduszy inwestycyjnych.

Biorąc pod uwagę ilość materiału zbieranego przez UOKiK podczas takiego badania, publikacja raportu następuje zazwyczaj po wielu miesiącach od zakończenia gromadzenia kwestionariuszy.

### Kontrola koncentracji

UOKiK posiada również kompetencję do badania, czy planowane przez przedsiębiorców koncentracje mogą mieć negatywne skutki dla konkurencji na rynku. Każdy, kto planuje przeprowadzić określoną transakcję (np. nabyć innego przedsiębiorcę lub jego mienie, przejąć nad nim kontrolę, dokonać połączenia lub utworzyć z innymi podmiotem wspólnego przedsiębiorcę) ma obowiązek uzyskania zgody UOKiK na jej dokonanie, pod warunkiem przekroczenia odpowiednich progów obrotowych.

Każdego roku UOKiK otrzymuje kilkaset wniosków koncentracyjnych. Większość z nich nie wzbudza wątpliwości i jest akceptowana bez przeprowadzania pogłębionego badania rynku. Jednak w przypadkach, w których UOKiK dostrzega, że udziały rynkowe stron są znaczne (np. przekraczając łącznie 20% w przypadku transakcji pomiędzy konkurentami), albo gdy istnieje konieczność weryfikacji przekazywanych przez wnioskodawców informacji, urząd może przeprowadzić pogłębioną analizę transakcji.

Jednym z narzędzi, którymi UOKiK dysponuje w sprawach koncentracyjnych jest badanie rynku. Przeprowadza się je w celu poznania struktury rynku, udziałów rynkowych poszczególnych graczy i możliwych skutków planowanej koncentracji. UOKiK przeprowadzając badanie rynkowe wysyła kwestionariusze zarówno do konkurentów uczestników koncentracji, jak również do kontrahentów takich przedsiębiorców.

W ramach badania rynkowego w sprawach koncentracyjnych UOKiK najczęściej pyta przedsiębiorców o szczegółowe dane dotyczące wielkości obrotów, produkcji, zakupów lub sprzedaży (w celu obliczenia udziałów rynkowych poszczególnych podmiotów), a także o inne informacje

be presented by the UOKiK in various forms. This may be, for example, a report, a summary, a press release or a tabular data set.

Each year the UOKiK launches several or over a dozen new sector inquiries. This is an important tool for detecting possible irregularities in the functioning of a given sector. The reports published in recent years have covered the following markets: waste management services, press printing houses, motor insurance, milk production and processing, and investment funds.

Given the amount of material collected by the UOKiK during such sector inquiry, publication of the report usually takes place many months after the end of collecting the questionnaires.

### Merger control

The UOKiK is also competent to examine whether the mergers planned by businesses may have negative consequences for competition in the market. Any entity planning to carry out a specific transaction (e.g. to acquire another entity or its assets, to take control over it, to merge or create a joint venture with another entity) is required to obtain the UOKiK's clearance, provided that the relevant turnover thresholds are exceeded.

Each year, the UOKiK receives several hundred merger applications. Most of them do not raise doubts and they are accepted without an in-depth market analysis. However, in cases where the UOKiK recognises that the parties' market shares are significant (e.g. they jointly exceed 20% in the case of the transactions between competitors) or when there is a need to verify the information provided by the applicants, the authority may conduct an in-depth analysis of the transaction.

One of the tools available to the UOKiK in merger cases is market inquiry. This is carried out in order to learn about the market structure, market shares of individual players, and the possible consequences of the planned merger. When carrying out market inquiry, the UOKiK sends questionnaires to both competitors of the participants in the merger, as well as to the contracting parties of such entities. Within the framework of market inquiries in merger cases, the UOKiK most often asks businesses for detailed data concerning turnover, production, purchases or sales (in order to calculate the market shares of individual entity), as well as for other information and documents, e.g. concerning the distribution system or relations with the contracting parties.

i dokumenty, np. dotyczące systemu dystrybucji czy relacji z kontrahentami.

Co istotne, zazwyczaj UOKiK pyta również konkurentów działających na rynku o ich opinię o planowanej koncentracji. Takie pytanie jest okazją do zwrócenia uwagi UOKiK na ewentualne zagrożenia dla rynku związane z koncentracją. Po przeprowadzeniu badania rynkowego, na podstawie zebranych informacji, UOKiK decyduje, czy zgodzić się na dokonanie koncentracji bezwarunkowo, nałożyć na uczestników pewne warunki, czy też zakazać jej dokonania.

### Postępowania antymonopolowe

UOKiK prowadzi również działania w celu ochrony konkurencji na rynku przed nielegalnymi porozumieniami pomiędzy przedsiębiorcami [zmowami] oraz przed wykorzystywaniem pozycji dominującej przez przedsiębiorców posiadających taką pozycję.

W sprawach dotyczących ochrony konkurencji UOKiK może prowadzić postępowanie wyjaśniające – które nie jest skierowane przeciwko żadnemu konkretnemu podmiotowi – w celu weryfikacji podejrzenia naruszenia konkurencji. Jeżeli takie podejrzenia zostaną uprawdopodobnione, to UOKiK może również wszcząć postępowanie antymonopolowe, w którym stawia zarzuty konkretnym podmiotom i weryfikuje je w toku postępowania.

W toku obydwu rodzajów postępowań UOKiK dysponuje uprawnieniami do zadawania pytań i żądania określonych informacji i dokumentów zarówno od podmiotów, które są podejrzewane o naruszenie prawa konkurencji, jak też od wszystkich innych przedsiębiorców, którzy mogą dysponować użytecznymi informacjami.

W ramach postępowań dotyczących ochrony konkurencji UOKiK zazwyczaj zwraca się do przedsiębiorców o przedstawienie konkretnych dokumentów związanych ze sprawą, którą bada (np. korespondencji email pomiędzy producentem a dystrybutorem, czy też konkretnej umowy). Nie można jednak wykluczyć, że UOKiK będzie badał też inne kwestie – takie jak np. stopień koncentracji rynku w celu potwierdzenia, czy podejrzany podmiot zajmuje pozycję dominującą na rynku.

Należy również pamiętać, że w sprawach ochrony konkurencji UOKiK dysponuje także innymi narzędziami śledczymi – takimi jak np. prawo do dokonania niezapowiedzianego przeszukania w siedzibie przedsiębiorcy. UOKiK może dokonać przeszukania [za zgodą sądu] bezpośrednio po wszczęciu postępowania, ale również już na późniejszym jego etapie. W takim przypadku UOKiK może zweryfikować, czy wcześniej przekazywane mu przez przedsiębiorcę informacje były kompletne i prawdziwe.

What is important, the UOKiK usually also asks the competitors operating on the market for their opinion on the planned merger. Such a question is an opportunity to draw the UOKiK's attention to possible threats to the market connected with the merger.

After conducting market inquiry, on the basis of the information gathered, the UOKiK decides whether to agree to the merger unconditionally, impose certain conditions on the participants, or prohibit it.

### Antimonopoly proceedings

The UOKiK also conducts activities aimed at protecting competition in the market against illegal agreements between undertakings [collusion] and against the abuse of dominant positions by entities holding such positions.

In competition protection cases, the UOKiK may conduct a preliminary investigation – which is not directed against any particular entity – to verify a suspicion of competition infringement. If such suspicions are substantiated, the UOKiK may also initiate antimonopoly proceedings in which it brings charges against specific entities and verifies them in the course of the proceedings.

In the course of both types of the proceedings, the UOKiK has the power to ask questions and request specific information and documents from both entities that are suspected of infringing competition law and from all other entities which may have useful information.

As part of the proceedings concerning the protection of competition, the UOKiK usually requests entities to provide specific documents connected with a given case that it is investigating (e.g. email correspondence between the manufacturer and distributor, or a specific agreement). However, it cannot be ruled out that the UOKiK will also examine other issues – such as the degree of market concentration in order to confirm whether the suspected entity has a dominant position.

It should also be remembered that in competition protection cases the UOKiK also has other investigative tools at its disposal – such as the right to carry out a dawn-raid at the premises of an entity. The UOKiK may carry out a dawn-raid [with the court's consent] immediately after the initiation of the proceedings, but also at a later stage. In such a case the UOKiK may verify whether the information previously provided by the entity was complete and true.



## Postępowania w sprawach konsumenckich

UOKiK posiada również uprawnienia do działania w sprawach dotyczących bezpośrednio konsumentów - w przypadku stosowania przez przedsiębiorców praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów lub stosowania klauzul abuzywnych w kontraktach z konsumentami.

Co do zasady uprawnienia oraz kształt postępowania w sprawach konsumenckich są analogiczne, jak w sprawach dotyczących ochrony konkurencji (przy czym wprowadzenie możliwości przeprowadzenia przeszukania w sprawach konsumenckich jest dopiero planowane).

W sprawach konsumenckich UOKiK zazwyczaj zwraca się o przekazanie określonych informacji czy dokumentów bezpośrednio do przedsiębiorców podejrzewanych o naruszenie prawa (stron postępowania). Nie można jednak wykluczyć, że w ramach postępowania konsumenckiego UOKiK będzie potrzebował również informacji od konkurentów lub klientów danego przedsiębiorcy.

### Wpływ COVID na terminy i postępowania UOKiK

Sytuacja epidemiologiczna związana z rozprzestrzenieniem się koronawirusa nie pozostała bez wpływu na działalność i postępowania UOKiK.

Terminy postępowań przed UOKiK (tak jak w przypadku innych postępowań administracyjnych i sądowych) zostały na pewien czas wstrzymane. Oznaczało to również, że przedsiębiorcy, którzy w okresie wstrzymania terminów administracyjnych otrzymali od UOKiK wezwanie do przekazania informacji nie byli związani terminem na przekazanie takich informacji. Przy czym sytuacja ta była jedynie tymczasowa i obowiązek przekazania informacji w określonym terminie znów jest aktualny.

UOKiK nie wstrzymał natomiast swojej działalności. Z publicznych wypowiedzi przedstawicieli urzędu wynika, że kryzys nie będzie traktowany jako okoliczność łagodząca dla przypadków naruszenia prawa konkurencji. Co więcej, UOKiK podjął szereg działań w celu weryfikacji czy zachowania przedsiębiorców (np. podwyżki cen niektórych wyrobów medycznych) nie naruszyły prawa konkurencji lub interesów konsumentów.

Można się więc spodziewać, że UOKiK nadal będzie prowadził dużą liczbę postępowań i badań rynkowych. W ramach tych postępowań i badań będzie zwracał się do przedsiębiorców z różnych branż o przekazanie określonych informacji.

## Consumer protection proceedings

The UOKiK also has the power to act in matters directly concerning consumers, e.g. when businesses engage in practices that infringe the collective interests of the consumers or use abusive clauses in the contracts with consumers.

In principle, the powers and the shape of the procedure in consumer cases are analogous to those in antimonopoly cases (however the introduction of the possibility to carry out a dawn-raid in consumer cases is at the planning stage).

In consumer cases, the UOKiK usually requests businesses suspected of infringing the law (parties to the proceedings) directly to provide certain information or documents. However, it cannot be ruled out that as part of the consumer proceedings the UOKiK will also need information from competitors or customers of the given entity.

### COVID's impact on time limits and the UOKiK's proceedings

The epidemiological situation connected with the spread of coronavirus has affected the activities and proceedings of the UOKiK.

The time limits of the proceedings before the UOKiK (as in the case of other administrative and judicial proceedings) have been suspended for some time. This has also meant that businesses which received a request for information from the UOKiK during the period of suspension of administrative deadlines were not bound by the deadline for provision of such information. This situation was only temporary and the obligation to provide information within a certain time limit is again valid.

The UOKiK has not suspended its operations. It can be inferred from the public statements made by the authority's representatives that the crisis will not be treated as a mitigating circumstance for competition law infringements. Moreover, the UOKiK has taken a number of actions to verify whether the entities' behaviour (e.g. increases in prices of certain medical devices) has not violated competition law or consumer interests.

Therefore, it can be expected that the UOKiK will continue to conduct a large number of proceedings and market inquiries. Within the framework of these proceedings and inquiries, it will request entities from various sectors for specific information.

## Podsumowanie

Uprawnienie UOKiK do żądania informacji i dokumentów jest istotnym narzędziem służącym ochronie konkurencji i konsumentów, często wykorzystywanym przez urząd. Kwestionariusz UOKiK może trafić nie tylko do podmiotów podejrzewanych o naruszenie prawa, ale również do innych przedsiębiorców (lub związku przedsiębiorców) działających w danym sektorze.

Należy pamiętać, że na zadane przez urząd pytania trzeba odpowiedzieć we wskazanym terminie. Ze względu na szczegółowość niektórych kwestionariuszy, zebranie wymaganych danych i dokumentów może okazać się czasochłonne, dlatego warto je odpowiednio zaplanować. Kluczowe jest również właściwe i precyzyjne formułowanie odpowiedzi, ponieważ za udzielenie nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd informacji również grożą dotkliwe sankcje – analogiczne jak w przypadku całkowitego braku reakcji na wezwanie UOKiK.

### IZABELA BIERNAT-SADLAK

adwokat, starszy prawnik w kancelarii CMS  
advocate, senior associate at CMS

## Summary

The UOKiK's power to request information and documents is an important tool for competition and consumer protection frequently used by the authority. The UOKiK's questionnaire may be sent not only to entities suspected of infringing the law, but also to other business entities (or associations of business entities) operating in a given sector.

It should be remembered that the questions asked by the authority must be answered within a specified time limit. Due to the detailed nature of some questionnaires, collection of the required data and documents may prove to be time-consuming, therefore it is worthwhile to plan it properly. It is also crucial that the answers be properly and precisely formulated, since the provision of false or misleading information is also subject to severe sanctions - analogous to a complete failure to respond to the UOKiK's request.

### KRZYSZTOF SIKORA

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS  
attorney-at-law, senior associate at CMS



## Wybrane aspekty regulacyjne wykorzystywania wodoru jako paliwa w transporcie

### Wstęp

Ambitne oraz ciągle rosnące w kolejnych latach zobowiązania wynikające m.in. z polityki klimatycznej Unii Europejskiej wymagają od państw członkowskich rozwoju technologii opartych na odnawialnych źródłach energii oraz redukcji emisji gazów cieplarnianych. Natomiast w sektorze transportu następuje zmiana na rzecz coraz większego wykorzystywania paliw alternatywnych, co ma też związek z dynamicznym rozwojem nowych technologii w tym zakresie, takich jak choćby technologia wodorowa. Powstaje jednak pytanie, czy obecny stan prawny umożliwia prawidłowy rozwój tej technologii?

## Hydrogen as a fuel in transportation - selected regulatory aspects

### Introduction

Ambitious and increasingly demanding targets imposed each year by the European Union's climate policy require Member States to develop technologies based on renewable energy sources and to reduce greenhouse gas emissions. The transportation sector is evolving towards an increased use of alternative fuels, which is also connected with the dynamic development of new fuel technologies, such as hydrogen. The question is whether the existing legal environment enables this technology to properly develop?

## Rozwiązania Unijne

Źródła regulacji w zakresie promowania wodoru jako paliwa samochodowego należy szukać w porządku prawnym Unii Europejskiej. Kluczowym aktem prawnym z perspektywy funkcjonowania i upowszechnienia stosowania wodoru jako paliwa jest dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE z dnia 22 października 2014 roku w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych. Celem tej dyrektywy jest wspieranie szerokiego rozwoju rynku paliw alternatywnych. Traktuje ona wodór jako alternatywne źródło energii dla transportu, a już jej preambuła wprost wskazuje na niski obecnie udział samochodów napędzanych wodorem w rynku motoryzacji. Dyrektywa ustanawia minimalne wymogi, jakim mają odpowiadać stacje tankowania wodoru w państwach członkowskich, ustala wspólne specyfikacje techniczne, a także ustanawia obowiązki informacyjne wobec użytkowników np. w zakresie porównywania cen jednostkowych paliw dostępnych na stacjach. Szczegółowo określa tę kwestię rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2018/732 z dnia 17 maja 2018 roku w sprawie wspólnej metodyki porównywania ceny jednostkowej paliw alternatywnych. Dyrektywa zobowiązuje również państwa członkowskie, które postanowią przewidzieć w ramach swoich krajowych polityk publicznie dostępne punkty tankowania wodoru, do zapewnienia odpowiedniej liczby punktów do końca 2025 roku, tak aby zagwarantować możliwość poruszania się pojazdów silnikowych napędzanych wodorem w obrębie sieci ustanowionej przez państwa członkowskie Unii Europejskiej. Unia Europejska powołała również JIVE (*Joint Initiative for hydrogen Vehicles across Europe*), która jest instrumentem wsparcia finansowego, a autobusy Solarisa napędzane wodorem, które pojawiają się na europejskich drogach są w części finansowane środkami właśnie z tej inicjatywy.

Istotnym aktem z perspektywy warunków technicznych jest też rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 79/2009 z dnia 14 stycznia 2009 roku w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych napędzanych wodorem oraz zmieniające dyrektywę 2007/46/WE. Rozporządzenie zapewnia harmonizację poprzez wprowadzenie jednolitych obowiązków w zakresie homologacji dla producentów pojazdów napędzanych wodorem. Kolejnym unijnym dokumentem, którego jednak stosowanie zostało odłożone w czasie, jest rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2019/1745 z dnia 13 sierpnia 2019 roku uzupełniające i zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE w odniesieniu do punktów ładowania

## EU Legislation

The sources of the legislation promoting the use of hydrogen as motor car fuel are to be sought in the European Union's legal system. The crucial piece of legislation in terms of the functioning and propagation of the use of hydrogen as a fuel is Directive 2014/94/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 on the deployment of alternative fuels infrastructure. The purpose of the directive is to support broad development of the alternative fuels market. It treats hydrogen as an alternative source of energy for transportation, but it is mentioned already in the recitals that the share of hydrogen-powered vehicles in the automotive market is currently low. The directive sets the minimum requirements to be met by hydrogen refuelling stations in Member States, lays down uniform technical specifications and information obligations towards users, e.g. in terms of comparing unit prices of fuels at filling stations. This issue is addressed in detail in Commission Implementing Regulation (EU) 2018/732 of 17 May 2018 on a common methodology for alternative fuels unit price comparison. The directive also requires those Member States which decide to include publicly accessible hydrogen refuelling points in their national policy frameworks to ensure that, by the end of 2025, an appropriate number of such points are available to support the circulation of hydrogen-powered motor vehicles within the network determined by the EU Member States. The European Union has also established a JIVE initiative (*Joint Initiative for hydrogen Vehicles across Europe*), which is an instrument of financial support. Hydrogen-powered Solaris buses, which will appear on European roads, are partly financed with funds provided as part of that initiative.

Another legislative instrument important in terms of the technical conditions is Regulation (EC) No 79/2009 of the European Parliament and of the Council of 14 January 2009 on type-approval of hydrogen-powered motor vehicles, and amending Directive 2007/46/EC. The Regulation is a harmonising instrument in that it introduces uniform requirements for the type-approval of hydrogen-powered motor vehicles. Another EU document, whose application has, however, been postponed, is Commission Delegated Regulation (EU) 2019/1745 of 13 August 2019 supplementing and amending Directive 2014/94/EU of the European Parliament and of the Council as regards recharging points for L-category motor vehicles, shore-side electricity supply for inland waterway vessels, hydrogen supply for road

dla pojazdów silnikowych kategorii L, zasilania statków żeglugi śródlądowej energią elektryczną z łądu, dostarczania wodoru na potrzeby transportu drogowego i dostarczania gazu ziemnego na potrzeby transportu drogowego i wodnego oraz uchylające rozporządzenie delegowane Komisji [UE] 2018/674, które ma zapewnić jednolitość specyfikacji technicznych oraz określić normy jakościowe, jakie spełniać ma wodór dystrybuowany w punktach tankowania wodoru do pojazdów drogowych.

### Polska legislacja

Podstawowym instrumentem prawnym, który według założeń polskiego ustawodawcy ma stymulować rozwój wykorzystywania paliw alternatywnych w transporcie jest ustawa z dnia 11 stycznia 2018 roku o elektromobilności i paliwach alternatywnych, która jednocześnie wdraża do polskiego porządku prawnego postanowienia przywołanej powyżej dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE. Ustawa ta wprost klasyfikuje wodór jako jedno z paliw alternatywnych, a więc sankcjonuje możliwość jego wykorzystywania do napędu samochodowego. Ustawa zawiera również odrębną definicję pojazdu napędzanego wodorem, a także przewiduje możliwość napędzania autobusów zeroemisyjnych energią elektryczną wytworzoną właśnie z wodoru. Ustawa stwarza również przywilej wjazdu do stref czystego transportu pojazdom napędzanym wodorem. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że postulaty w zakresie wykorzystywania wodoru jako paliwa w transporcie są przede wszystkim ukierunkowane na jego wykorzystywanie w transporcie publicznym. Ustawa nakłada w szczególności obowiązki w zakresie posiadania odpowiedniego udziału floty autobusów zeroemisyjnych, co wymusza na samorządach inwestycje w ten rodzaj transportu. Kolejnym aktem prawnym, o którym należy wspomnieć jest ustawa o biokomponentach i biopaliwach ciekłych, której przepisy mają zastosowanie do wodoru wykorzystywanego w transporcie. Ustawa ta ponadto określa zasady działania Funduszu Niskoemisyjnego Transportu (FNT), który jest instrumentem finansowym dla rozwoju elektromobilności oraz transportu opartego na paliwach alternatywnych. Należy zauważyć, że w ostatnim czasie pojawiły się plany dotyczące likwidacji FNT z końcem września bieżącego roku. Poselski projekt ustawy w tym zakresie zakłada, że jego obowiązki miałby przejąć Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, a uzasadnienie projektu wskazuje, że celem zakładanej zmiany jest uproszczenie oraz przyspieszenie rozwoju transportu niskoemisyjnego. Przychodami FNT

transport and natural gas supply for road and waterborne transport and repealing Commission Delegated Regulation [EU] 2018/674, which is to ensure uniform technical specifications and define the quality characteristics of hydrogen dispensed by hydrogen refuelling points for road vehicles.

### Polish legislation

The basic legal instrument which the Polish legislator assumes will stimulate the development of alternative fuel use in transportation is the Act on Electromobility and Alternative Fuels dated 11 January 2018, which also implements the provisions of the said Directive 2014/94/EU of the European Parliament and of the Council into the Polish legal system. The Act expressly classifies hydrogen as an alternative fuel, thus sanctioning its use for motor car propulsion. The Act also contains a separate definition of a hydrogen-powered vehicle and provides for the possibility of powering buses with zero-emission electric energy generated from hydrogen. It also establishes entry privileges for hydrogen-powered vehicles into clean transport zones. It should be noted, however, that postulates concerning the use of hydrogen as a fuel in transportation focus primarily on hydrogen use in public transportation. In particular, the Act imposes an obligation to maintain a certain percentage of zero-emission buses in the vehicle fleet, which forces local governments to invest in this kind of transportation. There is also an Act on Bio-components and Liquid Bio-fuels, which addresses the use of hydrogen in transportation and lays down the operating principles for the Low Emission Transportation Fund (LETF), which is a financial instrument aiding the development of electromobility and transportation based on alternative fuels. It should be noted that plans have recently appeared to liquidate the LETF effective from end of September 2020. A draft parliamentary bill concerning LETF liquidation assumes that its duties would be taken over by the National Environmental Protection and Water Economy Fund, and the statement of grounds of the draft bill explains that the purpose of the projected change is to simplify and accelerate the development of low-emission transportation. LETF's revenues include, without limitation, proceeds from the emission fee and a special purpose subsidy in the amount of up to 1.5% of proceeds from the excise tax on motor fuels projected in the previous budgetary year.

są między innymi środki z tytułu opłaty emisyjnej oraz dotacji celowej z budżetu państwa w wysokości do 1,5% planowanych w poprzednim roku budżetowym wpływów z podatku akcyzowego od paliw silnikowych. Należy też zauważyć, że dokumenty o charakterze programowym z sektora energetycznego, takie jak Polityka Energetyczna Polski do 2040, czy Krajowy plan na rzecz energii i klimatu na lata 2021-2030 trafnie oceniają technologię wykorzystywania wodoru jako będącą w początkowej fazie rozwoju, a co za tym idzie widzą potrzebę wsparcia finansowego oraz stworzenia potrzebnych zachęt ze środków publicznych. To zgodnie z Krajowym planem na rzecz energii i klimatu na lata 2021-2030, FNT będzie dysponował na przestrzeni 10 lat środkami w wysokości około 6,7 mld złotych. Środki FNT mają być przeznaczane w szczególności na wsparcie budowy infrastruktury służącej do dystrybucji lub sprzedaży wodoru, czy też badań w tym zakresie. Przepisy ustawy o biokomponentach i biopaliwach ciekłych przewidują również wsparcie zakupu nowych samochodów wykorzystujących do napędu energię elektryczną wytworzoną z wodoru. Zasady tego wsparcia są doprecyzowane rozporządzeniem Ministra Energii z dnia 5 listopada 2019 roku w sprawie szczegółowych warunków udzielania wsparcia zakupu nowych pojazdów ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu osobom fizycznym niewykonującym działalności gospodarczej i warunków rozliczania tego wsparcia. Określa ono zasady wsparcia w formie dotacji przy zakupie fabrycznie nowego pojazdu. Maksymalna wysokość takiego wsparcia w jednym naborze wynosi - w przypadku zakupu pojazdu wykorzystującego do napędu energię elektryczną wytworzoną z wodoru - 30% ceny nabycia, nie więcej jednak niż 90.000 złotych, przy czym wsparcie jest udzielane, jeżeli cena nabycia takiego pojazdu nie przekracza 300.000 złotych. Należy pozytywnie ocenić powyższe zaangażowanie państwa w promowanie samochodów napędzanych wodorem również w transporcie prywatnym. Jednakże celowe wydaje się przygotowanie i wdrożenie również różnych ulg podatkowych oraz innych zachęt dla korzystania z rozwiązań opartych na wodrze, gdyż technologia ta jest nadal relatywnie droga w zakupie oraz eksploatacji. W szczególności koszty budowy stacji tankowania wodoru są ciągle wysokie, a zwłaszcza znacznie wyższe w porównaniu do stacji ładowania energią elektryczną. Należy przy tym wskazać, iż wdrożenie technologii wodorowej do motoryzacji w Polsce wymaga nie tylko zmian w systemie szeroko rozumianego prawa energetycznego, ale również zmian w odniesieniu do planowania przestrzennego, co zresztą wyraźnie podnoszą zainteresowane podmioty. Obecnie możliwość lokalizowania magazynów oraz

Programme documents for the energy sector, such as Poland's Energy Policy 2040 or the National Energy and Climate Plan for the years 2021-2030, correctly assess hydrogen technology as being at the initial stage of development and, consequently, note the need for financial support and for providing the necessary incentives out of public funds. According to the National Energy and Climate Plan for the years 2021-2030, the LETF will have at its disposal approximately PLN 6.7 billion over a period of ten years. The LETF's resources are expected to support, in particular, the construction of infrastructure used for the distribution or sale of hydrogen and research activities in this area. The Act on Bio-components and Liquid Bio-fuels also anticipates supporting the acquisition of new vehicles using electric energy generated from hydrogen for propulsion. The rules of this support are further specified in the Minister of Energy's Regulation dated 5 November 2019 on detailed conditions of granting support from the Low Emission Transportation Fund for the acquisition of new vehicles by natural persons for non-business purposes and the rules for settlement of such support. The Regulation sets down the rules for providing support in the form of subsidies for the acquisition of factory-new vehicles. For the acquisition of a vehicle powered by electric energy generated from hydrogen, the maximum amount of such support in a single application round is 30% of the acquisition price, but not more than PLN 90,000, provided that support is granted if the acquisition price of such a vehicle does not exceed PLN 300,000. The state's involvement in promoting hydrogen-powered vehicles also in private transportation is a praiseworthy initiative. However, it would also seem advisable to prepare and implement various tax reliefs and other incentives for the use of hydrogen-based solutions, as this technology is still relatively expensive to purchase and operate. In particular, the costs of building hydrogen refuelling stations are still high, and specifically they are much higher compared with the costs of energy charging stations.

Importantly enough, the implementation of the hydrogen technology in the Polish automotive sector requires not only changes of the broadly understood energy law, but also changes in spatial planning, of which the interested stakeholders are making a clear point. Currently the choice of locations for hydrogen storage facilities and refuelling stations is significantly limited. This, in turn, has a negative impact on the possibility of building the complete infrastructure. The law should be adjusted to facilitate the development of such local infrastructure in the form of hydrogen refuelling stations also in residential areas, and

stacji tankowania wodoru jest znacznie ograniczona i obecny stan negatywnie wpływa na możliwość stworzenia kompletnej infrastruktury. Przepisy powinny być dostosowane tak, aby umożliwić rozwój takiej lokalnej infrastruktury w postaci stacji tankowania wodoru również na terenach przeznaczonych do zamieszkania, a same stacje tankowania wodoru powinny zostać zrównane ze stacjami paliw konwencjonalnych. Takie działanie zrealizowałoby postulat branży w zakresie możliwości lokalizowania punktów tankowania wodoru obok punktów tankowania paliw konwencjonalnych.

### Stan obecny

Zainteresowanie technologią wodorową wśród wiodących spółek z sektora energetycznego jest godne uwagi. W ostatnim czasie został podpisany list intencyjny o ustanowieniu partnerstwa na rzecz budowy gospodarki wodnorodowej pomiędzy Rządem RP, a spółkami zamierzającymi inwestować w technologię wodorową. Należy wspomnieć, że PKN Orlen realizuje już komercyjną sprzedaż wodoru na stacjach poza polskimi granicami. Spółki z Grupy Orlen oferują już sprzedaż wodoru na dwóch stacjach w Niemczech, a w przyszłym roku taka możliwość jest przewidziana na trzech stacjach w Czechach. Co więcej, spółka planuje w 2021 roku ukończyć instalację do oczyszczania wodoru zlokalizowaną we Włocławku, a później w Płocku. Wodór pochodzący z instalacji będzie wykorzystywany jako paliwo transportowe, a wraz z inwestycją w tym zakresie powstanie stosowna infrastruktura oraz stacje tankowania. Podobna inwestycja przewidziana jest w biorafinerii w Trzebinii. PKN Orlen zawarł również szereg listów intencyjnych dotyczących wykorzystywania wodoru w transporcie publicznym. Spółka zawarła je z Górnośląsko-Zagłębiowską Metropolią, Krakowskim Holdingiem Komunalnym oraz Miejskim Przedsiębiorstwem Komunikacyjnym w Krakowie, a także Miastem Płock. Inna wiodąca spółka z sektora energetycznego, która również jest zainteresowana rozwojem technologii wodorowej i wykorzystaniem jej w transporcie, to Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo. PGNiG w ramach projektu o nazwie Hydra Tank ma zamiar uruchomić stację badawczą tankowania pojazdów napędzanych wodorem. Natomiast, LOTOS w ramach projektu „PURE H2” planuje wytwarzanie wysokiej jakości wodoru w celu zastosowania go jako paliwa w transporcie. Plany obejmują dodatkowo stworzenie odpowiedniej infrastruktury oraz stacji tankowania. Spółka podpisała już umowy z Gdynią oraz Wejherowem w zakresie dostawy tego paliwa w 2021 roku. Co więcej, LOTOS współpracuje już z Toyotą w zakresie wykorzystywania technologii wodorowej

hydrogen refuelling stations themselves should be put on an equal footing with conventional fuel stations. This would meet the industry's postulate to enable the installation of hydrogen refuelling points next to traditional refuelling points.

### The current status

Interest in the hydrogen technology among the leading energy companies is a noteworthy phenomenon. A letter of intent to undertake cooperation in building the hydrogen economy has recently been executed between the Government of the Republic of Poland and companies intending to invest in the hydrogen technology. It should also be noted that PKN Orlen is already running commercial sales of hydrogen from its fuel stations outside Poland. Orlen Group companies are already offering hydrogen at two stations in Germany with three stations scheduled to be opened in the Czech Republic next year. What is more, the company is planning to complete the construction of a hydrogen treatment facility in Włocławek in 2021, and then one in Płock. Hydrogen produced by those facilities will be used as transportation fuel, and development of the necessary infrastructure and refuelling stations will follow. A similar project is anticipated at the biorefinery in Trzebinia. PKN Orlen has also entered into a series of letters of intent concerning the use of hydrogen in public transportation, including one with Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia (an Upper Silesian metropolitan union), Krakowski Holding Komunalny (Cracow Utility Holding), Miejskie Przedsiębiorstwo Komunikacyjne (Municipal Transportation Company) in Cracow and the City of Płock. Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo (PGNiG) is another leading company from the power generation sector who is also interested in the development of the hydrogen technology and its use in transportation. As part of a project known as “Hydra Tank”, PGNiG is planning to launch an experimental refuelling station for hydrogen-powered vehicles. LOTOS, in turn, has its “PURE H2” project where it is planning to produce high-quality hydrogen to be used as a transportation fuel. The plans include building the relevant infrastructure and refuelling stations. The Company has also signed contracts with Gdynia and Wejherowo regarding the supply of hydrogen fuel in 2021. What is more,

w transporcie samochodowym. Plany zakładają również objęcie przez japoński koncern patronatem stacji tankowania wodorem, którą zgodnie z planami gdańskiego koncernu jako pierwszą w Polsce wybuduje właśnie LOTOS.

## Podsumowanie

Obecnie w Polsce brak jest infrastruktury niezbędnej do upowszechnienia wykorzystywania wodoru jako paliwa alternatywnego w transporcie, a plany oraz propozycje interesariuszy są w fazie realizacji. Odpowiednia infrastruktura jest warunkiem sine qua non istnienia rynku samochodów napędzanych wodorem w Polsce. Aktualnie w Polsce nie ma ani jednej komercyjnej stacji tankowania wodoru.

Niestety, z uwagi na braki regulacyjne, które stanowią jedną z istotnych barier rozwoju wykorzystywania wodoru jako paliwa w przemyśle motoryzacyjnym, branża nie może w pełni wykorzystać swojego potencjału w tym obszarze. Jednakże pozytywnie należy ocenić zaangażowanie finansowe państwa w zakup pojazdów wodorowych oraz powołanie odpowiedniego funduszu wyposażonego w znaczne środki. Należy zauważyć, że kluczowym elementem, który prowadziłby do umożliwienia rozwoju tej technologii jest przygotowanie stosownych i dedykowanych regulacji prawnych. Pomimo pozytywnej oceny ustawy o elektromobilności i paliwach alternatywnych, która jest ustawową bazą dla wdrożenia paliw alternatywnych do polskiego transportu, zawiera ona jedynie szczątkowe uregulowanie technologii wodorowej. Z tego względu celowe wydaje się uchwalenie dedykowanej ustawy wodorowej dla tego sektora, która w sposób kompleksowy regulowałaby tę dziedzinę. Tym bardziej, że na przestrzeni ostatnich lat obserwuje się trend przygotowywania przez ustawodawcę dedykowanych ustaw. Przykładem jest choćby przedstawiony w ostatnim czasie projekt ustawy o promowaniu wytwarzania energii elektrycznej z morskich farm wiatrowych. Idąc w ślad za tym rozwiązaniem, prawodawca mógłby przygotować dedykowaną ustawę sektorową dotyczącą wykorzystywania wodoru jako paliwa w motoryzacji i w innych gałęziach przemysłu oraz w sposób kompleksowy uregulować m.in. definicje oraz szczegółowo określić warunki techniczne jakim mają odpowiadać stacje ładowania, warunki ich lokalizacji czy certyfikacji, oraz ustanowić dedykowany system zachęt, tak aby w krótkim czasie doszło do dynamicznego rozwoju tej technologii w Polsce. Tym samym, powstałyby rozwiązania prawne, które w sposób prawidłowy oraz kompletny promowałyby tę technologię i umożliwiały jej dynamiczny rozwój.

LOTOS is already working with Toyota on the use of the hydrogen technology in cars. The plans also include the Japanese car maker taking patronage over hydrogen refuelling stations and LOTOS plans to be the first company to build one in Poland.

## Summary

Poland currently lacks the necessary infrastructure to propagate the widespread use of hydrogen as an alternative fuel in transportation, and the relevant plans and stakeholders' proposals are in the development phase. Appropriate infrastructure is a *conditio sine qua non* to the existence of a hydrogen vehicle market in Poland. Currently, Poland does not have a single hydrogen refuelling station.

Unfortunately, due to the regulatory shortcomings, which are a significant barrier to developing the use of hydrogen as a fuel in the automotive industry, the sector cannot fully utilise its potential in this regard.

On the other hand, the state's financial involvement in supporting the acquisition of hydrogen vehicles and the establishment of a well-financed fund certainly deserve praise. The key measure that would make the development of this technology possible would be to prepare appropriate, dedicated legislation. Despite a positive assessment of the Act on Electromobility and Alternative Fuels, which is the legislative foundation for introducing alternative fuels into the Polish transportation environment, this Act provides only a fractional regulation of hydrogen technology. For this reason, it seems advisable to enact dedicated legislation addressing the use of hydrogen in this sector, which would regulate this sphere in a comprehensive fashion. This is all the more so as the last years have seen a trend of preparing dedicated legislation addressing specific topics. One example is the recent draft bill on promoting the generation of electric energy from offshore wind farms. Following this solution, the legislator could prepare a dedicated sector-specific law concerning the use of hydrogen as a fuel in the automotive sector and other industries, and thereby provide comprehensive regulation of individual issues, including definitions, and formulate detailed technical conditions applicable to refuelling stations, their location and certification, and establish a dedicated system of incentives to facilitate dynamic development of this technology in Poland within a short time. This would produce regulatory solutions that would properly and thoroughly promote this technology and facilitate its dynamic development.

radca prawny, partner, koordynuje pracę Zespołu Regulacyjnego w Departamencie Energetyki i Projektów Infrastrukturalnych w kancelarii CMS

attorney-at-law, partner, coordinates the Regulatory team in the Energy and Projects Department at CMS

aplikant adwokacki, prawnik w kancelarii CMS  
advocate trainee, lawyer at CMS



## Dystrybucja ubezpieczeń przedłużonej gwarancji

Bywa, że dodatkową korzyścią oferowaną klientom przy sprzedaży różnych towarów, w tym pojazdów, jest tzw. przedłużona gwarancja. Zapewnia ona ochronę na wypadek usterki kupionej rzeczy, która ma miejsce po zakończeniu okresu rękojmi lub gwarancji producenta. W zależności od zakresu ochrony i sposobu sprzedaży, przedłużone gwarancje mogą być oferowane pod różnymi postaciami. Forma prawna przedłużonej gwarancji jest kluczowa dla ustalenia sposobu dystrybucji i wymogów jakie musi spełnić dealer samochodowy i jego pracownicy zaangażowani w proces sprzedaży. Jest to szczególnie istotne, w sytuacji, gdy przedłużona gwarancja ma formę ubezpieczenia. Sprzedaż ubezpieczeń jest w Polsce działalnością regulowaną (co do zasady) i podmioty prowadzące działalność w tym zakresie podlegają licznym obowiązkom i wymogom regulacyjnym.

### Przedłużona gwarancja jako ubezpieczenie indywidualne

Ubezpieczenie przedłużonej gwarancji, tak jak każdy inny produkt ubezpieczeniowy, może mieć dwie podstawowe formy: ubezpieczenia indywidualnego lub ubezpieczenia grupowego. Ubezpieczenie indywidualne to umowa ubezpieczenia zawierana przez klienta (kupującego pojazd) z zakładem ubezpieczeń. W takiej sytuacji klient jest najczęściej zarówno ubezpieczającym (tj. stroną umowy ubezpieczenia zobowiązaną do zapłaty składki ubezpieczeniowej) jak i ubezpieczonym (tj. beneficjentem ochrony ubezpieczeniowej), a dealer pośrednikiem, wykonującym czynności dystrybucyjne w imieniu i na rzecz zakładu ubezpieczeń. Dealer jako pośrednik może proponować klientowi zawarcie umowy ubezpieczenia, czy też wykonywać inne czynności przygotowawcze zmierzające do zawarcia umowy ubezpieczenia, a także zawierać umowy ubezpieczenia na rzecz i w imieniu ubezpieczyciela.

## Distribution of extended warranty insurance

The so-called extended warranty is sometimes an additional benefit offered to customers when selling various goods, including vehicles. It provides protection in the event of a defect in the purchased item occurring after the end of the statutory warranty or the manufacturer's warranty period. Depending on the scope of protection and the method of sale, extended warranties may be offered in different forms. The legal form of the extended warranty is crucial to determine the distribution model and requirements to be met by the car dealer and its/his employees involved in the sales process. This is particularly important if the extended warranty takes the form of insurance. Insurance sale is (as a rule) a regulated activity in Poland and entities operating in this area are subject to numerous regulatory obligations and requirements.

### Extended warranty as individual insurance

Extended warranty insurance, like any other insurance product, can take two basic forms: individual insurance or group insurance. Individual insurance is an insurance contract concluded by the customer (the vehicle buyer) with the insurance company. In such a situation, usually the customer is both the policyholder (i.e. a party to the insurance contract obliged to pay the insurance premium) and the insured (i.e. a beneficiary of the insurance cover) and the dealer acts as an intermediary - it performs distribution activities in the name and on behalf of the insurance company. The dealer acting as an intermediary may propose to the customer to conclude a contract or perform other preparatory activities aimed at concluding an insurance contract, as well as to conclude insurance contracts for and on behalf of the insurer.



## Rola dealera w dystrybucji indywidualnych umów ubezpieczenia

Dealer, który pośredniczy przy zawarciu przedłużonej gwarancji w formie indywidualnej umowy ubezpieczenia może mieć status agenta ubezpieczeniowego lub tzw. „przedsiębiorcy wyłączonego”. Wpływa to na zakres jego obowiązków i stawiane mu wymogi (do przedsiębiorcy wyłączonego nie stosuje się – z pewnymi wyjątkami – przepisów regulujących dystrybucję ubezpieczeń). Jednak w obydwu przypadkach podstawą współpracy pomiędzy dealerm a zakładem ubezpieczeń jest umowa agencyjna.

To czy dealer może działać jako przedsiębiorca wyłączony czy musi działać jako agent ubezpieczeniowy zależy głównie od wysokości składki ubezpieczeniowej należnej z tytułu umowy ubezpieczenia [zakładając, że przedłużona gwarancja jest oferowana jako „uzupełnienie” sprzedawanego przez dealera pojazdu i obejmuje ryzyko zniszczenia, utraty lub uszkodzenia tego pojazdu]. Jeśli wysokość tej składki nie przekracza kwoty 600 euro [przeliczonych po odpowiednim kursie na złotówki] za rok – dealer może działać jako przedsiębiorca wyłączony. Oznacza to mniejszą liczbę obowiązków po stronie dealera, jak również brak konieczności spełniania szeregu wymogów, w tym rejestracji w rejestrze pośredników ubezpieczeniowych prowadzonym przez Komisję Nadzoru Finansowego.

### Dealer jako agent ubezpieczeniowy – wymogi regulacyjne

Jeśli jednak wysokość składki z tytułu umowy ubezpieczenia w skali roku jest wyższa niż wskazana wyżej kwota, dealer będzie musiał spełniać wszystkie wymogi i obowiązki określone dla agenta ubezpieczeniowego. Jednym z tych wymogów jest konieczność zarejestrowania dealera, przez zakład ubezpieczeń, z którym dealer współpracuje, w rejestrze pośredników ubezpieczeniowych prowadzonym przez Komisję Nadzoru Finansowego. Z kolei pracownicy dealera, którzy będą wykonywać czynności dystrybucyjne będą musieli być zarejestrowani w tym rejestrze jako osoby wykonujące czynności agencyjne [tzw. OWCA]. Każdy taki pracownik musi spełniać następujące warunki:

- posiadać pełną zdolność do czynności prawnych,
- nie być prawomocnie skazanym za określone umyślne przestępstwa (m.in. przeciwko życiu i zdrowiu, wymiarowi sprawiedliwości, wiarygodności dokumentów, obrotowi gospodarczemu czy przestępstwa skarbowe),
- dawać rękojmię należytego wykonywania czynności agencyjnych,

## Role of the dealer in the distribution of individual insurance contracts

A dealer who intermediates in concluding an extended warranty in the form of an individual insurance contract may have the status of an insurance agent or a so-called “exempted distributor”. This affects the dealer’s responsibilities and requirements imposed on it/him [regulations on insurance distribution do not apply – with some exceptions – to the exempted distributor]. In both cases, however, an agency agreement is the basis for cooperation between the dealer and the insurance company.

Whether a dealer can act as an exempted distributor or must act as an insurance agent depends mainly on the amount of the insurance premium due under the insurance contract [assuming that the extended warranty is offered as a “supplement” to the vehicle sold by the dealer and covers the risk of destruction, loss or damage of that vehicle]. If the amount of this premium does not exceed EUR 600 [converted at the appropriate rate into Polish zlotys] per year – the dealer may act as an exempted distributor. This implies fewer obligations on the part of the dealer, as well as the absence of the need to comply with several requirements, including the requirement to be registered in the Register of Insurance Intermediaries kept by the Polish Financial Supervision Authority.

### Dealer as an insurance agent – regulatory requirements

However, if the annual premium rate for an insurance contract is higher than the amount indicated above, the dealer will have to comply with all requirements and obligations applicable to the insurance agent. One of these requirements is the obligation to register the dealer, by the insurance company with which the dealer cooperates, in the Register of Insurance Intermediaries kept by the Polish Financial Supervision Authority. On the other hand, the employees of the dealer who will carry out distribution activities will need to be registered in this register as persons carrying out agency activities [Polish abbreviation: OWCA]. Each such an employee must meet the following conditions:

- to have full legal capacity,
- not to be validly convicted of a specific criminal offence [including but not limited to a criminal offence against life and health, justice, reliability of documents, business or fiscal offences],
- to provide a warranty of the proper performance of agency activities,

- posiadać co najmniej wykształcenie średnie lub branżowe oraz
  - zdać egzamin przeprowadzony przez zakład ubezpieczeń. Te same warunki muszą spełniać dealerzy będący osobami fizycznymi, wspólnicy spółki - jeśli dealer jest spółką jawną, partnerską, komandytową lub komandytowo akcyjną [a w przypadku, gdy współnikami tych spółek są osoby prawne - co najmniej połowa ich członków zarządu] albo co najmniej połowa członków zarządu - jeśli dealer jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółką akcyjną. Ponadto, na agentów ubezpieczeniowych nałożone są inne wymogi, jak np. zakaz posiadania akcji i udziałów brokerów ubezpieczeniowych czy też obowiązek posiadania w pewnych przypadkach ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Agenci ubezpieczeniowi i osoby fizyczne wykonujące w ich imieniu czynności agencyjne [OWCE] zobowiązani są również do ciągłego podnoszenia swoich kwalifikacji zawodowych poprzez uczestniczenie w regularnych szkoleniach.
- to have at least secondary or professional education, and
  - to pass an examination organised by an insurance company. The same conditions must be met by dealers who are natural persons, partners in a partnership/company - if the dealer is a partnership, general partnership, limited partnership, or limited joint-stock partnership [and if partners in these partnerships are legal persons - at least half of their board members] or at least half of their board members - if the dealer is a limited liability company or a joint-stock company. In addition, other requirements are imposed on insurance agents, such as a ban on holding shares in insurance brokers or an obligation - in some cases] to take out third party liability insurance cover. Insurance agents and persons carrying out agency activities are also obliged to continuously improve their professional qualifications by attending training courses on a regular basis.

#### Obowiązki dealera i jego pracowników w procesie dystrybucji indywidualnych umów ubezpieczenia

Niezależnie od tego czy dealer działa jako agent ubezpieczeniowy czy jako przedsiębiorca wyłączony, dystrybuując ubezpieczenia zobowiązany jest postępować uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów. Sposób wynagradzania dealera przez zakład ubezpieczeń [a także pracowników dealera, którzy wykonują czynności w tym zakresie] musi odpowiadać ustawowym wymogom. Ponadto, umowa ubezpieczenia proponowana przez dealera klientowi powinna być zgodna z jego wymaganiami i potrzebami w zakresie ochrony ubezpieczeniowej. Należy pamiętać również o tym, że przed zawarciem umowy ubezpieczenia klient powinien otrzymać od dealera określone informacje i dokumenty dotyczące ubezpieczyciela, samego dealera [jeśli dealer działa jako agent ubezpieczeniowy zakres informacji przekazywanych klientowi jest znacząco szerszy] i produktu ubezpieczeniowego. Dodatkowo, jeśli dealer działa jako agent, zobowiązany jest przeprowadzić z klientem tzw. ankietę potrzeb klienta [APK]. APK ma na celu określenie wymagań i potrzeb klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej na podstawie uzyskanych od niego informacji. Umożliwia to przekazanie klientowi, w zrozumiałej formie, obiektywnych informacji o produkcie ubezpieczeniowym. Na ich podstawie klient może podjąć świadomą decyzję dotyczącą zawarcia umowy ubezpieczenia.

#### Responsibilities of the dealer and its/his employees in the process of distribution of individual insurance contracts

Regardless of whether the dealer acts as an insurance agent or an exempted distributor, it/he is obliged to act honestly, reliably and professionally to the best interests of its/his customers when performing insurance distribution activities. The manner in which the insurance company remunerates the dealer [as well as the dealer's employees who carry out activities in this area] must comply with statutory requirements. In addition, the insurance contract offered by the dealer to the customer should be in line with his/its demands and needs for insurance cover. It should also be borne in mind that before concluding an insurance contract, the customer should receive from the dealer specific information and documents regarding the insurer, the dealer itself [if the dealer acts as an insurance agent, the scope of information provided to the customer is significantly wider], and the insurance product. In addition, if the dealer acts as an agent, it/he is obliged to carry out a so-called customer needs and demands survey [Polish abbreviation: APK] with the customer. APK aims to determine, on the basis of the obtained information, the customer's demands and needs for insurance cover. It allows one to provide the customer with objective information on the insurance product in a comprehensible form. On its basis, the customer may make an informed decision concerning the conclusion of the insurance contract.

## Przedłużona gwarancja jako ubezpieczenie grupowe

Inaczej sytuacja kształtuje się, jeśli przedłużona gwarancja ma formę ubezpieczenia grupowego. W takim wypadku umowa ubezpieczenia jest zawierana pomiędzy zakładem ubezpieczeń, a podmiotem występującym w roli ubezpieczającego. Ubezpieczającym przykładowo może być sam dealer lub producent pojazdu. W konstrukcji ubezpieczenia grupowego klient [kupujący pojazd] występuje w roli ubezpieczonego. Oznacza to, że nie jest stroną umowy ubezpieczenia, a jedynie korzysta z ochrony ubezpieczeniowej. Przy tej konstrukcji ubezpieczyciel może żądać zapłaty składki wyłącznie od ubezpieczającego. Nie wyklucza to jednak możliwości zobowiązania się klienta wobec ubezpieczającego do pokrycia kosztu tej składki. Takie ustalenie musi być jednak przedmiotem umowy pomiędzy klientem, a ubezpieczającym.

Model ubezpieczenia grupowego jest związany z najmniejszą liczbą obowiązków informacyjnych wobec klientów i wymagań stawianych dealerom. Niedogodnością jest jednak brak możliwości otrzymywania przez ubezpieczającego, jak również osoby działające na rzecz lub w imieniu ubezpieczającego (czyli np. dealera i jego pracowników) wynagrodzenia lub innych korzyści w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej w ramach umowy ubezpieczenia grupowego lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia. W konsekwencji model ten nie cieszy się obecnie dużą popularnością na rynku. Spotykane są jednak programy, w których dealerzy posiadający status agenta ubezpieczeniowego obsługują programy ubezpieczeń grupowych.

## Dystrybucja ubezpieczeń przedłużonych gwarancji w kanale on-line

W czasach pandemii koronawirusa dystrybucja ubezpieczeń przeniosła się do kanałów sprzedaży, które nie wymagają jednoczesnej fizycznej obecności. Na popularności zyskały w szczególności sprzedaż przez telefon oraz online. Również ubezpieczenia przedłużonej gwarancji mogą być oferowane w ten sposób. Organizując taki proces sprzedaży należy pamiętać o wymogach regulacyjnych dotyczących dystrybucji ubezpieczeń. Szczególną uwagę warto poświęcić formie i terminom, w których przekazywane są klientowi informacje i dokumenty dotyczące produktu ubezpieczeniowego i dystrybutora ubezpieczeń. Ważnym aspektem jest również zebranie odpowiednich zgód klienta na przetwarzanie danych osobowych i komunikację elektroniczną.

## Extended warranty as group insurance

The situation is different if the extended warranty takes the form of group insurance. In this case, the insurance contract is concluded between the insurance company and the entity acting as the policyholder. This could be, for example, the dealer itself/himself or the vehicle manufacturer. In the group insurance structure, the customer [the person who buys the vehicle] acts as the insured. This means that he/she is not a party to the insurance contract, but only benefits from insurance cover. Within this structure, the insurer can claim payment of the premium from the policyholder only. However, the customer may also undertake to cover the cost of this premium towards the policyholder. Such an arrangement must be agreed between the customer and the policyholder.

The group insurance model is associated with the least amount of information obligations towards customers and requirements imposed on dealers. However, the fact that the policyholder, as well as persons acting for or on behalf of the policyholder [that is, for example, the dealer and its/his employees] cannot receive remuneration or other benefits in connection with offering the possibility to take out insurance cover or activities related to the performance of an insurance contract, is inconvenient. As a result, currently this model is not very popular on the market. There are, however, schemes where dealers with insurance agent status operate group insurance schemes.

## Online distribution of extended warranty insurance

During the coronavirus pandemic, the distribution of insurance has moved to sales channels that do not require the simultaneous physical presence of individuals. In particular, telephone and online sales have gained in popularity. Extended warranty insurance can also be offered in this manner. When arranging such a sales process, it is important to bear in mind the regulatory requirements for insurance distribution. Particular attention should be paid to the form and timing of the information and documents provided to the customer concerning the insurance product and the insurance distributor. An important aspect is also the collection of appropriate customer approvals for personal data processing and electronic communication.

radca prawny, counsel, kieruje Zespołem Instytucji i Usług Finansowych w kancelarii CMS  
attorney-at-law, counsel, head of the Financial Institutions and Services team at CMS

advokat, associate w kancelarii CMS  
advocate, associate at CMS



## Wyższe koszty sądowego dochodzenia roszczeń

Od listopada 2019 roku postępowania sądowe w sprawach cywilnych toczą się według nowych zasad. Reformie procedury towarzyszyła zmiana w zakresie kosztów postępowania – znowelizowana została ustawa o kosztach sądowych w sprawach cywilnych. W konsekwencji, sądowe dochodzenie roszczeń stało się droższe. Podmioty działające w branży motoryzacyjnej podwyżka kosztów sądowych dotyka w sposób szczególny. Masowa produkcja, sprzedaż czy eksploatacja pojazdów zwiększa ryzyko sporów z innymi przedsiębiorcami bądź pojedynczymi konsumentami. W tym sektorze wartość roszczeń jest zazwyczaj wysoka, a stopień skomplikowania spraw często wymaga przeprowadzenia kosztownych opinii biegłych. Aby wybrać najbardziej właściwą ścieżkę dochodzenia swoich praw, oszacowanie wysokości kosztów postępowania powinno nastąpić przed wystąpieniem na drogę sądową.

## Najistotniejsze koszty procesu

### Opłaty za czynności przed sądem

W toku postępowania sądowego strony są zobowiązane do ponoszenia rozmaitych opłat. Najistotniejszą jest opłata uiszczana przy wnoszeniu do sądu pism służących wszczęciu postępowania m.in. pozwu, apelacji czy zażalenia. W sprawach majątkowych obowiązywała dotychczas prosta reguła. Opłata sądowa wyliczana była jako 5% wartości przedmiotu sporu. Nowe zasady częściowo zmieniły stosunkowy model opłaty. Przy wartości przedmiotu sporu do 20.000 zł wprowadzono w przedziałach kwotowych stałe stawki [np. dla roszczeń od 1500 zł do 4000 zł opłata stała wynosi 200 zł]. Natomiast, w sprawach o roszczenia majątkowe powyżej 20.000 zł należy, tak jak dawniej, uiścić opłatę stosunkową w wysokości 5% wartości przedmiotu sporu. O ile przed nowelizacją maksymalna wysokość

## Higher costs of judicial enforcement of claims

Since November 2019, court proceedings in civil matters have been conducted under new rules. The reform of the procedure was accompanied by a change in the costs of proceedings - the Act on Court Costs in Civil Cases has been amended. Consequently, judicial enforcement of claims has become more expensive. The increase in court costs has affected the automotive industry in a particular way. The mass production, sale or use of vehicles increase the risk of disputes with other businesses or individual consumers. In this sector, the value of claims is usually high and the complexity of cases often requires costly expert opinions. In order to choose the most appropriate way to enforce one's rights, the costs of proceedings should be estimated before any legal action is taken.

## The most relevant costs of the proceedings

### Court fees

In the course of the court proceedings, the parties are required to cover various fees. The most important is the fee paid when filing with the court pleadings aimed at initiating the proceedings, such as a statement of claim, an appeal or a complaint. Until now, a simple rule applied as regards property matters. The court fee was set at 5% of the value of the litigated claims. The new rules partially changed the relative fee model. With the value of litigated claims of up to PLN 20,000, fixed rates were introduced in amount ranges [e.g. for claims from PLN 1,500 to PLN 4,000 - the fixed fee is PLN 200]. On the other hand, in cases of property claims over PLN 20,000, as in the past, a relative fee of 5% of the value of the litigated claims should be paid. While before the amendment the maximum amount of such a fee was PLN

takiej opłaty wynosiła 100.000 zł, limit ten zwiększono do 200.000 zł. W konsekwencji, przed nowelizacją strona występująca z roszczeniem w kwocie 3,5 mln zł byłaby zobowiązana uiścić opłatę w wysokości 100.000 zł, natomiast obecnie aż 175.000 zł.

Istotna podwyżka dotknęła także wniosku o zawezwanie do próby ugodowej. Wniosek ten był chętnie wykorzystywany jako łatwy i tani sposób na przerwanie biegu przedawnienia roszczeń. Opłata od wniosku o zawezwanie do próby ugodowej wynosiła 40 zł lub 300 zł, w zależności od wartości przedmiotu sporu. Obecnie, wysokość należnej opłaty jest stosunkowa i stanowi 1/5 opłaty sądowej. Oznacza to, że dla roszczenia w kwocie 3,5 mln zł, opłata od wniosku o zawezwanie do próby ugodowej wynosić będzie 35.000 zł. W praktyce więc, w przypadku sporów o wysokich roszczeniach majątkowych, korzystniejsze będzie wystąpienie od razu z pozwem.

Zmiany nie ominęły również instytucji zabezpieczenia roszczeń. O ile nie uiszcza się opłaty od wniosku o udzielenie zabezpieczenia roszczenia złożonego wraz z pismem inicjującym postępowanie, najczęściej jednak, strona zainteresowana jest uzyskaniem stosownego zabezpieczenia jak najwcześniej, jeszcze przed wniesieniem pozwu. W takim przypadku, na wniosek o zabezpieczenie roszczeń pieniężnych uprawniony będzie musiał przeznaczyć kwotę stanowiącą 1/4 wysokości opłaty należnej od pozwu o roszczenie, którego dotyczy zabezpieczenie, a nie 100 zł, tak jak to było dotychczas. Nie ulega wątpliwości, że przy dużych roszczeniach kwota ta może okazać się znaczna. Przy zabezpieczeniu roszczenia na kwotę 3,5 mln zł, opłata od wniosku o zabezpieczenie wyniesie 43.750 zł. Natomiast, za wniosek o zabezpieczenie roszczeń niepieniężnych strona zapłaci stałą opłatę 100 zł, a nie 40 zł jak dotychczas. W obu jednak przypadkach, jeśli wnioskodawca wniesie następnie pozew, uiszczona kwota zostanie zaliczona na poczet opłaty od pozwu.

Nowelizacja wprowadziła również wiele wcześniej nieznanych opłat. Aktualnie, strona musi zapłacić za wniosek o doręczenie orzeczenia z uzasadnieniem [100 zł] czy za wniosek o wezwanie na rozprawę nowego świadka [100 zł].

### Wydatki w postępowaniu sądowym

Zmiany wprowadzone w ustawie o kosztach sądowych w sprawach cywilnych dotyczą także kategorii wydatków. Najistotniejszym wydatkiem dla przedsiębiorców

100,000, this limit has been increased to PLN 200,000. Consequently, before the amendment, a party making a claim in the amount of PLN 3.5 million would be obliged to pay a fee of PLN 100,000, whereas currently it is as much as PLN 175,000.

A significant increase has also affected the request for conciliatory hearing. This request was willingly used as an easy and inexpensive way of interrupting the limitation period for claims. The fee for the request for setting a conciliatory hearing was PLN 40 or PLN 300, depending on the value of the litigated claims. Currently, the amount of the fee is relative and constitutes 1/5 of the court fee. This means that for a claim in the amount of PLN 3.5 million, the fee for the request for conciliatory hearing will be PLN 35,000. In practice, therefore, in the case of disputes with high value property claims, it will be more beneficial to bring an action immediately.

The institution of securing claims has also been affected. No fee is payable on a request for security for a claim filed together with the pleading initiating the proceedings. Most often, however, a party wishes to obtain appropriate security as soon as possible, even before filing a statement of claim. In such a case, the eligible person will have to spend on a request for security for pecuniary claims an amount constituting 1/4 of the fee payable on the statement of claim to which the security relates, and not PLN 100, as was the case until now. There is no doubt that, with high value claims, this would be a significant amount. If the claim is secured for the amount of PLN 3.5 million, the fee for a request for security will amount to PLN 43,750. On the other hand, a party will pay a fixed fee of PLN 100 for a request to secure non-pecuniary claims, and not PLN 40, as before. In both cases, however, if the requesting party subsequently files a statement of claim, the amount paid will be credited towards the fee for the statement of claim.

The amendment has also introduced many previously unknown fees. Currently, a party must pay for a request for service of a reasoned judgement [PLN 100] or for a request to summon a new witness to the trial [PLN 100].

### Expenses in court proceedings

The amendments made to the Civil Court Costs Act also apply to categories of expenses. The major expense for businesses in the automotive industry is evidence from an

z branży motoryzacyjnej jest dowód z opinii biegłego. Jego przeprowadzenie jest bardzo często niezbędnym elementem postępowania dowodowego. Opinia biegłego może być przeprowadzona jedynie na polecenie sądu prowadzącego sprawę. Należy więc odróżnić ją od prywatnej opinii bądź ekspertyzy wykonywanej na zlecenie strony, za którą zgodnie z przeważającą praktyką sądów nie otrzyma ona zwrotu poniesionych kosztów. Strona wnioskująca o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego musi na wezwanie sądu wnieść zaliczkę na pokrycie wynagrodzenia biegłego, podczas gdy jego ostateczna wysokość ustalana jest dopiero po sporządzeniu opinii. Takie rozwiązanie często prowadzi, zwłaszcza w sprawach nietypowych, do braku możliwości oszacowania kwot, które należałoby przeznaczyć na przeprowadzenie dowodu. Dla takich przypadków wprowadzona została możliwość ryczałtowego ustalenia wynagrodzenia biegłego według stawek rynkowych. W tym celu, przewodniczący składu sędziowskiego przedstawia biegłemu ofertę, a biegły ma prawo do złożenia kontroferty. Niezależnie jednak od propozycji stawki, strony postępowania muszą wyrazić zgodę na zaproponowaną wysokość wynagrodzenia. Zmiana ta daje zatem szansę na ustalenie wynagrodzenia biegłego z góry. Jednocześnie, może przyciągnąć cenionych ekspertów, którzy z uwagi na niską wysokość urzędowych stawek wynagrodzenia byli dotychczas niezainteresowani opiniowaniem w postępowaniach sądowych.

#### Odsetki od kosztów procesu

Ważną zmianą jest możliwość naliczania odsetek od kwoty zasądzonej na rzecz strony tytułem zwrotu kosztów procesu. W przypadku gdy strona, od której zasądzono zwrot kosztów procesu nie wywiązuje się ze zobowiązania, uprawniony ma prawo dochodzić odsetek ustawowych za opóźnienie. Co do zasady, odsetki należą się za czas od uprawomocnienia orzeczenia, którym je zasądzono do dnia zapłaty. Natomiast, gdy orzeczenie staje się prawomocne z chwilą wydania bądź podlega doręczeniu, odsetki można naliczać po upływie tygodnia odpowiednio od dnia jego ogłoszenia lub doręczenia.

#### Kto zapłaci za koszty postępowania cywilnego?

Co do zasady, odpowiedzialność za koszty postępowania cywilnego ciąży na stronie przegrywającej sprawę. W większości przypadków oznacza to, że podmiot przegrywający musi ponieść nie tylko swoje koszty (uiszczone

expert's opinion. The taking of this evidence is very often an essential part of the evidence procedure. The expert's opinion may be taken only upon the instruction of the court hearing the case. It should therefore be distinguished from a private opinion or examination drawn upon the request of a party for which, in accordance with the prevailing practice of the courts, the incurred costs will not be reimbursed. The party requesting that evidence be taken from an expert's opinion must, at the court's request, make an advance payment to cover the expert's fees, whereas the final amount is only determined once the opinion has been drawn up. Such a solution often leads, especially in unusual cases, to a situation where it is impossible to estimate the amounts that will have to be spent on such evidence. For such cases, the possibility of determining the expert's fixed fee according to the market rates has been introduced. To this end, the presiding judge makes the expert an offer and the expert has the right to make a counter-offer. However, regardless of the proposed rate, the parties to the proceedings must ultimately agree to the proposed rate of fee. This change therefore gives the opportunity to fix the expert's fee in advance. At the same time, it may attract renowned experts who, due to the low level of official fees, have so far been uninterested in issuing opinions in court proceedings.

#### Interest on costs of proceedings

An important change is the possibility of calculating interest on the amount awarded to a party as the reimbursement of the costs of the proceedings. If the party which has been ordered to reimburse the costs of the proceedings fails to comply with the obligation, the eligible party has the right to claim statutory interest for late payment. As a general rule, interest is due for the period from the date on which the judgment adjudicating the interest becomes final until the date of payment. However, where a judgment has become final upon its delivery or is subject to service, interest may be calculated upon the lapse of a week from the date of its delivery or service, respectively.

#### Who will pay for the costs of civil proceedings?

In principle, the losing party is liable for the costs of civil proceedings. In most cases, this means that the losing party not only has to bear its own costs (incurred during the proceedings), but also has to reimburse the

w trakcie procesu], ale także zobowiązany jest do zwrotu przeciwnikowi kosztów poniesionych przez niego. W uzasadnionych przypadkach, remedium na wysokie koszty może okazać się ugoda.

### Arbitraż jako sposób na redukcję kosztów?

Wyższe koszty sądownictwa powszechnego prowadzą do poszukiwania alternatywnych metod rozwiązania sporu. Jedną z nich jest sądownictwo polubowne, zamiennie zwane również arbitrażem. Do jego sztandarowych zalet należą szybkość rozpoznania sprawy, poufność, możliwość prowadzenia rozpraw online, swoboda wyboru arbitrów, języka, sądu czy miejsca postępowania. Wyróżniamy stałe sądy arbitrażowe oraz sądy arbitrażowe ad hoc powoływane przez strony dla rozstrzygnięcia konkretnej sprawy. W tych pierwszych, kwestia kosztów postępowania arbitrażowego uregulowana jest we właściwych regulaminach. Zazwyczaj strona zainteresowana rozstrzygnięciem sądu polubownego zobowiązana jest do poniesienia tzw. opłaty inicjującej, na którą najczęściej składają się opłata arbitrażowa i opłata administracyjna. Opłata ta uiszczana jest na poczet kosztów organizacji postępowania oraz wynagrodzenia arbitrów. Strony również ponoszą koszty opinii biegłych, tłumaczy czy pełnomocników stron. W arbitrażu ad hoc strony zmuszone są ponieść dodatkowo wszelkie koszty związane z organizacją postępowania. W arbitrażu nie występują limity zwrotu kosztów, które obowiązują w sądownictwie powszechnym. Arbitrzy mogą więc zasądzić na rzecz wygrywającego pełny zwrot poniesionych kosztów, w tym za wynagrodzenie pełnomocnika, jeśli uznają takie działanie za uzasadnione.

### Porównanie kosztów postępowania cywilnego i arbitrażu

Koszty postępowania arbitrażowego mogą różnić się w zależności od instytucji, w której są prowadzone. Najpopularniejsze sądy arbitrażowe wśród polskich przedsiębiorców to: Sąd Arbitrażowy przy Krajowej Izbie Gospodarczej [SA KIG], Sąd Arbitrażowy Lewiatan [SA Lewiatan] i Sąd Arbitrażowy Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu [ICC]. Każda z tych instytucji działa w oparciu o własny regulamin i ustanowioną w nim tabelę opłat.

Tytułem przykładu, dla roszczenia w wysokości 100.000 zł wysokość opłaty od pozwu w sądzie powszechnym wyniosłaby 5.000 zł, podczas gdy suma opłat inicjujących ponoszonych przez powoda w sprawach rozpoznawanych przez

opponent for its incurred costs. In justified cases, a settlement [Polish: ugoda] may be a remedy for high costs.

### Arbitration as a way to reduce costs?

Higher costs of the common courts lead to the search for alternative methods of dispute resolution. One of them is conciliatory litigation, interchangeably also called arbitration. Its main advantages include the speed of hearing, confidentiality, the possibility of conducting online hearings, the freedom to choose arbitrators, language, court or venue of proceedings. We distinguish between permanent arbitration courts and ad hoc arbitration courts appointed by the parties to resolve a specific case. In the former, the costs of arbitration proceedings are governed by the relevant rules. Usually, a party interested in the arbitration court's award is obliged to pay the so-called initiating fee, which usually consists of an arbitration fee and an administration fee. This fee is paid towards the costs of arranging the proceedings and remunerating the arbitrators. The parties also bear the costs of the experts' opinions, translators and attorneys-in-fact of the parties. In the ad hoc arbitration, the parties are additionally obliged to bear any costs related to the arranging of the proceedings. In arbitration there are no cost reimbursement limits, which apply in the common courts. Arbitrators may therefore award the winning party a full reimbursement of the incurred costs, including the fee of an attorney, if they consider such action to be justified.

### Comparison of costs in civil proceedings and arbitration

The costs of arbitration proceedings may vary depending on the institution where they are conducted. The most popular arbitration courts among Polish businesses are: Court of Arbitration at the Polish Chamber of Commerce [SA KIG], Court of Arbitration Lewiatan [SA Lewiatan], and Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce in Paris [ICC]. Each of these institutions operates on the basis of its own rules and the table of fees laid down therein.

For a claim in the amount of PLN 100,000, the fee for a statement of claim in a common court would be PLN 5,000, while the sum of initiating fees incurred by the claimant in cases heard by three arbitrators would be PLN 9,800 in

trzech arbitrów wyniosłaby 9.800 zł w SA KIG, 10.100 zł w SA Lewiatan lub ok. 66.722 zł w ICC. Dla roszczenia w wysokości 1 mln zł wysokość opłaty od pozwu w sądzie powszechnym wyniosłaby 50.000 zł, podczas gdy wysokość opłat inicjujących w arbitrażu wyniosłaby 64.200 zł w SA KIG, 55.100 zł w SA Lewiatan lub ok. 242.586 zł w ICC. Natomiast, dla roszczenia w wysokości 3,5 mln zł wysokość opłaty od pozwu w sądzie powszechnym wyniosłaby 175.000 zł, podczas gdy wysokość opłat inicjujących w arbitrażu wyniosłaby ok. 86.700 zł w SA KIG, 75.100 zł w SA Lewiatan lub ok. 529.402 zł w ICC.

SA KIG, PLN 10,100 in SA Lewiatan or approximately PLN 66,722 in ICC. For a claim in the amount of PLN 1 million, the fee for a statement of claim in a common court would be PLN 50,000, while the amount of initiating fees in arbitration would be PLN 64,200 in SA KIG, PLN 55,100 in SA Lewiatan or approximately PLN 242,586 in ICC. On the other hand, for a claim in the amount of PLN 3.5 million, the fee for a statement of claim in a common court would be PLN 175,000, while the amount of the arbitration initiating fees would amount to approximately PLN 86,700 in SA KIG, PLN 75,100 in SA Lewiatan or approximately PLN 529,402 in ICC.

Wartość roszczenia Value of the claim	Wysokość opłaty od pozwu w sądzie powszechnym / The fee for a statement of claim in a common court	Wysokość opłaty inicjującej w SA KIG The amount of the initiating fee in SA KIG	Wysokość opłaty inicjującej w SA Lewiatan The amount of the initiating fee in SA Lewiatan	Wysokość opłaty inicjującej w ICC The amount of the initiating fee in ICC
100.000 PLN	5.000 PLN	9.800 PLN	10.100 PLN	ok./approx. 66.722 PLN
1.000.000 PLN	50.000 PLN	64.200 PLN	55.100 PLN	ok./approx. 242.586 PLN
3.500.000 PLN	175.000 PLN	86.700 PLN	75.100 PLN	ok./approx. 529.402 PLN

Opłacalność sposobu prowadzenia sporu zmienia się więc wraz z wysokością dochodzonego roszczenia. Od pewnej wysokości sądownictwo powszechne, bardziej korzystne finansowo, ustępuje miejsca sądownictwu polubownemu. Należy jednak pamiętać o dwóch kwestiach. Po pierwsze, w postępowaniu cywilnym maksymalna wysokość opłaty sądowej nigdy nie przekroczy 200.000 zł, podczas gdy regulaminy sądów polubownych z reguły nie zawierają żadnych limitów. Po drugie, są instytucje arbitrażowe, przed którymi postępowanie zawsze będzie droższe niż przed polskim sądem. Przykładem może być ww. sąd ICC, który choć bez wątpliwości zapewnia wysoką jakość rozpoznania spraw, wymaga od stron poniesienia znacznych nakładów finansowych.

Nie ulega wątpliwości, że postępowanie cywilne w sądach powszechnych odczuwalnie podrożało. Szacując koszty postępowania warto zatem rozważyć również inne metody rozwiązywania sporów. Pozwoli to wybrać najwłaściwszą drogę dochodzenia roszczeń w konkretnej sprawie.

Thus, the cost-effectiveness of the way in which a dispute is resolved depends on the value of the enforced claim. From a certain level, the common judiciary, which is more financially advantageous, gives way to arbitration. However, there are two issues to bear in mind. Firstly, in civil proceedings, the maximum amount of the court fee will never exceed PLN 200,000, while the rules of arbitration courts generally do not provide for any limits. Secondly, there are arbitration institutions before which proceedings will always be more expensive than before a Polish court. An example is the above-mentioned ICC which, although undoubtedly ensures a high quality of case handling, requires significant financial outlays from the parties.

There is no doubt that civil proceedings in common courts have become noticeably more expensive. Therefore, when estimating the costs of proceedings, it is worth also considering other methods of dispute resolution. This will allow to choose the most appropriate way to enforce claims in a specific case.

**ANETA SKRZESIŃSKA-KŁOS**

adwokat, associate w kancelarii CMS  
advocate, associate at CMS

**JAN BUJAK**

aplikant adwokacki, prawnik w kancelarii CMS  
advocate trainee, lawyer at CMS





## Zaostrzone normy emisji CO<sub>2</sub> z samochodów osobowych i dostawczych

Według danych zgromadzonych przez Europejską Agencję Środowiska transport drogowy odpowiada za około 20% całkowitych emisji gazów cieplarnianych w Unii. Pomimo postępów osiąganych przez producentów, Komisja Europejska zdecydowała o przyjęciu nowych surowych celów redukcji emisji CO<sub>2</sub> z samochodów osobowych i dostawczych. Dzięki nowym rozwiązaniom prawnym, w porównaniu z poziomem z 2021 roku emisja ta do 2030 roku ma zmniejszyć się o 37,5% w przypadku samochodów osobowych oraz o 31% w odniesieniu do samochodów dostawczych. Powstaje zatem konieczność zapewnienia, że produkowane samochody osobowe oraz dostawcze sprostatą tym wymaganiom, co wiąże się z wprowadzeniem odpowiednich rozwiązań, a być może nawet przestawieniem linii produkcyjnych w fabrykach motoryzacyjnych.

### Na czym polega zmiana?

Prawodawstwo unijne już od wielu lat zmierzało w kierunku bardziej restrykcyjnego uregulowania emisji z pojazdów – wyrazem tego podejścia było wprowadzanie limitów emisji CO<sub>2</sub>. Już w ramach dotychczas obowiązujących aktów prawnych regulujących emisję CO<sub>2</sub> przyjęto, że począwszy od 1 stycznia 2020 roku producenci pojazdów zobowiązani będą do osiągnięcia uśrednionej normy emisji wynoszącej 95 g CO<sub>2</sub>/km. W dniu 1 stycznia 2020 roku weszło w życie rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/631 z dnia 17 kwietnia 2019 roku określające normy emisji CO<sub>2</sub> dla nowych samochodów osobowych i dla nowych lekkich pojazdów użytkowych oraz uchylające rozporządzenia (WE) nr 443/2009 i (UE) nr 510/2011 („Rozporządzenie”). Rozporządzenie uchyliło dotychczasowe akty prawne, które określały normy emisji CO<sub>2</sub>, jednakże utrzymało określone w nich normy emisji CO<sub>2</sub> oraz warunki ich osiągnięcia bez zmian do 2024 roku. Oznacza to, że Rozporządzenie zobowiązuje producentów, aby od 1 stycznia 2020 roku zachowywali uśrednioną normę emisji wynoszącą 95 g CO<sub>2</sub>/km, która przyjęta została na gruncie dotychczas obowiązujących rozporządzeń unijnych. Wartość ta od 1 stycznia 2020 roku ma zastosowanie do 95% pojazdów z gamy modelowej danej marki. Pozostałe 5% pojazdów będzie musiało wypełnić tę normę już rok później. Rozporządzenie, co stanowi już nowość, ustanawia dodatkowo nowe normy emisji CO<sub>2</sub>

## Stricter CO<sub>2</sub> emissions standards for passenger cars and vans

According to the data collected by the European Environment Agency, road transport accounts for approx. 20% of total greenhouse gas emissions in the EU. Despite the progress achieved by the manufacturers, the European Commission has decided to adopt new, strict CO<sub>2</sub> targets to reduce emissions from passenger cars and vans. Due to new legal solutions, as compared to 2021, these emissions are expected to decrease by 37.5% for passenger cars and by 31% for vans by 2030. It is therefore necessary to ensure that the produced passenger cars and vans meet these requirements, which entails the introduction of appropriate solutions, and perhaps even the redesign of production lines in automotive factories.

### What is the change about?

For many years now, EU legislation has been moving towards stricter regulation of vehicle emissions – this approach has been reflected in the introduction of CO<sub>2</sub> emission limits. Already under the previously binding legal acts regulating CO<sub>2</sub> emissions, it was adopted that from 1 January 2020 vehicle manufacturers would be obliged to achieve an average emission standard of 95 g CO<sub>2</sub>/km. On 1 January 2020 Regulation (EU) 2019/631 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 entered into force, setting CO<sub>2</sub> emission performance standards for new passenger cars and for new light commercial vehicles and repealing Regulations (EC) No 443/2009 and (EU) No 510/2011 (“Regulation”). The Regulation has repealed the existing legal acts, which set CO<sub>2</sub> emission standards, however, it has maintained the CO<sub>2</sub> emission standards and the conditions for their achievement set out therein unchanged until 2024. This means that the Regulation obliges manufacturers to maintain from 1 January 2020 an average emission standard of 95 g CO<sub>2</sub>/km, which has been adopted on the basis of the previously binding EU regulations. From 1 January 2020 this value has been applicable to 95% of vehicles in their brand’s model range. The remaining 5% of vehicles will have to meet this standard a year later. The Regulation, which is a novelty, additionally establishes new CO<sub>2</sub> emission standards applicable from

stosowane od 1 stycznia 2025 roku i kolejne od 1 stycznia 2030 roku.

### Jakie podmioty muszą dostosować się do wymogów Rozporządzenia?

Rozporządzenie ma zastosowanie zarówno do producentów, jak i do grup producentów. W rozumieniu Rozporządzenia, producentem jest osoba lub podmiot, które są odpowiedzialne wobec organu udzielającego homologacji za wszystkie aspekty procesu homologacji typu WE zgodnie z dyrektywą 2007/46/WE oraz za zapewnienie zgodności produkcji. Producent i przedsiębiorstwa z nim powiązane kwalifikowane są jako „grupa producentów powiązanych”. Ów stosunek powiązania zachodzi między innymi wówczas, gdy producent ma prawo do wykonywania więcej niż połowy praw głosu w innym przedsiębiorstwie.

### Do jakich pojazdów mają zastosowanie nowe normy emisyjne?

Rozporządzenie stosuje się od 2020 roku do określonych kategorii pojazdów silnikowych. Po pierwsze, Rozporządzenie ma zastosowanie do nowych samochodów osobowych, czyli do pojazdów silnikowych z kategorii M1 tj. pojazdów zaprojektowanych i skonstruowanych głównie do przewozu osób i ich bagażu, mających nie więcej niż osiem miejsc siedzących poza miejscem siedzącym kierowcy, w których nie ma miejsc dla pasażerów stojących. Takie pojazdy muszą być zarejestrowane w Unii po raz pierwszy, przy czym nie mogły być zarejestrowane wcześniej poza terytorium Unii. Po drugie, Rozporządzenie obejmuje także nowe lekkie pojazdy użytkowe. Chodzi tu o dwie grupy: pojazdy silnikowe z kategorii N1 tj. pojazdy zaprojektowane i skonstruowane głównie do przewozu ładunków, o masie odniesienia nieprzekraczającej 2 610 kg oraz pojazdy z kategorii N1, na które rozszerzono homologację typu, i które po raz pierwszy zarejestrowano w Unii i których nie rejestrowano wcześniej poza terytorium Unii. Od 1 stycznia 2025 roku Rozporządzenie będzie stosować się także do lekkich pojazdów użytkowych, będących pojazdami bezemisyjnymi kategorii N o masie odniesienia przekraczającej 2 610 kg lub 2 840 kg, jeżeli nadwyżka masy odniesienia wynika wyłącznie z masy systemu magazynowania energii.

Warto podkreślić, że Rozporządzenie nie ma zastosowania do pojazdów specjalnego przeznaczenia, takich jak przykładowo samochody kempingowe czy pojazdy przystosowane do przewozu wózków inwalidzkich.

1 January 2025 and subsequent ones from 1 January 2030.

### Which entities have to comply with the Regulation?

The Regulation applies both to manufacturers and manufacturer groups. Within the meaning of the Regulation, the manufacturer is the person or entity that is responsible to the approval authority for all aspects of the EC type-approval process in accordance with Directive 2007/46/EC and for ensuring conformity of production. The manufacturer and its associated companies qualify as a “group of associated manufacturers”. This relationship exists, inter alia, where a manufacturer has the right to exercise more than half of the voting rights in another undertaking.

### To which vehicles do the new emission standards apply?

The Regulation applies from 2020 to specific categories of motor vehicles. Firstly, the Regulation applies to new passenger cars, i.e. M1 category motor vehicles, i.e. vehicles designed and constructed primarily for the carriage of persons and their luggage, comprising no more than eight seats in addition to the driver’s seat, with no space for standing passengers. Such vehicles must be registered in the Union for the first time and cannot have been registered previously outside the Union. Secondly, the Regulation also covers new light commercial vehicles [LCVs]. These include two groups: category N1 motor vehicles, i.e. vehicles designed and constructed primarily for the carriage of goods, with a reference mass not exceeding 2,610 kg, and category N1 vehicles to which the type-approval is extended and which are registered in the Union for the first time and which have not been previously registered outside the Union. From 1 January 2025, the Regulation will also apply to LCVs, which are category N zero-emissions vehicles with a reference mass exceeding 2,610 kg or 2,840 kg if the excess reference mass is due solely to the mass of the energy storage system. It is worth noting that the Regulation does not apply to special purpose vehicles, such as caravans or wheelchair-adapted vehicles.

Manufacturers who, together with all their affiliated companies, are responsible for fewer than 1,000 new passenger cars or vans registered in the Union

Spod obowiązku stosowania niektórych przepisów Rozporządzenia wyłączono producentów, którzy wraz ze wszystkimi przedsiębiorstwami powiązаныmi, są odpowiedzialni za mniej niż 1 000 nowych samochodów osobowych lub dostawczych zarejestrowanych w Unii w poprzednim roku kalendarzowym.

### Nowe normy emisji CO<sub>2</sub>

Do 2020 r. przeciętny nowy samochód osobowy w Unii mógł emitować 130 g CO<sub>2</sub>/km, a samochód dostawczy 175 g CO<sub>2</sub>/km. Od 1 stycznia 2020 roku samochody osobowe w Unii mogą emitować do atmosfery (z uwzględnieniem rocznego okresu przejściowego) nie więcej niż 95 g CO<sub>2</sub>/km (czyli nie więcej niż 4,1 l/100 km dla aut benzynowych i 3,6 l/100 km dla diesli), natomiast lekkie pojazdy użytkowe (dostawcze) do 147 g CO<sub>2</sub>/km.

Jest to tak zwany docelowy poziom emisji dla unijnego parku pojazdów, czyli średni poziom emisji CO<sub>2</sub> wszystkich nowych samochodów (osobowych i dostawczych), który należy osiągnąć w danym okresie. Jako że są to wartości docelowe, producenci nadal mogą sprzedawać samochody o wyższej emisji CO<sub>2</sub>, jednak muszą być one rekompensowane przez obecność w ofercie danego producenta modeli o niewielkim spalaniu.

Kolejne cele w zakresie ograniczenia docelowego poziomu emisji CO<sub>2</sub> dla całej floty pojazdów w Unii Rozporządzenie wyznacza na 2025 i 2030 rok. Emisje CO<sub>2</sub> z nowych samochodów rejestrowanych w Unii, w 2025 roku muszą być niższe średnio o 15%, a w 2030 roku – o 37,5% w porównaniu z normami z 2021 roku. Natomiast emisje z nowych lekkich pojazdów użytkowych w 2025 roku muszą być niższe o 15%, a w 2030 roku – o 31%.

Poszczególni producenci są także zobowiązani do przestrzegania tak zwanych docelowych indywidualnych poziomów emisji, które opierają się na docelowych poziomach emisji CO<sub>2</sub> dla całej floty pojazdów w Unii, przy uwzględnieniu średniej masy testowej nowo zarejestrowanych pojazdów danego producenta. Oznacza to, że producenci cięższych samochodów mogą mieć wyższe emisje CO<sub>2</sub> niż producenci lżejszych samochodów.

### Rozwiązania łagodzące dla producentów

Rozporządzenie premiuje producentów, którzy oferują w swojej gamie samochody bez- i niskoemisyjne, tj. emitujących mniej CO<sub>2</sub> niż 50 g/km. Dzięki temu rozwiązaniu możliwe jest obniżenie wyników emisji dla całej floty. Ponadto, różni producenci mogą zawierać umowy

in the previous calendar year are exempted from the obligation to apply certain provisions of the Regulation.

### New CO<sub>2</sub> emissions standards

Until 2020, an average new passenger car in the Union could emit 130 g of CO<sub>2</sub> per kilometre and a van 175 g of CO<sub>2</sub> per kilometre. From 1 January 2020 onwards passenger cars in the Union may emit into the atmosphere (including a one-year transition period) not more than 95 g CO<sub>2</sub>/km (i.e. not more than 4.1 l/100 km for petrol cars and 3.6 l/100 km for diesel cars), and LCVs (vans) up to 147 g CO<sub>2</sub>/km.

This is the so-called emission target for the EU vehicle fleet, i.e. the average level of CO<sub>2</sub> emissions of all new cars (passenger cars and vans) to be achieved over a given period. As these are target values, manufacturers can still sell cars with higher CO<sub>2</sub> emissions, but they must be compensated for by the presence of low-emission models in the manufacturer's offer.

The Regulation sets out further CO<sub>2</sub> emission reduction targets for the whole EU vehicle fleet for 2025 and 2030. CO<sub>2</sub> emissions from new cars registered in the Union must be on average lower by 15% in 2025 and lower by 37.5% in 2030 compared to 2021 standards. By contrast, emissions from new LCVs must be lower by 15% in 2025 and lower by 31% in 2030.

Individual manufacturers are also required to comply with the so-called specific emissions targets, which are based on CO<sub>2</sub> emission targets for the whole vehicle fleet in the EU, taking into account the average test mass of newly registered vehicles of a given manufacturer. This means that manufacturers of heavier cars are allowed to have higher CO<sub>2</sub> emissions than manufacturers of lighter cars.

### Mitigation solutions for manufacturers

The Regulation gives a preference to the manufacturers who offer both zero- and low-emission cars in their range, i.e. those with lower CO<sub>2</sub> emissions than 50 g/km. This solution allows for a reduction in emission performance for the entire fleet.

grupowe [z zastrzeżeniem ograniczeń wynikających z prawa konkurencji] w celu osiągnięcia docelowych poziomów emisji. W ten sposób producenci samochodów tradycyjnych, tj. intensywnie emitujących CO<sub>2</sub> mogą utworzyć pulę z producentem samochodów bezemisyjnych i niskoemisyjnych, przez co znacznie obniżą wymagania w zakresie emisji dla swoich pojazdów. Z drugiej strony producenci bezemisyjnych i niskoemisyjnych pojazdów mogą czerpać korzyści poprzez sprzedaż zaoszczędzonych emisji. Jest to bardzo ciekawe rozwiązanie, które pozwala na większą swobodę działania.

Producenci mogą również zwrócić się do Komisji Europejskiej z wnioskiem o uwzględnienie ograniczenia emisji CO<sub>2</sub> osiągniętej dzięki zastosowaniu innowacyjnych technologii. Łączny udział tych technologii w redukcji średniego indywidualnego poziomu emisji CO<sub>2</sub> danego producenta nie może być wyższy niż 7 g CO<sub>2</sub>/km. Nowością jest to, że od 2025 roku poprawa wydajności systemów klimatyzacji będzie kwalifikowalna jako technologie innowacyjne ekologicznie, a limit 7 g/km udziału technologii w redukcji emisji może zostać dostosowany przez Komisję Europejską w drodze aktu delegowanego.

Komisja Europejska może przyznać niektórym producentom niszowym tymczasowe odstępstwa od ich docelowych indywidualnych poziomów emisji. Wniosek będą mogli złożyć producenci samochodów, którzy wraz ze wszelkimi innymi przedsiębiorstwami powiązanymi zarejestrowali od 10 000 do 300 000 samochodów w danym roku kalendarzowym.

### Weryfikacja poziomu emisji

Producenci są zobowiązani do zapewnienia zgodności między emisją CO<sub>2</sub> zapisaną w certyfikatach zgodności swoich pojazdów a rzeczywistą emisją CO<sub>2</sub> pojazdów. Odejście od starej procedury badań emisji CO<sub>2</sub> NEDC na rzecz dokładniejszej - Światowej zharmonizowanej procedury badań pojazdów lekkich (*Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure, WLTP*) pozwoli na lepsze oszacowanie rzeczywistych wyników emisji. Ponadto, Rozporządzenie zobowiązuje organy udzielające homologacji do weryfikacji obecności wszelkich strategii sztucznie poprawiających wyniki pojazdu w badaniach przeprowadzanych do celów homologacji.

Począwszy od 2021 roku, producenci zostaną zobowiązani do wypełniania obowiązków, których celem jest dalsze zmniejszenie rozbieżności między emisjami badanymi w laboratorium a rzeczywistymi. Po pierwsze, Komisja Europejska będzie regularnie gromadzić dane na temat

In addition, manufacturers may enter into pooling arrangements [subject to competition law restrictions] for the purpose of achieving the emission targets. In this way, manufacturers of traditional, i.e. CO<sub>2</sub>-intensive cars, can form a pool with a manufacturer of zero-emission and low-emission vehicles, thus significantly reducing the emission requirements for their vehicles. On the other hand, manufacturers of zero-emission and low-emission vehicles can benefit by selling their emission savings. This is a very interesting solution, which allows more freedom of action.

Manufacturers may also apply to the European Commission to take into account the reduction of CO<sub>2</sub> emissions achieved through the use of innovative technologies. The combined contribution of these technologies to the reduction of a manufacturer's average specific CO<sub>2</sub> emissions must not exceed 7 g CO<sub>2</sub>/km. The novelty is that as of 2025, improvements in the efficiency of air-conditioning systems will be considered as eco-innovative technologies, and the limit of 7 g/km of technology's contribution to emission reduction may be adjusted by the European Commission by means of a delegated act.

The European Commission may grant certain niche manufacturers temporary exemptions from their specific emissions targets. An application for such exemptions will be open to car manufacturers that have registered between 10,000 and 300,000 cars in a given calendar year, together with any other affiliated companies.

### Verification of the level of emissions

Manufacturers are required to ensure that the CO<sub>2</sub> emissions recorded in their vehicles' certificates of conformity are consistent with the real-world CO<sub>2</sub> emissions of the vehicles. Moving from the former NEDC CO<sub>2</sub> test procedure to a more accurate Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure (WLTP) will allow a better estimation of real-world emissions. In addition, the Regulation obliges approval authorities to verify the presence of any strategies that artificially improve the vehicle's performance in tests carried out for the purposes of approval.

From 2021 onwards, manufacturers will be required to comply with obligations aimed at further reducing the gap between emissions tested in the laboratory and real-world emissions. Firstly, the European Commission will regularly collect data on real-world CO<sub>2</sub> emissions and energy consumption of passenger cars and vans, using on-board

rzeczywistych emisji CO<sub>2</sub> i zużycia energii przez samochody osobowe i dostawcze, wykorzystując w tym celu pokładowe urządzenia do monitorowania zużycia paliwa lub energii. Ponadto, producenci i/lub organy krajowe będą musiały w regularnych odstępach czasu przekazywać Komisji Europejskiej określone parametry dotyczące rzeczywistych wielkości emisji CO<sub>2</sub> oraz zużycia paliwa lub energii przez samochody osobowe i dostawcze (np. numer identyfikacyjny pojazdu, zużycie paliwa, łączną przebytą odległość).

Oznacza to, że cały cykl emisji – zarówno generowanych przy produkcji samochodów jak i przy ich użytkowaniu – będzie weryfikowany na poziomie Unii. Nie później niż do 2023 roku, Komisja Europejska oceni również, czy należy opracować wspólną metodologię oceny i sprawozdawczości w zakresie pełnego cyklu życia emisji CO<sub>2</sub>. Jeśli zauważy taką potrzebę, powstaną nowe przepisy.

Państwa członkowskie zostały zobowiązane do monitorowania i raportowania do Komisji Europejskiej do 28 lutego każdego roku emisji z nowych pojazdów, które zostały zarejestrowane na terytorium każdego z państw członkowskich. Przekazywane dane dotyczyć mają każdego poprzedniego roku kalendarzowego. Przepisy nie rozstrzygają natomiast wyraźnie, jakich okresów mają dotyczyć dane zbierane przez państwa członkowskie lokalnie, to jest zanim dane zostaną przekazane do Komisji Europejskiej. Istnieje kontrowersja, czy dane mają być zbierane w okresach miesięcznych, kwartalnych, czy też innych. Wydaje się, że z perspektywy sektora celowe byłoby częstsze lokalne zbieranie danych, tak aby producenci mieli bieżący obraz istniejących i prognozowanych trendów. Dopiero praktyka pokaże, w jaki sposób państwa członkowskie będą agregować dane na swoich terytoriach, zanim przekażą je do Komisji Europejskiej.

### Oplaty z tytułu przekroczenia poziomu emisji CO<sub>2</sub>

Corocznie Komisja Europejska będzie nakładać opłatę z tytułu przekroczenia poziomu emisji na każdego producenta, którego średni poziom emisji przekracza jego docelowy indywidualny poziom emisji. Za każdy przekroczony gram na kilometr emisji CO<sub>2</sub> opłata będzie wynosiła 95 EUR, co następnie zostanie przemnożone przez liczbę nowo zarejestrowanych samochodów osobowych lub lekkich pojazdów użytkowych. Na przykład producent, którego flota przekracza średnio docelowy indywidualny poziom emisji o 10 g/km CO<sub>2</sub> i który zarejestrował 100 000 nowych samochodów osobowych i/lub dostawczych w danym roku, zostanie obciążony opłatą w wysokości 95 mln EUR.

fuel or energy consumption monitoring devices. In addition, manufacturers and/or national authorities will have to communicate to the European Commission at regular intervals certain parameters concerning real-world CO<sub>2</sub> emissions and fuel or energy consumption of passenger cars and vans [e.g. vehicle identification number, fuel consumption, total distance travelled].

This means that the entire emissions cycle - both emissions generated during car production and during car use - will be verified at the EU level. No later than by 2023, the European Commission will also assess whether a joint methodology for the assessment and reporting of the full life cycle of CO<sub>2</sub> emissions should be developed. If the Commission recognises that this is necessary, new provisions will be introduced.

Member States have been obliged to monitor the emissions of new vehicles registered in the territory of each Member State and report them to the European Commission by 28 February each year. The data submitted is to relate to each previous calendar year. The regulations do not, however, explicitly determine which periods of time are to be covered by the data collected by the Member States locally, i.e. before the data is transmitted to the European Commission. There is controversy over whether the data is to be collected on a monthly, quarterly or any other basis. It seems that from a sector perspective it would be advisable to collect data more often locally so that manufacturers have an up-to-date picture of existing and projected trends. Only practice will show how Member States will aggregate data on their territories before they transmit it to the European Commission.

### Excess CO<sub>2</sub> emissions premium

Each year, the European Commission will impose an excess emission premium on any manufacturer whose average emissions exceed its specific emissions target. For each excess gram per kilometer of CO<sub>2</sub> emissions, the premium will be EUR 95, which will be then multiplied by the number of newly registered passenger cars or LCVs. For example, a manufacturer whose fleet on average exceeds the specific emissions target by 10 g/km CO<sub>2</sub>, and who registered 100,000 new passenger cars and/or vans in the relevant year, will be subject to a premium of EUR 95 million. The excess emissions premium, which is essentially a CO<sub>2</sub>

Opłata z tytułu przekroczenia docelowego poziomu emisji, która zasadniczo jest podatkiem od emisji CO<sub>2</sub>, będzie uznawana za dochód dla ogólnego budżetu Unii.

#### Podsumowanie

Nowe normy emisji CO<sub>2</sub> stanowią ogromne wyzwanie dla branży motoryzacyjnej, a ich dochowanie wymagać będzie od producentów dużego zaangażowania oraz nakładów na rozwój napędów alternatywnych. Producenci od 2021 roku będą monitorowani, czy rzeczywiście osiągają wartości dopuszczalne. Przekroczenie limitu wiązać się będzie z nakładaniem kar finansowych. Realizacja celów związanych z redukcją emisji CO<sub>2</sub> będzie niemożliwa bez rozszerzenia oferty producentów o modele o napędzie elektrycznym, co ograniczy rynek pojazdów z silnikami spalinowymi. Nowe regulacje mają duży ciężar gatunkowy i wymagać będą podjęcia od producentów strategicznych decyzji odnośnie dalszego użytkowania dotychczasowych linii produkcyjnych lub ich odpowiedniego przeprojektowania. Decyzje w tym przedmiocie będą pewnie zapadać na poziomie central poszczególnych producentów, ale finalnie dotkną one każdy zakład produkcyjny, jak również – co najmniej w pewnym zakresie – dostawców części i komponentów dla pojazdów.

#### AGNIESZKA SKORUPIŃSKA

adwokat, partner, lider praktyki Prawa Ochrony Środowiska w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej w kancelarii CMS

advocate, partner, head of the Environmental Law practice, CEE and Poland at CMS

tax, will be considered as revenue for the general EU budget.

#### Summary

The new CO<sub>2</sub> emissions standards are a huge challenge for the automotive industry, and in order to meet them manufacturers will have to put in a lot of commitment and make a lot of investment in the development of alternative drives. Manufacturers will be monitored from 2021 onwards to ensure that they are in fact meeting the limit values. Exceeding the limit will result in financial penalties. It will not be possible to achieve the CO<sub>2</sub> emissions reduction targets without extending the manufacturers' range of electric models, which will limit the market for vehicles with internal combustion engines. The new regulations are of great gravity for the industry and will require manufacturers to make strategic decisions about the continued use of existing production lines or their appropriate redesign. Decisions in this respect will probably be made at the level of individual manufacturers' headquarters, but ultimately they will affect each production site, as well as – at least to some extent – suppliers of parts and components for vehicles.

#### KAROL JAWORECKI

radca prawny, associate w kancelarii CMS  
attorney-at-law, associate at CMS



**CMS** jest międzynarodową kancelarią prawniczą świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Jesteśmy jedną z największych i najbardziej doświadczonych międzynarodowych kancelarii w Polsce – działamy na polskim rynku od ponad 25 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 170 prawników, którzy doradzają klientom działającym we wszystkich kluczowych sektorach gospodarki. W maju 2017 r. kancelaria CMS połączyła się z firmami prawniczymi Nabarro i Olswang, tworząc szóstą największą pod względem liczby prawników kancelarię na świecie oraz szóstą pod względem przychodów w Wielkiej Brytanii. Obecnie sieć CMS liczy ponad 4800 prawników zatrudnionych w 75 biurach w 43 krajach.

Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma złożonymi transakcjami i projektami jednocześnie, przy zachowaniu najwyższych standardów usług. Możliwość stworzenia międzynarodowych zespołów interdyscyplinarnych oraz korzystania z wiedzy zespołów z innych rynków przekłada się na najwyższą jakość oferowanych przez nas rozwiązań prawnych.

Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, co najlepiej oddaje prestiż i skalę realizowanych przez nas projektów.

Więcej informacji: [cms.law](http://cms.law)

**CMS** is an international law firm which provides comprehensive legal and tax advice to companies, financial institutions and administrative bodies. We are one of the largest and most experienced international law firms in Poland – we have been operating on the Polish market for over 25 years. CMS's Warsaw and Poznan offices employ more than 170 lawyers, who advise clients operating in all key sectors of the economy. In May 2017 CMS UK, Nabarro and Olswang merged to create the 6th largest law firm globally by headcount and the 6th largest law firm in the UK by revenue. Globally, CMS has more than 4800 lawyers in 75 offices across 43 countries.

The size of our teams enables us to work on multiple complex projects and transactions at the same time while maintaining the highest standards of service. Our global network allows us to create international multidisciplinary teams and use the knowledge of our lawyers in other markets to offer the highest quality legal solutions.

We are regularly awarded in Polish and international rankings, which best reflects the prestige and scale of our projects.

Further information: [cms.law](http://cms.law)





# 03

## PODATKI --- TAXES



# 03



## PODATKI TAXES

### 1.1 Ograniczenie prawa do odliczenia VAT związanego z samochodami

Przepisy obowiązujące od 1 kwietnia 2014 ograniczyły możliwość pełnego odliczenia VAT od pojazdów posiadających homologację ciężarową. Prawo do odliczenia przy nabyciu oraz leasingu samochodów zostało ograniczone do kwoty 50% podatku naliczonego, nie wprowadzono jednak limitu kwotowego (we wcześniej obowiązujących przepisach odliczenie nie mogło przekroczyć 6000 zł). Ograniczenie zakresu prawa do odliczenia VAT (do wysokości 50%) stosuje się również w odniesieniu do paliwa oraz innych wydatków związanych z samochodami (części samochodowe, usługi naprawy etc.).

Te ograniczenia w prawie do odliczenia, będą obowiązywały do końca 2022 r. W dniu 24 września 2019 r. została wydana Decyzja Wykonawcza nr 2019/1594 Rady Unii Europejskiej, która zmieniła decyzję wykonawczą 2013/805/UE upoważniającą Polskę do stosowania środków stanowią-

### 1.1 Restriction of the right to deduct VAT on cars

Since 1 April 2014 full deduction of VAT on the vehicles with a Heavy Vehicle Certification has been limited. The right of deduction on the purchase and leasing of cars was limited to 50% of the input tax however, no quantitative limit was introduced (in the previous rules the deduction could not exceed 6000 PLN). The limitation of the right to deduct VAT (to 50%) has been also applied to fuel and other expenses related to cars (car parts, repair services etc.).

Aforementioned limitations will apply until the end of 2022. On 24 September 2019, the Council of the European Union issued Implementing Decision No 2019/1594 which amended Implementing Decision 2013/805/EU authorizing Poland to apply measures derogating from Articles 26[1](a) and 168 of Directive 2006/112/EC on the common system of value added tax.

cych odstępstwo od art. 26 ust. 1 lit. a) i art. 168 dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej.

Polska została również upoważniona do przedłużenia wskazanego wyżej okresu stosowania odstępstwa pod warunkiem złożenia do Komisji Europejskiej do dnia 1 kwietnia 2022 r. wniosku o przedłużenie obowiązywania środków stanowiących ww. odstępstwo oraz dołączenia sprawozdania obejmującego przegląd stosowanego ograniczenia procentowego dotyczącego prawa do odliczenia VAT na podstawie decyzji nr 2019/1594.

## 1.2 Zmiany w ustawie o VAT w 2019 roku

Zmiany przepisów w 2019 r. stanowiły kontynuację kursu obranego na zwalczanie oszustw VAT-owskich. Wprowadzenie obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności (tzw. split payment) od 1 listopada 2019 r., wyeliminowanie oszustw w obszarach rynku najbardziej narażonych na działania przestępcze. Zakresem obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności objęte zostały m.in. części samochodowe, jak również ich hurtowa i detaliczna sprzedaż, co niewątpliwie wpłynęło na funkcjonowanie rynku motoryzacyjnego w segmencie obrotu częściami.

Obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności zakłada, że nabywca będzie zobowiązany do dokonania podzielonej płatności, gdy łącznie zostaną spełnione następujące przesłanki:

- obowiązek podatkowy, dostawa towarów lub świadczenie usług oraz data wystawienia faktury przypada po 31 października 2019 roku,
- wartość brutto transakcji wynosi powyżej 15 tys. zł lub równowartość tej kwoty,
- co najmniej jedna pozycja z faktury zawarta została w załączniku 15 znowelizowanej ustawy o VAT,
- sprzedawca oraz odbiorca są podatnikami VAT.

Niestety przepisy wprowadzające obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności są nieprecyzyjne i budzą wątpliwości u przedsiębiorców. W praktyce wielu podatników decydowało się stosować mechanizm podzielonej płatności do wszelkich transakcji związanych z częściami, tak aby uniknąć ryzyka pominięcia jakiegokolwiek transakcji podlegającej obowiązkowemu mechanizmowi podzielonej płatności. Zmiany, które wejdą w życie od 1 października 2020 utrudnią stosowanie takiego uproszczenia, gdyż

Poland was also authorized to extend this derogation, subject to a request to the European Commission by 1 April 2022 for an extension of the derogating measures and to attach a report that includes a review of the percentage restriction applied on the right to deduct VAT pursuant to Decision 2019/1594.

## 1.2 Amendments to the VAT Act in 2019

The amendments to the legislation in 2019 continued the course taken to combat VAT fraud. The introduction of mandatory split payment mechanism as from 1 November 2019 aims at eliminating fraud in the most vulnerable market areas. The scope of the mandatory split payment mechanism includes, inter alia, car parts, as well as their wholesale and retail sale, which has undoubtedly affected the functioning of the automotive market in the parts segment.

The mandatory split payment mechanism obliged the buyer to make a split payment when all the following conditions are met:

- the tax obligation, supply of goods or services and the date of issue of the invoice falls after 31 October 2019,
- the gross value of the transaction exceeds PLN 15 thousand or its equivalent,
- at least one item of the invoice is included in Annex 15 to the amended VAT Act,
- both the seller and the buyer are VAT payers.

Unfortunately, the regulations introducing mandatory split payment are quite imprecise and created substantial uncertainty among taxpayers regarding correctness of their VAT settlements. In practice many taxpayers apply the split payment mechanism to all transactions involving car parts in order to avoid any risk of omission of transaction which should be settled within the split payment mechanism. Changes in the VAT legislation in force from 1st October 2020 will make such simplification more problematic. The new Standard Audit File (JPK) regulations require that each transaction subject to mandatory split payment should be marked as "MPP". However transactions where

oznaczenie MPP w składanych plikach JPK ma być stosowane wyłącznie do transakcji, w których mechanizm MPP jest obligatoryjny. Natomiast błędne oznaczenie MPP w przypadkach transakcji, które nie są objęte obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności może skutkować nałożeniem sankcji finansowych.

W roku 2019 zaczęła również obowiązywać tzw. „Biała lista”, której zadaniem jest umożliwienie podatnikom dokonania weryfikacji swoich kontrahentów pod kątem prawidłowej rejestracji dla celów VAT. Celem jest ograniczenie ryzyka dokonania transakcji z podmiotami niezetelnymi, niezarejestrowanymi dla celów VAT bądź wykreślonymi z rejestru podatników. W związku z wprowadzeniem „Białej listy” podatnicy zostali zobowiązani do dokonywania płatności na rachunki bankowe kontrahentów określone w wykazie dostępnym na stronach Ministerstwa Finansów oraz Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

### 1.3 Zmiany w przepisach o VAT w 2020 roku

Zmiany przepisów w 2020 r. koncentrują się na przede wszystkim na:

- a) Nowym Jednolitym Pliku Kontrolnym,
- b) Nowej matrycy stawek VAT

#### Ad a)

Od 1 października 2020 r. wejdą w życie przepisy dotyczące nowego, ulepszanego JPK\_V7M. Na mocy tych przepisów, z obiegu znikną deklaracje VAT-7 oraz VAT-7K, które zostaną inkorporowane do struktury JPK. Wobec tego, nowa struktura JPK będzie zawierała część ewidencyjną, przypominającą składane dotychczas pliki JPK VAT, oraz część deklaracyjną, składającą się z pozycji wykazywanych w deklaracjach VAT.

Nowa struktura JPK ma więc łączyć w sobie dane dotychczas przekazywane do Ministerstwa Finansów i urzędów skarbowych w postaci deklaracji VAT i pliku JPK\_VAT oraz wprowadzać dodatkowe oznaczenia, ze szczególnym uwzględnieniem transakcji wrażliwych, narażonych na oszustwa podatkowe (m.in. sprzedaży alkoholu etylowego czy wyrobów tytoniowych). JPK\_V7M będzie zobowiązywał do oznaczenia dostaw towarów i świadczenia usług, których prezentowanie odbędzie się za pomocą symboli GTU (Grupy Towarów i Usług) pogrupowanych według kategorii

split payment is not mandatory, and the split payment mechanism is used voluntarily should not be marked as “MPP”. Incorrect “MPP” mark in the taxpayers JPK file could result in imposing fine by the tax authorities.

In 2019, the so-called “White List” has been introduced allowing taxpayers to verify their contractors’ VAT registration status. The aim of this new tool is to reduce the risk of transactions with unreliable entities, unregistered for VAT purposes or deleted from the register of taxpayers by tax authorities. In connection with the introduction of the “White List”, the taxpayers are obliged to make payments to the bank accounts of their contractors specified in the yet new list available on the websites of the Ministry of Finance and the Central Register and Information on Business Activity.

### 1.3 Changes in VAT legislation in 2020

The changes in the legislation in 2020 are focused on:

- a) A new Standard Audit File (JPK),
- b) New VAT rate matrix

#### Re a)

From 1 October 2020, the provisions for the new, improved JPK\_V7M will enter into force. Under these rules, the taxpayers will not be obliged to submit the VAT returns (VAT-7 and VAT-7K declarations). The information currently included in the VAT returns will be incorporated into the JPK structure.

The new structure of the JPK will combine data previously submitted to the Ministry of Finance and tax offices in the form of VAT returns and the JPK\_VAT file. It will also introduce additional markings, with particular emphasis on sensitive transactions exposed to tax fraud (e.g. sale of ethyl alcohol or tobacco products). JPK\_V7M requires that taxpayers mark supplies of goods and services using GTU (Group of Goods and Services) symbols grouped according to categories from 01 to 13. Cars and car parts classified as CN 8701-8708 and CN 8708 10 fall into category 07.

od 01 do 13. Pojazdy oraz części samochodowe o kodach wyłącznie CN 8701–8708 oraz CN 8708 10 uwzględnione są w kategorii GTU 07.

Dodatkowo, w JPK\_V7M pojawią się nowe, dodatkowe oznaczenia związane z określonymi procedurami przewidzianymi w ustawie o VAT, m.in.:

- MK – w przypadku faktur oznaczonych adnotacją „metoda kasowa”;
- MPP – transakcja objęta obowiązkiem stosowania mechanizmu podzielonej płatności;
- IMP – oznaczenie dotyczące podatku naliczonego z tytułu importu towarów, w tym importu towarów rozliczane-go zgodnie z art. 33a ustawy;
- WEW – w przypadku dokumentu wewnętrznego, np. dokonanie rocznej korekty podatku naliczonego w związku ze zmianą współczynnika odliczenia podatku naliczonego;
- VAT\_RR – w przypadku faktury VAT RR, o której mowa w art. 116 ustawy.

#### Ad b)

Od 1 lipca 2020 r. weszła w życie nowa matryca stawek VAT, która przede wszystkim zakłada zmianę sposobu identyfikowania towarów i usług na potrzeby VAT poprzez odejście od stosowania Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług [PKWiU 2008] na rzecz Nomenklatury Scalonej [CN] albo Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych [PKOB] w zakresie towarów oraz PKWiU 2015 w zakresie usług.

Powyższa zmiana jest ściśle skorelowana z kolejną rewolucyjną zmianą polegającą na ponownym określeniu zakresu zastosowania obniżonych stawek VAT [5%, 8%], zmieniono bowiem załączniki nr 3 i 10 do ustawy o VAT, które wskazywały zakres towarów i usług opodatkowanych obniżonymi stawkami VAT.

Przy okazji odejścia od PKWiU i zwrócenia się w stronę Nomenklatury Scalonej CN warto zauważyć, iż Komisja Europejska każdego roku ogłasza nową wersję Nomenklatury Scalonej. To zaś spowoduje, że polscy podatnicy będą zobowiązani do corocznego sprawdzania, czy interesujące ich towary lub usługi nie zostały zmienione pod względem klasyfikacji według konkretnego działu, pozycji lub kodu CN. Jednocześnie w ustawie o VAT nie zawarto przepisu, zgodnie z którym zmiana CN nie powoduje zmiany stawek VAT. Jedynym wyjątkiem są towary wymienione w art. 103 ust. 5aa ustawy o VAT, objętych pakietem paliwowym, ponieważ w stosunku do nich zastosowano powyższe zastrzeżenie.

In addition, JPK\_V7M will introduce new, additional markings related to specific procedures provided for in the VAT Act, among others:

- MK - for invoices marked with the annotation “cash method”;
- MPP - for transaction subject to mandatory split payment mechanism;
- IMP - designation relating to input tax on imports of goods, including imports of goods accounted for in accordance with Article 33a of the VAT Act;
- ECW - in case of an internal document, e.g. making an annual adjustment of input tax due to a change in the input tax deduction ratio;
- VAT\_RR - in case of a VAT RR invoice referred to in Article 116 of the Act.

#### Re b)

On 1 July 2020, a new VAT rate matrix came into force, changing the way goods and services are identified for VAT purposes. The Polish Classification of Goods and Services [PKWiU 2008] has been replaced by the Combined Nomenclature [CN] or the Polish Classification of Construction Industry [PKOB] for goods and PKWiU 2015 for services.

The above mentioned change is closely correlated with revolutionary redefinition of the the scope of application of reduced VAT rates [5%, 8%], as Annexes 3 and 10 to the VAT Act, indicating goods and services subject to reduced VAT rates, were greatly amended.

On the occasion of the change from PKWiU to the CN Combined Nomenclature, it is worth noting that the European Commission publishes a new version of the Combined Nomenclature every year. This will result in Polish taxpayers being obliged to check each year whether the goods or services of interest to them have not been changed in terms of classification according to a particular chapter, heading or CN code. At the same time, there is no provision in the VAT Act under which a change in the CN does not change VAT rates. The only exception are the goods listed in Article 103 Section 5aa of the VAT Act, which are covered by the fuel package, where the VAT Act explicitly addresses this issue.

## Martini & Co.

t a x a d v i s o r s

**Martini i Wspólnicy** świadczy kompleksowe usługi doradztwa podatkowego na rzecz zarówno globalnych korporacji jak i dynamicznych przedsiębiorstw krajowych. Specjalizujemy się w prowadzeniu sporów podatkowych oraz szczególnie skomplikowanych sprawach w zakresie podatku VAT, podatków dochodowych, cen transferowych a także podatku akcyzowego. Nasi specjaliści kilkakrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE

**Martini i Wspólnicy** renders complex tax advisory services both for global corporations and local, dynamic entrepreneurs. We specialize in tax disputes and sophisticated VAT, income tax, transfer pricing and excise duties issues. Our specialists have been chosen several times as leading tax advisors in VAT, corporate income tax and court disputes. We have unrivalled experience in representing [successfully] taxpayers in the Court of Justice of EU.

## 2. Podatki dochodowe i ubezpieczenia społeczne

W 2020 r. w podatkach dochodowych wprowadzono kilka istotnych zmian, z poniższe mogą mieć znaczenie dla branży motoryzacyjnej.

### Zakaz zaliczania do kosztów uzyskania przychodów w CIT wydatków zapłaconych na rachunki spoza tzw. Białej listy

Wraz z wprowadzeniem tzw. Białej listy podatników VAT [szerzej na ten temat w [ODWOŁANIE]] wprowadzono zakaz zaliczania do kosztów uzyskania przychodów w CIT wydatków, które zostały uregulowane na rachunek podatnika VAT czynnego, który nie został zamieszczony na tzw. Białej liście. Wyłączenie to ma zastosowanie w odniesieniu do płatności przekraczających 15.000 zł. Jest to przepis sankcyjny, egzekwujący w założeniu weryfikację białej listy przed dokonaniem każdej tej wielkości płatności.

### Ulga na złe długi w CIT

Z początkiem 2020 r. wprowadzono do przepisów o podatkach dochodowych odpowiednik ulgi na złe długi w VAT. W przypadku, gdy podatnik nie otrzyma w ciągu 90 dni od upływu terminu określonego w umowie lub na fakturze, płatności za dostarczone towary lub świadczone usługi, może on wyłączyć z podstawy opodatkowania CIT wartość takiej nieuregulowanej należności. Uprawnienie to nie przysługuje, jeżeli dana należność została zbyta we wskazanym terminie.

Odpowiednio, dłużnik zobowiązany jest wyłączyć z kosztów uzyskania przychodu taką nieuregulowaną wierzytelność [przy czym, o ile u wierzyciela jest to prawo, u dłużnika jest to obowiązkiem].

W związku z pandemią COVID, jeżeli wierzyciel poniósł jej negatywne skutki, termin, o którym mowa powyżej, został tymczasowo skrócony przepisami tzw. Tarczy 4.0 do 30 dni.

### Zmienione limity dla małego podatnika CIT

Bardzo korzystną zmianą dla mniejszych podatników, wprowadzoną w 2020 r., było zwiększenie limitu przychodów, przyznający status tzw. małego podatnika CIT. O ile w 2019 r. było to 1,2 mln EUR, o tyle począwszy do roku 2020 jest to 2 mln EUR (według średniego kursu NBP ogłaszanego na pierwszy roboczy dzień października

## 2. Taxes and social security

In 2020 a number of material amendments were introduced which may have impact on automotive industry.

### Prohibition on deducting as tax costs for CIT purposes expenses paid to bank accounts from outside the so-called White list

Along with the introduction of the so-called White List of taxpayers of VAT [c.f. [ODWOŁANIE]] prohibition of deduction as tax costs for CIT purposes was introduced for expenses which were paid on a bank account of an active VAT payer, which is not revealed on such White List. This exclusion applies to payments exceeding 15,000 PLN. This serves as a sanction provision, enforcing the verification of White List before each respective payment.

### Bad debts relief in CIT

Since the beginning of 2020, bad debts relief was introduced into income tax provisions, which is a counterpart of the bad debts relief in VAT. In case where a taxpayer does not obtain payment within 90 days from the date indicated on an invoice or in the contract, he may deduct such unpaid receivable from the tax base for CIT purposes. This right does not apply if the receivable was sold within the same deadline.

Similarly, the debtor is obliged to exclude unpaid liability from the tax deductible costs [it must be noted that while the creditor is entitled to the relief, the debtor is obliged to exclude it from costs].

Due to the COVID pandemics, if the creditor suffered its negative impact, the above deadline is shortened under the so called Crisis Shield 4.0 to 30 days from 90.

### Amended limits for small CIT-payers

For smaller CIT payers, a very beneficial amendment introduced in 2020 was the increase of the revenue threshold for the small CIT payer status. While in 2019 it was 1.2 M EUR, starting from 2020, it is 2 M EUR [per the average NBP rate as of 1 October of the preceding year, rounded to 1,000]. The small taxpayer status entitles inter alia to

poprzedniego roku, w zaokrągleniu do 1000 zł). Status małego podatnika pozwala m.in. na dokonywanie jedno-razowej amortyzacji środków trwałych (z wyłączeniem jednak samochodów osobowych), przy czym łączna wartość jednorazowych odpisów amortyzacyjnych w roku podatkowym nie może przekroczyć kwoty odpowiadającej równowartości 50 000 euro. Ponadto, mały podatnik korzysta z obniżonej stawki CIT 9% (przy czym nie dotyczy to podmiotów powstałych wskutek przekształceń czy podziału spółek).

#### Planowane zmiany od 2021 r.

W 2020 r. Ministerstwo Finansów ogłosiło niezwykle interesujące plany reformy podatkowej na rok 2021. Rozważane jest wprowadzenie tzw. „estońskiego CIT”, tj. mechanizmu, w ramach którego dochód pozostaje nieopodatkowany w spółce tak długo jak jest on reinwestowany, a nie wypłacany udziałowcom lub akcjonariuszom. Rozwiązanie to jest rozważane dla mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce. Poinformowano także o planach wprowadzenia tzw. Ulgi automatyzacyjnej. Ma ona dawać prawo do zwiększonego odliczenia kosztów uzyskania przychodu w przypadku wydatków podnoszących produktywność lub zmniejszających energochłonność. Ulga ta byłaby uzupełnieniem obecnej ulgi B+R, która przysługuje wyłącznie w odniesieniu do wydatków na prowadzone wewnętrznie prace badawczo-rozwojowe. W przypadku ulgi automatyzacyjnej preferencja wynikałaby również z tytułu nabycia od dostawcy zewnętrznego gotowej technologii.

#### Ubezpieczenia społeczne

W minionych latach rozpoczęto także prace nad istotnym zmianami w systemie ubezpieczeń społecznych. Plan wprowadzenia pracowniczych programów kapitałowych (PPK), rozpoczęty w 2019 r. jest kontynuowany w 2020. PPK mają być podstawą nowego, powszechnego instrumentu oszczędzania na emeryturę, który ma objąć docelowo wszystkie podmioty zatrudniające oraz ponad 11 mln zatrudnionych. Począwszy od 1 lipca 2019 r. zmiany objęły największych pracodawców, zatrudniających ponad 500 osób. Począwszy od 1 stycznia 2020 r. objęły one tych, którzy zatrudniają pomiędzy 50 a 249 osób, a następnie od 1 lipca 2020 – od 20 do 49 osób i wreszcie od 1 stycznia 2021 – pozostali. W związku z pandemią COVID, termin dla pracodawców z przedziału 50-249 osób został wydłużony i zrównany z pracodawcami z przedziału 20-49 osób.

one-off depreciation of fixed assets [excluding however passenger cars], whereas total amount of one-off depreciation write-offs in any given tax year cannot exceed 50,000 EUR. Moreover, small CIT payer applies reduced 9% CIT rate (not applicable to entities created through restructuring or demergers).

#### Planned amendments for 2021.

In 2020 very interesting plans of tax reform for 2021 were announced by the Ministry of Finance. The so-called „Estonian CIT” is considered to be launched [whereby the income remains untaxed as long as it is reinvested and not distributed]. This solution is to be applied to micro- and small enterprises in Poland.

Additionally, so called „Automation Relief” is to be introduced. It would allow increased tax costs deduction for expenses increasing productivity or reducing Energy-intensity of production. It would complement the existing R&D tax relief, which applies only to expenses for internal R&D works. In case of automation relief, eligible expenditure would also cover purchase of technology from external suppliers.

#### Social security

In recent years, major amendments in the social security system were initiated.

The introduction of employee capital plans [PPK] started in 2019, continues in 2020. PPK are to be the bases of a new, common instrument of retirement savings, which is to cover eventually all employers and more than 11 million employees. Starting from 1st July 2019 the changes covered the largest employers, employing more than 500 people. Starting from the 1st January 2020, they covered those employing between 50 and 249 persons and then finally from 1st July 2020 those who employ between 20 and 49. Finally, starting from 2021 all employers will be obliged to implement it. Due to COVID pandemics, the deadlines for employers with between 50-249 persons was prolonged and equalled to those employing 20-49. Employers, who alternatively launch appropriate Employee



Zatrudniający, którzy przed wejściem w życie zmian utworzyli odpowiedni Pracowniczy Program Emerytalny (PPE), są z tego obowiązku zwolnieni. System, pomimo pozoru dobrowolności uczestnictwa będzie de facto systemem obligatoryjnym. Wybór pomiędzy PPK a PPE nie jest oczywisty i powinien być poprzedzony szczegółową analizą zalet i wad obu rozwiązań.

Retirement Plan (PPE) are to be exempt from that duty. The system, despite an allegedly voluntary character will de facto be obligatory. The choice between PPL and PPE is not obvious and should be based on thorough analysis of pros and cons of both solutions.

ŁUKASZ KARPIESIUK



Pragmatic  
Solutions



**Kancelaria SSW** Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego. Kancelaria SSW to blisko 100-osobowy zespół ekspertów, świadczący wsparcie w ponad 20-stu specjalizacjach. Nasze kompetencje potwierdzają rekomendacje międzynarodowych rankingów prawniczych takich jak Legal 500, Chambers Europe, IFLR 1000, które opierają się wyłącznie na opiniach Klientów.

Posiadamy biura w Warszawie i Poznaniu, a nasze usługi obejmują podmioty z różnych rejonów Polski i świata dzięki stowarzyszeniu kancelarii TAGLaw. Oprócz naszego know-how oferujemy Klientom pełne zaangażowanie we współpracę, profesjonalizm, elastyczność w działaniu, innowacyjne rozwiązania i przejrzystą komunikację opartą na najnowocześniejszych technologiach.

**SSW** offers comprehensive legal and tax advisory services in twenty specialisations. SSW Law Firm is a team of over 100 experts. International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinions all confirm our competencies and expertise. We have offices in Warsaw and Poznań, and provide our services throughout Poland and globally via the TagLaw Network.

Aside from our know-how, we offer our Clients our full commitment to cooperation, professionalism, flexibility in operation, innovative solutions and transparent communications based on cutting-edge technologies.



# 04

## POMOC PUBLICZNA STATE AID



# 04



## POMOC PUBLICZNA STATE AID

### Pomoc Publiczna w Polsce

Polska oferuje szeroki system wsparcia dla biznesu, biorąc pod uwagę zarówno środki unijne jak i krajowe. W kończącej się już perspektywie finansowej w latach 2014-2020, Polska otrzymała, największą pulę pieniędzy, wynoszącą ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. Nowa perspektywa na lata 2021-2027 zapowiada się równie obiecująco, gdyż zgodnie z propozycjami Komisji Europejskiej wspólny budżet wyniesie 1,1 bilionów EUR. Ponadto zaproponowano dodatkowe instrumenty wspierające zmniejszanie negatywnych skutków pandemii COVID-19, co łącznie da budżet w wysokości 2,4 bilionów EUR.

Wsparcie w Polsce jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności

### State aid in Poland

Poland offers a broad system of support for business, taking into account both national and EU resources. In the now ending financial perspective for years 2014 – 2020, Poland received the biggest amount of funds, more than EUR 82.5 billion for the implementation of the European Cohesion policy under 6 domestic and 16 regional operational programmes.

The new financial perspective for 2021-2027 will be just as promising as, according to the European Commission proposition, the joint budget will amount to EUR 1.1 trillion. Furthermore, additional instruments have been proposed to support the decrease of the negative effects of the COVID-19 pandemic, resulting in a total budget of EUR 2.4 trillion.

Support in Poland is available in the form of grants as well as repayable financial instruments during both the investment and operational phase. State aid intensity will be up

od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

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 Inwestycji [dawniej w specjalnych strefach ekonomicznych]
- program Horyzont 2020,
- programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- program ramowy na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw [COSME],
- programy rządowe,
- wsparcie dedykowane w celu zwalczania efektów pandemii COVID-19.

## 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

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce.

Zgodnie z nowymi zasadami (od 2018 roku) inwestorzy mają możliwość uzyskania zwolnienia z podatku CIT lub PIT w związku z realizacją nowej inwestycji na terenie całej Polski, co w praktyce oznacza, że cały kraj jest jedną wielką specjalną strefą ekonomiczną - Polska Strefa Inwestycji (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

to 80% depending on the support measure selected and the size of the enterprise.

In addition to the above mentioned sources, aid is also offered in other programmes, such as:

- R&D tax credit,
- Tax exemptions in Polish Investment Zone [earlier special economic zones],
- Horizon 2020 Programme,
- Programmes managed by the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises [COSME],
- Government programmes,
- Dedicated support to combat the effects of the COVID-19 pandemic.

## Investment phase

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public support such as grants and tax incentives for their investments. One project may utilize state aid combining different incentive sources.

### Tax exemptions in special economic zone, currently Polish

Since their establishment two decades ago, special economic zones (here in after: SEZ) continue to serve as an attractive solution for investors seeking to establish business activity in Poland.

Under new regulations (since 2018), investors have the possibility to obtain an exemption from CIT or PIT due to the implementation of a new investment throughout the whole Poland, which in practice means that the whole country is one big special economic zone - Polish Investment Zone (here in after: PIZ).

The maximal amount of tax relief is calculated as a product of aid intensity (depending on the location and size of the entrepreneur) and eligible costs (investment expenditure or two-year labor costs of new employees employed in connection with the investment).

Eligible costs of new investment are investment costs incurred during the period of validity of the decision such as land, fixed assets, modernization of fixed assets, intangible assets, lease of land / buildings. The amount of

środków trwałych, wartości niematerialne i prawne, dzierżawa gruntów/budynków. Wysokość wsparcia zależna jest od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa.

support depends on the location of the project and size of the enterprise.

*Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.*

*One project may utilize available state aid combining different incentive sources.*

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.

A new investment in PIZ means creation of a completely new enterprise or development of an already existing entity (including diversification, fundamental change in the production process or an increase in production capabilities). Increasing an employment rate is another important factor while setting up a new investment.

W celu uzyskania zwolnienia, przyznanego na okres maksymalnie 15 lat konieczne jest spełnienie określonych kryteriów ilościowych (tj. minimalnych kosztów kwalifikowanych inwestycji) i jakościowych (określonych zasad związanych z rozwojem strukturalnym, naukowym czy wykorzystaniem zasobów ludzkich).

In order to obtain an exemption, possible for a period up to 15 years, it is necessary to meet certain quantitative criteria (minimum eligible costs of investments) and qualitative criteria (specific rules related to structural and scientific development or usage of human resources).

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.

It is vital not to start the investment before submitting an application or receiving formal approval to start the investment process from a relevant institution.

W związku ze zmianą przepisów i objęciem całego terytorium Polski obszarem strefy ekonomicznej, nowe inwestycje, które znajdują się w granicach dotychczasowych SSE otrzymają wsparcie na 15 lat.

Due to the new regulation and changing the whole Poland in a Special Economic Zone, new investments that are within the area of the earlier existing SEZs will receive support for 15 years.

#### Zwolnienie z podatku od nieruchomości

Wsparcie może być udzielone także przez władze samorządowe w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. W takim przypadku wsparcie udzielane jest często w postaci pomocy de minimis, która nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Całkowita kwota pomocy de minimis przyznanej przez państwo członkowskie UE jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 tys. euro w okresie trzech lat podatkowych (100 tys. euro dla branży transportu drogowego towarów).

#### Real estate tax exemption

Aid may be also granted by a municipal council in the form of real estate tax exemption. In this case, support is often granted as a form of de minimis aid which is exempt from the European Commission notification requirement. For the above reason the total amount of de minimis aid granted per Member State to a single undertaking cannot exceed EUR 200 000 over a period of three fiscal years (EUR 100 000 for undertakings operating in the road transport sector).

## Faza operacyjna

### Dotacje

Podczas fazy operacyjnej istnieje możliwość skorzystania z zachęt związanych z prowadzoną działalnością. Główne obszary wsparcia obejmują badania i rozwój, innowacyjność oraz energetykę i ochronę środowiska.

Przedsiębiorcy prowadzący działalność badawczo-rozwojową, czyli podejmujący prace mające na celu tworzenie nowych produktów, usług i technologii (lub ulepszenie już istniejących), kwalifikują się do wsparcia udzielanego w formie dotacji i instrumentów zwrotnych oferowanych w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych. Innowacje polegają na opracowywaniu nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów, rozwiązań marketingowych czy organizacyjnych firmy. Rozwiązania innowacyjne mogą być opracowane przez daną firmę lub przejęte od innych firm czy organizacji. Maksymalne wsparcie wynosi 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro.

Przedsiębiorcy mogą ubiegać się także o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie jest 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.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane są do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym. Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

Chcąc realizować projekt przy wsparciu funduszy publicznych należy pamiętać o monitorowaniu terminów naborów w ramach poszczególnych programów/działań.

Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku są kilka razy aktualizowane.

Dodatkowo dostępne są również dedykowane systemy wsparcia, które mają na celu zwalczanie negatywnych

## Business operation phase

### Grants

During the operational phase it is possible to apply for support for ongoing business activities. Incentives are available among others for research & development, innovation, energy and environmental protection.

With regard to R&D, activities directed at producing new or improved products, technologies or services that usually conclude with the creation of a prototype, plan or design will be eligible for funding in the form of grants and repayable instruments from national as well as regional operational programmes. Innovation is understood as the the implementation of new or significantly improved products, processes, marketing or organizational methods in business practice. This includes products, processes and methods that the company is the first to develop and those that have been adopted from other companies or organizations. Depending on the size of the company, the level of support reaches up 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.

Businesses can also apply for the co-financing of investment projects promoting clean energy, energy efficiency and environmental actions, both at the energy production/distribution stages and in manufacturing processes (e.g. investments leading to reduction of consumption of raw materials). Support is addressed to projects involving the efficient use of resources (e.g. replacement of old production lines with new ones.), creating an energy-efficient economy, reducing emissions (e.g. modernization of heat sources) and renewable energy sources (RES).

Small and medium enterprises (SMEs) are provided with specific support instruments. Recognizing their particular significance for building sustainable economic growth, programmes were designed to facilitate the implementation of innovative technologies by such entities, encourage cooperation between business and science and implement environmental solutions.

When planning the project co-financed with public funds it is important to monitor the dates of calls within certain programmes/measures. The schedules are dynamic and can be updated during the year.

In addition, dedicated support systems are also available to combat the negative effects of the COVID-19 pandemic, including thematic competitions for research

skutków pandemii COVID-19, w tym konkursy tematyczne na badania i rozwój, dofinansowania do stanowisk pracy, pożyczki, gwarancje, itp.

## Wybrane dotacje na działalność innowacyjną w 2020 roku

### 1.1.1 POIR Szybka Ścieżka

Termin naboru wniosków:

Konkurs ogólny

I termin (dla dużych przedsiębiorców): od 3 sierpnia 2020 r. do 21 sierpnia 2020 r.

II termin (dla MŚP): od 22 sierpnia 2020 r. do 14 września 2020 r.

Konkurs tematyczny – koronawirusy

Termin – od 6 maja 2020 r. do 31 grudnia 2020 r.

Konkurs tematyczny – OZE w transporcie

Termin: od 30 kwietnia 2020 r. do 10 lipca 2020 r.

#### Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się będą mogli przedsiębiorcy (MŚP lub duże przedsiębiorstwa) oraz konsorcja (także z udziałem jednostek naukowych) w regionach słabiej rozwiniętych.

#### Jakie projekty mogą otrzymać dotację?

Wsparcie będzie udzielane na projekty, które obejmują badania przemysłowe i prace rozwojowe albo prace rozwojowe. W ramach konkursów tematycznych, konieczne jest wpisanie się projektu w zakres tematyczny konkursu.

### 3.2.2 POIR Kredyt na innowacje technologiczne

Termin naboru wniosków:

Od 1 czerwca 2020 r. do 30 grudnia 2020 r.

#### Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się będą mogli mikro, mali lub średni przedsiębiorcy

#### Jakie projekty mogą otrzymać dotację?

Wsparcie kierowane będzie na projekty inwestycyjne dotyczące wdrożenia innowacji technologicznych, będących wynikiem własnych prac B+R przedsiębiorców lub projekty dotyczące wdrożenia wyników prac B+R nabywanych przez przedsiębiorców w ramach przedsięwzięcia. Wyniki prac B+R mogą mieć postać prawa własności przemysłowej, wyników prac rozwojowych, wyników badań przemysłowych bądź nieopatentowanej wiedzy technicznej, które to umożliwiają wytwarzanie nowych lub znacząco ulepszonych w stosunku do dotychczas wytwarzanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, towarów, procesów lub usług.

and development, workplace funding, loans, guarantees, etc.

## Selected grants for innovations in 2020

### 1.1.1 Smart Growth Operational Programme (POIR) Fast Track

Date of the call of proposals:

General competition

1st call (for large entrepreneurs): from 3 August 2020 until 21 August 2020

2nd call (for SMEs): from 22 August 2020 until 14 September 2020.

Thematic competition - coronaviruses

Call: from 6 May 2020 to 31 December 2020.

Thematic competition - renewable energy in transport

Call: from 30 April 2020 to 10 July 2020.

#### Who can apply?

Support will be available for enterprises (SME and large companies) and consortiums (including those with research units) in less developed regions.

#### What projects qualify?

Support is provided for projects consisting of industrial research and experimental development or solely experimental development. In thematic competitions, it is necessary to enter the project into the thematic scope of the competition.

### 3.2.2 POIR Technology innovation loan

Date of the call of proposals:

From 1 June 2020 to 30 December 2020

#### Who can apply?

Support is available for SMEs.

#### What projects qualify?

Support is provided for investment projects involving the implementation of technological innovations being the results of independent research of enterprises or the implementation of research results acquired by enterprises from third parties. Research results may have a form of industrial property rights, results of experimental development, results of industrial research or unpatented technical knowledge, that enables the manufacture of completely new or improved (in relation to existing solutions) products, processes or services on the territory of Poland.



## Ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R

Od 1 stycznia 2016 roku przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z nowej ulgi podatkowej na prowadzone prace B+R.

Premia w postaci dodatkowego odliczenia kosztów kwalifikowanych od podstawy opodatkowania od 2018 roku wynosi:

- 100 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 100 proc. (MŚP i duże przedsiębiorstwa) innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi [w tym odpisów amortyzacyjnych].

Dla przedsiębiorców posiadających status centrum badawczo-rozwojowego premia wyniesie do 150%. Koszty działalności B+R należy wyodrębnić w księgach rachunkowych. Koszty kwalifikowane wykazuje się w zeznaniu podatkowym. Ponieważ w przeciwieństwie do dotacji, w przypadku ulgi podatkowej na B+R, kontrola zasadności skorzystania z ulgi następuje dopiero podczas kontroli podatkowej, istotnym jest:

- prawidłowe zidentyfikowanie projektów i kosztów kwalifikowanych,
- posiadanie dokumentacji potwierdzającej prowadzenie projektu badawczo-rozwojowego i zasadności przypisanych kosztów.

W przeciwieństwie do dotacji na B+R, ulga podatkowa obejmuje koszty już poniesione.

Dotychczas ulga nie przysługiwała podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej. Od roku 2018 podatnikowi, który w roku podatkowym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia, lub działalność w ramach udzielonej decyzji o wsparciu w ramach PSI prawo do odliczenia przysługuje jedynie w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych, które nie są przez podatnika uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku na podstawie zezwolenia.

## 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.

## 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 percent of salaries of employees engaged in research and development activities;
- 100 percent [SME and large enterprises] of other related expenses on research and development activities (including depreciation).

For entrepreneurs with the status of the research and development center, the bonus will be up to 150%. The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts. Eligible costs are listed in the tax return. Because in contrast to grants, in the case of tax relief for R&D, a review of the eligibility for relief occurs only during tax inspections, it is important to:

- ensure correct identification of projects and eligible costs,
- possess documents confirming carrying out of research and development projects and the legitimacy of assigned costs.

In contrast to R&D grants, tax relief covers incurred costs.

Until now, the relief was not available to taxpayers conducting business activity on the basis of a permit in a special economic zone. From 2018, a taxpayer who conducted business in a special economic zone on the basis of a permit during the fiscal year or on the basis of the PIZ 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

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 commercialisation.

Nową 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.

## 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 wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników zaangażowanych w proces rozliczania. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i niejasności

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.

## 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, available to all staff involved in the process. The above will help to avoid confusion and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees. Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures.

Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. Consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries on the page indicated by the Minister of Development.

w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia. Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur udzielania zamówień. Zamówienia muszą być udzielane zgodnie z zasadą konkurencyjności. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do publikowania zapytań ofertowych na stronie wskazanej przez Ministra Inwestycji i Rozwoju.

Jeżeli wartość zamówienia przekracza 209 tys. EUR, zapytanie ofertowe powinno zostać również opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanym osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

## Kontrole związane z otrzymaniem dotacji z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje prawne, niespójna praktyka kontrolerów oraz zaniedbania beneficjentów powodują powstawanie zastrzeżeń kontrolerów, co może skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania. Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie realizacji projektu, jak również w okresie jego trwałości tj. w okresie 5 lat po zakończeniu jego realizacji (3 lat w przypadku MŚP). Do kontroli uprawnione są m.in. następujące podmioty:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju

If the value of the contract exceeds EUR 209 000, an inquiry should also be published in the Official Journal of the European Union.

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary (personally or financially).

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement.

Our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

## Audits related to received EU grants

All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds. The objective of the audit is to check whether the project is implemented in accordance with the financial agreement and state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. Changing and often unclear regulations, inconsistent practices of controlling officers and negligence of beneficiaries generate reservations of controlling officers which, in turn, may result in reimbursement of the grant. Audits may be carried out both, during the project implementation, as well as during its sustainability period – 5 years after its completion (3 years for SMEs). Several institutions are entitled to perform the inspection, including:

- implementing authorities (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, Ministry of Development, National Centre for Research and Development),
- managing authorities (Ministry of Development),

- Przedsiębiorczości, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju),
  - instytucja płatnicza (Ministerstwo Finansów),
  - Urząd Kontroli Skarbowej, Najwyższa Izba Kontroli, Komisja Europejska.

Kontrola obejmuje m.in. sprawdzenie faktur, dokumentacji przetargowej, ofert itp. W trakcie kontroli przedsiębiorca powinien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu). W przypadku wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych, w skrajnych przypadkach zastosowane mogą być także konsekwencje karne.

- paying authority (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, the Supreme Chamber of Control, European Commission.

Within audits, controlling officers check invoices, tender documents, bids etc. During the audit the entrepreneur should prepare all the necessary documents including application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with state aid requirements, project implementation documentation is incomplete (e. g. missing purchase invoices), lack of information about obtaining EU support (e.g. information board), non-fulfillment of project goals and ratios (e. g. number of jobs created) and start the project before submitting an application. Those errors mostly result from the lack of appropriate procedures in accounting and controlling at the beginning of the project and the lack of training of the staff responsible for project settlement (not only accounting staff but also people working in controlling, procurement, technical and marketing departments). In case breaches are detected, the most serious consequence is termination of the financial agreement, which means that the beneficiary must repay grant with interest. In extreme cases penal consequences may be used.



**KPMG** to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia obecnie 219 000 pracowników w 147 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie [kpmg.pl](http://kpmg.pl)

Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych.

Więcej na stronie [kpmg.com/pl/motoryzacja](http://kpmg.com/pl/motoryzacja)

**KPMG** is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 147 countries and have 219,000 people working in member firms around the world. The independent member firms of the KPMG network are affiliated with KPMG International Cooperative („KPMG International”), a Swiss entity. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG in Poland was established in 1990. We employ over 2,000 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Find out more at [kpmg.pl](http://kpmg.pl)

A team of professionals supports multinational and Polish automotive companies based on specialized knowledge and an understanding of the industry coupled with a set of technical skills focused on industry-specific issues faced by manufacturers of vehicles, automotive parts and accessories.

Find out more at [home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive](http://home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive)

## Pomoc publiczna dla sektora motoryzacyjnego – aspekty prawne

### Pomoc publiczna w prawie UE

Wszelkie formy pomocy publicznej udzielanej przez państwa członkowskie UE, w tym formy dostępne w Polsce dla sektora motoryzacyjnego omawiane w dalszej części niniejszego rozdziału, podlegają kontroli Komisji Europejskiej wynikającej z Traktatu o Funkcjonowaniu UE (TFUE). TFUE wprowadza zasadę generalnego zakazu udzielania pomocy publicznej przez państwa członkowskie, chyba że zachodzi jeden z dopuszczalnych wyjątków. Wyjątki te precyzowane są przez Komisję Europejską w aktach niższego rzędu - Rozporządzeniu Proceduralnym<sup>1</sup> oraz szeregu wydawanych przez KE wytycznych.

Wyjątki, w ramach których pomoc udzielana jest sektorowi motoryzacyjnemu, to przede wszystkim regionalna pomoc inwestycyjna, pomoc na badania, rozwój i innowacje, a także w określonych przypadkach pomoc na ratowanie i restrukturyzację zagrożonych przedsiębiorstw. Najpopularniejszą z tych kategorii jest regionalna pomoc inwestycyjna, w ramach której funkcjonują w Polsce m.in. SSE oraz dotacje w ramach rządowego programu wsparcia inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki.

### Pomoc publiczna – ogólne zasady kontroli

Zgodnie z TFUE, fundamentalną zasadą udzielania pomocy publicznej jest tzw. zasada „standstill”, zgodnie z którą niedopuszczalne jest udzielenie (wypłata) pomocy publicznej przed wyrażeniem na nią zgody przez KE. W rezultacie Państwo Członkowskie musi notyfikować pomoc do KE przed jej faktycznym udostępnieniem i uzyskać decyzję ją zatwierdzającą, chyba że pomoc ta udzielana jest w ramach tzw. wyłączenia od procedury notyfikacji. Wyłączenia te zostały uregulowane w Rozporządzeniu o wyłączeniach blokowych<sup>2</sup>.

Spośród głównych instrumentów wsparcia branży motoryzacyjnej dostępnych w Polsce, wyłączeniu spod obowiązku notyfikacji podlega m.in. pomoc udzielana w SSE / Polskiej Strefie Inwestycji czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości<sup>3</sup>. Do 2014 r. nie podlegał mu program wsparcia inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki - ma on z perspektywy prawa UE status tzw. pomocy *ad hoc* (tzn. udzielanej poza programami

## State aid for the automotive industry – legal aspects

### State aid in the EU law

All forms of the State aid granted by the EU Member States, including the forms available to the automotive industry in Poland, which are discussed further on, shall be subject to control of the European Commission resulting from the Treaty on the Functioning of the EU (TFEU). The TFEU introduces the principle of a general ban on granting the State aid by the Member States, unless one of the permitted exceptions occurs. These exceptions are defined by the European Commission in the lower ranking acts - the Procedural Regulation<sup>1</sup> and a number of guidelines issued by the EC.

The exceptions under which aid is granted to the automotive industry concern primarily regional investment aid, aid for research, development and innovation, as well as - in certain cases - the aid for rescuing and restructuring threatened companies. The most popular of these categories is the regional investment aid within the framework of which Special Economic Zones operate in Poland as well as grants under the Government program of support of investments of particular importance for the economy.

### State aid – general principles of control

According to the TFEU, the fundamental principle governing the State aid grant is a so-called standstill principle according to which the State aid may not be provided (disbursed) before the EC gives its consent to the same. As a result, the Member State must notify the aid to the EC before it is actually provided and obtain a decision approving it, unless such aid is granted under the so-called exemption from the notification procedure. Such exemptions are regulated in the Block Exemption Regulation<sup>2</sup>.

Among the main instruments of supporting the automotive industry available in Poland, the exemption from the notification obligation applies to, among others, the aid granted in Special Economic Zones / Polish Investment Zone or to [the majority] of local exemptions from the property tax<sup>3</sup>. Prior to 2014, it did not apply to the program of supporting investments of major importance for the economy - in terms of the EU law it has the status of the *ad hoc* aid (i.e. aid granted in addition to aid schemes).

pomocowymi]. Nowe rozporządzenie o wyłączeniach blokowych pozwoliło jednak, pod pewnymi warunkami, zwolnić z obowiązku notyfikacji także pomoc *ad hoc*, w tym także dotacje w ramach wspomnianego programu wsparcia. Notyfikacji będzie jednak nadal podlegała pomoc dla tzw. dużych projektów inwestycyjnych powyżej 100 mln EUR [por. niżej].

Konsekwencje faktycznej wypłaty pomocy przed zgodą KE są dotkliwie. Pomoc taka ma status tzw. pomocy nielegalnej i może podlegać obowiązkowi zwrotu wraz z odsetkami niezależnie od tego, czy pomoc ta spełnia kryteria do zatwierdzenia jej przez KE, czy też nie. Nawet w przypadku gdy KE finalnie zatwierdzi pomoc jako zgodną ze wspólnym rynkiem, w przypadku jej udzielenia przed takim zatwierdzeniem może zachodzić konieczność jej zwrotu, bądź co najmniej zwrotu odsetek z tytułu jej przedwczesnego otrzymania.

## Pomoc Regionalna – duże projekty

Zmiany wytycznych w sprawie pomocy regionalnej oraz rozporządzenia o wyłączeniach blokowych w odniesieniu do pomocy regionalnej przyniosły w Polsce ograniczenie udzielania pomocy dużym przedsiębiorstwom jedynie na terenie województwa mazowieckiego i w odniesieniu do rozbudowy istniejących zakładów. W pozostałych obszarach duzi przedsiębiorcy mogą nadal otrzymywać pomoc inwestycyjną państwa również w celu rozbudowy istniejących fabryk.

W ramach uproszczenia kontroli, KE rozszerzyła zakres stosowania wyłączeń blokowych (wyłączeń od obowiązku notyfikacji) także na pomoc *ad hoc*, o ile spełnia ona kryteria zawarte w rozporządzeniu GBER. W obrębie pomocy regionalnej, indywidualna notyfikacja i zgoda Komisji Europejskiej, wymagana będzie w następujących przypadkach:

- jeśli przyznana pomocy (w dowolnych formach) obliczana jest od kosztów kwalifikowalnych przekraczających 100 mln EUR,
- jeśli przedsiębiorca zakończył w okresie 2 lat poprzedzających złożenie wniosku analogiczną (wg PKD) działalność w EOG lub ma zamiar ją zakończyć w okresie 2 lat od zakończenia inwestycji objętej wnioskiem [potencjalna delokalizacja].

W 2017 r. Komisja zaktualizowała nieco rozporządzenie GBER. Oprócz badania zakończenia lub planów zakończenia danej działalności, dodano także wprost weryfikację przeniesienia produkcji pomiędzy państwami EOG. Przez prze-

The new block exemption regulation made it possible, however, although subject to certain conditions, to release from the notification requirement also *ad hoc* aid, including grants awarded as part of the above mentioned program of support. The notification requirement will, however, continue to apply to aid awarded to so-called large investment projects with value in excess of 100 mln EUR [see below].

The consequences of the actual disbursement of aid prior to the approval of the EC are severe. Such aid has the status of the so called illegal aid and may be subject to refund with interest regardless of whether it meets the criteria for being approved by the EC, or not. Even where the EC eventually approves the aid as compatible with the common market, if it is granted prior to such approval, it may be necessary to return such aid or at least return the interest on its premature receipt.

## Regional Aid – large projects

In Poland, amendments to the guidelines on regional aid and the regulations on block exemptions with respect to regional aid limited support to large enterprise only to the Mazowieckie Province and only with respect to the expansion of the existing facilities. In other regions large enterprises may still receive investment State aid, including for the purpose of developing the existing facilities.

In an effort to simplify the control, the EC has expanded the scope of applicability of the block exemptions (the exceptions from the notification requirement) to *ad hoc* aid, provided it meets the criteria set down in the GBER regulation. As regards regional aid, the individual notification and a permission from the European Commission will be required in the following cases:

- if the aid granted (in any form) is calculated on the eligible costs in excess of 100 M EUR,
- if the enterprise has ended, within 2 years preceding the submission of the request, a similar business activity [according to the Polish Classification of Business Activities] within the EEA or plans to end it within 2 years from the completion of the investment covered by the request [potential relocation].

In 2017, the EC amended slightly the GBER Regulation. Apart from verifying the plans to close given business activity, also the verification of transfer of activity between EEA countries was added. The transfer is understood as transfer of same or similar activity from an establishment

niesienie rozumie się przeniesienie tej samej lub podobnej działalności lub jej części z zakładu na terenie jednego państwa EOG [zakład pierwotny] do zakładu, w którym dokonuje się inwestycji objętej pomocą i który znajduje się na terenie innego państwa EOG [zakład objęty pomocą]. Przeniesienie występuje wówczas, gdy produkt lub usługa w zakładzie pierwotnym i zakładzie objętym pomocą służy przynajmniej częściowo do tych samych celów oraz zaspokaja wymagania lub potrzeby tej samej kategorii klientów oraz w jednym z pierwotnych zakładów beneficjenta w EOG nastąpiła likwidacja miejsc pracy związanych z taką samą lub podobną działalnością. Począwszy od 2017 r., beneficjent pragnący uzyskać pomoc zwolnioną z notyfikacji na mocy GBER, beneficjent musi nie tylko deklarować, że nie zakończył analogicznej działalności w EOG w ciągu 2 lat przed projektem lub nie ma takich planów, ale musi także złożyć deklarację nieprzenoszenia produkcji w tym samym okresie.

Nowe przepisy wymagają, by, w szczególności w wypadku dużych projektów inwestycyjnych, organ udzielający pomocy zbadał, na podstawie dokumentów wewnętrznych inwestora potwierdzających jego proces decyzyjny, konieczność i proporcjonalność pomocy w jednym z dwóch scenariuszy:

- pomoc jest konieczna ze względu na to, że bez niej projekt nie byłby wystarczająco rentowny, aby zrealizować go w ogólności [tzw. scenariusz 1],
- pomoc jest konieczna w celu zlokalizowania inwestycji w danym miejscu, w porównaniu z inną lokalizacją, bowiem równoważy niższe koszty alternatywnej lokalizacji [tzw. scenariusz 2].

Co więcej, w przypadku dużych projektów, wymagających notyfikacji, regulacje UE nakładają obowiązek dodatkowego ograniczenia wartości pomocy. Dla tego rodzaju projektów, limitem pomocy nie będzie już jedynie intensywność pomocy obliczona wg degresywnej skali<sup>4</sup> - pomoc będzie musiała być ograniczona do:

- minimum niezbędnego do tego, by projekt stał się wystarczająco rentowny, aby był możliwy do zrealizowania [w scenariuszu 1],
- różnicy pomiędzy spodziewaną zdyskontowaną wartością netto inwestycji w rozważanej lokalizacji a taką wartością dla analizowanej lokalizacji alternatywnej, bez uwzględnienia ewentualnej pomocy oferowanej w tej alternatywnej lokalizacji [w scenariuszu 2].

Oprócz wskazanej wyżej proporcjonalności pomocy oraz badania efektu zachęty, w przypadku dużych projektów wymagających indywidualnej notyfikacji, KE szczegółowo zważy pozytywne i negatywne skutki

in one EEA country [original establishment] to an establishment in which aided investment is carried out, located in another EEA country [aided establishment]. The transfer occurs when a product or a service in the original and aided establishment serves at least partially the same purpose and satisfies demands or needs of the same category of customers and in one of the original EEA establishments a reduction of jobs related to same or similar activity took place. Starting from 2017, beneficiaries willing to obtain aid exempt from notification under GBER, must not only declare that they have not conclude same or similar activity in EEA within 2 years prior to the commencement of the project or that they have no such plans, but also must submit a declaration of non-transferring the activity within the same period.

The new regulations require that, especially in the case of large investment projects the State aid granting authority investigate, on the basis of the investor's internal documents which document its decision-making process, the need for and proportionality of aid in one of the two following scenarios:

- the aid is necessary due to the fact that the project would not be profitable enough to implement it in general [the so-called scenario 1],
- the aid is necessary in order to locate the investment in a given location, compared to another location, as it compensates for the lower costs linked to the alternative location [the so-called scenario 2].

Furthermore, in the case of large projects requiring notification the EU regulations require an additional limit value. For this kind of projects, the limit for aid will no longer be only the intensity of the aid calculated according to the degressive scale<sup>4</sup> - such aid will have to be limited to:

- the minimum necessary to ensure that the project became profitable enough to be feasible [scenario 1],
- the difference between the expected discounted net value of an investment in the location under consideration and the value for the alternative location being considered, without taking into account any aid offered in this alternative location [in scenario 2].

In addition to the above indicated proportionality of the aid and the examination of the incentive effect, in the case of large projects that require individual notification, the EC will consider in detail positive and negative effects of the aid for the region and the common market, assessing, inter alia:

- proportionality of the amount of the aid in relation to the needs of the beneficiary,
- appropriate selection of the measure [i.e. whether the aid in a given form was necessary to achieve



pomocy dla regionu i wspólnego rynku, oceniając m.in.:

- proporcjonalność wysokości pomocy w stosunku do potrzeb beneficjenta,
- właściwy dobór środka (tzn. czy pomoc w określonej formie była konieczna do osiągnięcia celu w postaci inwestycji)
- stopień wyparcia innych inwestycji przez wspierany projekt,
- negatywne skutki dla wymiany handlowej,
- ogólną analizę kosztów i korzyści pomocy dla wspólnego rynku.

Dodatkowo, KE wskazuje, że bardzo mało prawdopodobne jest uzyskanie zgody KE na pomoc w następujących sytuacjach:

- jeżeli beneficjent zamknął lub planuje zamknąć taką samą lub podobną działalność w innym obszarze na terenie EOG w związku z otwarciem nowej fabryki (relokacja)
- projekt tworzy nowe moce produkcyjne na rynku znajdującym się w fazie bezwzględnej recesji (ujemna stopa wzrostu) - w scenariuszu 1,
- projekt zlokalizowany jest w regionie o niższej dopuszczalnej intensywności niż intensywność dopuszczalna w rozważanym regionie alternatywnym - w scenariuszu 2.

W tym kontekście kluczowe znaczenie dla oceny środków pomocowych dla dużych projektów ma ocena rynku właściwego, zarówno z perspektywy produktowej jak i geograficznej. KE w miarę możliwości unika decydowania się na jedną wybraną definicję i preferuje weryfikację spełnienia wyżej wskazanych progów na kilku możliwych poziomach definicji rynku. I tak z perspektywy geograficznej, domyślnym rynkiem jest rynek EOG [UE oraz Norwegia, Islandia, Liechtenstein], ale KE może chcieć również weryfikować pozycję rynkową na rynku światowym. Z perspektywy produktowej, KE z reguły weryfikuje również kilka możliwych podziałów rynkowych.

Dla przykładu, w decyzji w sprawie Audi Hungaria, KE wskazała, że spośród dostępnych segmentacji rynkowych [NCAP, ACEA, POLK], klasyfikacja POLK wydaje się być właściwą i wystarczającą do oceny pozycji rynkowej beneficjenta. Wskazała jednak, że jej wątpliwości budzi podział rynku pomiędzy pojazdy pasażerskie i lekkie pojazdy użytkowe [LCV]. Ostatecznie wskazała, że będzie badać pozycję rynkową na kilku poziomach, w tym zarówno na poziomie poszczególnych segmentów POLK [A00, A0, A, B, C, D i E], jak i na łącznym rynku pojazdów osobowych, obejmujących również pojazdy LCV.

the objective in the form of investments]

- the degree of supplanting other investments by the supported project,
- negative impact on trade,
- general analysis of costs and benefits for the common market.

In addition, the EC points out that it is very unlikely to obtain the EC's consent to the aid in the following situations:

- if the beneficiary has closed or plans to close the same or a similar business in another area in the EEA in connection with the opening of a new factory (relocation)
- the project creates new productive capacity on the market which is in the phase of absolute recession (negative growth rate) - in scenario 1,
- the project is located in the region of permissible intensity lower than the permissible intensity in the alternative region under consideration - in scenario 2.

In this context, the assessment of the relevant market is of crucial importance for the evaluation of aid measures for large projects, both from the product and geographic perspective. The EC whenever possible avoids deciding on one selected definition and prefers to verify the fulfilment of the aforesaid thresholds on several possible levels of definition of the market. And so from the geographic perspective, the EEA (the EU and Norway, Iceland, Liechtenstein) is the default market, but the EC may also want to verify the market position on the world market. From the product perspective, the EC usually verifies some possible market splits.

By way of an example, in its decision in the case Audi Hungaria, the EC indicated that from the market segmentations available [NCAP, ACEA, POLK], the POLK classification seems to be appropriate and sufficient to assess the beneficiary's market position. The EC noted, however, that it had doubts as regards the division of the market between passenger cars and light commercial vehicles [LCV]. In the conclusion of its decision, the Commission indicated that it would assess the market position on several levels, including both on the level of individual segments of POLK [A00, A0, A, B, C, D and E], and on the joint market for passenger cars, which includes also LCVs.

Dodatkowych komplikacji do rozważań rynkowych przysparza sytuacja, w której projekt dotyczy produkcji komponentów. W takiej sytuacji, KE zazwyczaj rozważa zarówno rynek komponentów, jak i rynek produktów końcowych (samochodów, w których komponent jest montowany). Dodatkowo, uwzględnia także udział sprzedaży komponentów beneficjenta na rynku otwartym (do klientów spoza grupy kapitałowej) oraz udział wewnętrznego zużycia komponentów w ramach własnej grupy.

Generalny kierunek zmian wskazuje na dużo wyższą niż dotychczas szczegółowość kontroli pomocy dla dużych projektów inwestycyjnych w procesie notyfikacji. KE zrezygnowała z domniemań akceptacji pomocy przy określonych udziałach rynkowych oraz zapowiada dogłębną analizę uzasadnienia pomocy zwłaszcza na rynkach, które nie rozwijają się dynamicznie. W kontekście sytuacji rynku motoryzacyjnego może to oznaczać dalsze utrudnienia w uzyskiwaniu pomocy inwestycyjnej na duże projekty inwestycyjne zarówno dla dostawców komponentów, jak i producentów pojazdów.

Podmioty ubiegające się o pomoc na duże projekty inwestycyjne będą musiały szczegółowo rozważyć ograniczenie kwoty pomocy do poziomów, które nie będą wymagały zgody KE, lub, jeśli taka zgoda będzie wymagana, szczegółowo przygotować dokumentację przedinwestycyjną z uwzględnieniem procesu notyfikacji, tak, by zmaksymalizować szanse uzyskania akceptacji pomocy. W kontekście decyzji w sprawie inwestycji BMW w Lipsku, wysoce wskazane jest jednak dokładne oszacowanie ryzyka związanego z procesem notyfikacji.

Zmiana nastawienia Komisji do pomocy regionalnej na duże projekty inwestycyjne w sektorze, a także zaostrzenie regulacji w tym zakresie znalazło praktyczne odbicie w podejściu beneficjentów do notyfikacji pomocy. Od początku 2015 r. praktycznie wszystkie zakończone w Europie postępowania dotyczące zatwierdzenia pomocy publicznej w sektorze motoryzacyjnym dotyczyły wyłączeniami blokowymi. Wyraźnie widoczne jest więc, że Państwa Członkowskie oraz beneficjenci rezygnują z dużych kwot pomocy wymagających skomplikowanego postępowania zatwierdzeniowego przed KE na rzecz mniejszych kwot, które jednak nie wymagają takiej procedury i dzięki temu mogą być szybciej postawione do dyspozycji inwestora. Co więcej, w tym podejściu, choć kwota pomocy jest niższa, to jednak jest kwotą pewną, podczas gdy w procedurze notyfikacyjnej możliwe jest istotne ograniczenie kwoty pomocy, nawet poniżej kwoty niewymagającej notyfikacji.

The market considerations are further complicated when the project concerns the production of components. In such case the EC usually considers both the market for components and the market for finished products (vehicles in which a given component is fitted). In addition, the EC takes also into account the share of the beneficiary's sales of components in the open market (for clients outside the beneficiary's group) and the share of the volume of components used internally by the beneficiary's group.

A general direction of changes indicates that detailed control of aid for large investment projects in the process of notification is much higher than before. The EC gave up the presumption of approving aid with specific market shares and announces an in-depth analysis of the reasons for the aid, especially in markets that do not develop rapidly. In the context of the situation of the automotive market, this can mean further inconvenience in obtaining investment aid for large investment projects for both component suppliers and vehicle manufacturers.

Entities applying for aid for large investment projects will have to consider in detail the restriction on the amount of aid to the levels that will not require the EC's approval, or, where such approval is required, to prepare in detail the pre-investment documentation taking into consideration the notification process, so as to maximize the chances of approval of the aid. However, when viewed in the context of the BMW investment in Leipzig, it is highly recommended to precisely assess the risk connected with the notification process.

The change of Commission's focus on regional aid for large investment projects in the automotive industry, as well as tightening of regulations in this area has been reflected in the beneficiaries' approach to state aid notifications. Since the beginning of 2015, practically all state aid proceedings completed in the EU related solely approvals of state aid schemes under block exemptions. It is therefore clearly visible that the Member States and beneficiaries forsake large aid amounts requiring complicated approval proceedings with the EC for smaller amounts, which are subject to a smoother procedure and thus may be more quickly put at investors' disposal. Moreover, under this approach, although the amount of aid is lower, it is however certain, whereas under the notification procedure, the amount of support may be further reduced by the EC, even below the notification threshold.

## Ramy prawne wsparcia dla transportu niskoemisyjnego, w tym elektromobilności

### Prawo UE

O ile pomoc państwa dotycząca nowych inwestycji korzysta z mechanizmu wyłączeń blokowych i w większości przypadków nie wymaga notyfikacji, o tyle wsparcie dla transportu niskoemisyjnego, w tym elektromobilności nie doczekało się kompleksowego uregulowania w unijnym prawie pomocy publicznej, ani nawet szczegółowego aktu, bądź wytycznych regulujących przyznawanie pomocy w tym zakresie.

Kwestie te tylko pośrednio reguluje Dyrektywa 2014/94/UE w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych, przyjęta w ramach pakietu Clean Power for Transport. Nakłada ona na państwa członkowskie obowiązki stworzenia krajowych rozwiązań prawnych dla transportu niskoemisyjnego, jednak nie modyfikuje unijnych przepisów o pomocy publicznej oraz nie wskazuje kryteriów, które pozwoliłyby na uznanie pomocy w tym zakresie za zgodną ze wspólnym rynkiem. Wskazuje ona jedynie, że środki wsparcia dla infrastruktury paliw alternatywnych powinny być wdrażane zgodnie z zasadami pomocy państwa zawartymi w TFUE.

Zważywszy na to, że nawet unijne wytyczne środowiskowe [Wytyczne w sprawie pomocy państwa na ochronę środowiska i energię na lata 2014-2020] nie zawierają takich kryteriów, pomoc na elektromobilność jest w przypadku notyfikacji każdorazowo indywidualnie oceniana przez Komisję wg zasad ogólnych. Dla przykładu, jedna z pierwszych decyzji KE w tym obszarze [w sprawie SA.45182, z 11 sierpnia 2017 r. dot. programu pomocy na publiczną infrastrukturę ładowania i uzupełniania paliwa w Czechach] prowadzona była w oparciu przesłanki ogólnej zgodności pomocy. KE oceniała m.in.:

- istnienie interesu publicznego,
- konieczność interwencji państwa,
- odpowiedniość przyjętego środka,
- efekt zachęty,
- proporcjonalność i przejrzystość pomocy,
- brak nadmiernego negatywnego wpływu na konkurencję.

Brak szczegółowych wytycznych, nowatorski charakter środków wsparcia oraz ocena wg zasad traktatowych oznaczają, że postępowania notyfikacyjne w tym obszarze są długotrwałe - wspomniane postępowanie dotyczące

## Legal framework for low-emissions transport, including electromobility

### EU Law

While state aid for new investment leverages the block exemption mechanism and in majority of cases does not require notification, the support for low-emissions transport, including e-mobility, has not yet been comprehensively regulated in the EU state aid law or even was not addressed in a detailed legal act or guidelines for granting aid in this area.

These issues are just indirectly governed by the Directive 2014/94/EU on the development of the infrastructure for alternative fuels, adopted within the framework of Clean Power for Transport Package. It imposes on EU Member States duties to implement national legal frameworks for low-emissions transport, however it does not modify EU state aid rules to accommodate for this, nor does it indicate the criteria enabling the aid to be considered compatible with the common market. The directive only indicates that the support measures for the alternative fuel infrastructure should be implemented having regard for the state aid rules contained in TFEU.

Taking into account that even the EU environmental guidelines [Guidelines for state aid on environmental protection and energy for 2014-2020 - EEAG] do not contain such criteria, state aid for e-mobility is in each case of a notification assessed on ad hoc basis by the European Commission in accordance with general rules. For example, one of the first EC cases in this area [case SA.45182, decision of 11th August 2017 concerning state aid program for public charging and refuelling infrastructure in the Czech Republic] was carried out based on general conditions of aid compatibility. The EC assessed inter alia:

- The existence of common interest
- Necessity of state intervention
- Adequacy of the adopted measure
- Incentive effect
- Proportionality and transparency of aid
- Lack of undue distortion of competition.

Lack of detailed guidelines, precedent character of support measures and assessment according to general treaty rules all imply that notification procedures in this area

czeskiego systemu wsparcia infrastruktury ładowania trwało niemal półtora roku.

### Prawo krajowe

Realizację dyrektywy 2014/94/UE w Polsce zrealizowano przyjmując ustawę z 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych („ustawa o elektromobilności”), a także powołując będący funduszem celowym Fundusz Niskoemisyjnego Transportu („FNT”) na mocy ustawy z 6 czerwca 2018 r. o zmianie ustawy o biokomponentach i biopaliwach ciekłych.

Zgodnie z ustawą, źródłami przychodów Funduszu miały być:

- dotacje celowe z budżetu państwa,
- odsetki od wolnych środków Funduszu przekazanych w zarządzenie Ministrowi Finansów,
- środki przekazane od operatora systemu przesyłowego w wysokości 0,1 % uzasadnionego zwrotu z kapitału zaangażowanego w wykonywaną działalność gospodarczą w zakresie przesyłania energii elektrycznej, [iv] wpływy z tytułu opłaty zastępczej uiszczanej przez podmiot realizujący Narodowy Cel Wskaźnikowy (a zatem opłaty w przypadku nie zapewnienia minimalnego udziału paliw odnawialnych w paliwach) oraz [v] wpływy z tytułu opłaty emisyjnej (określonej na gruncie Ustawy o biokomponentach nowej opłaty za wprowadzanie na rynek krajowy paliw silnikowych).

Fundusz miał w założeniu udzielać pomocy finansowej na przedsięwzięcia związane z elektromobilnością oraz innymi formami transportu niskoemisyjnego.

W początkach 2019 r. ukazał się projekt rozporządzenia wykonawczego, regulującego szczegółowo zasady udzielania wsparcia. Ostatecznie rozporządzenia wykonawcze zostały przyjęte pod koniec 2019 r.<sup>5</sup>, jednak dość szybko przewidziano kolejne zmiany regulacyjne w tym obszarze, o czym niżej.

W myśl rozporządzeń na wsparcie mogły liczyć m.in. podmioty posiadające koncesję na dystrybucję lub obrót paliwami gazowymi albo energią elektryczną czy operatorzy ogólnodostępnej stacji ładowania, stacji gazu ziemnego albo dostawcy usługi ładowania. Wśród podmiotów, które mogą ubiegać się o wsparcie w ramach Funduszu będą te wyznaczone do budowy punktów ładowania w ogólnodostępnych stacjach ładowania. Jest to o tyle istotne, że Ustawa o elektromobilności jednoznacznie określa minimalną ilość punktów ładowania w ogólnodostępnych

will not be expeditious – the proceedings in the mentioned Czech case took almost one and half years.

### Domestic law

The implementation of the Directive 2014/94/UE in Poland was done through adoption of the Act of 11 January 2018 on electromobility and alternative fuels [“e-mobility Act”], as well as by establishing a special-purpose fund called Low-Emissions Transport Fund [“LTF”] pursuant to the Act of 6 June 2018 amending the Act on Bio-components and Liquid Bio-fuels.

The sources of the Fund’s revenue were to be:

- designated subsidy from budgetary sources,
- interest on free resources of the Fund transferred to the Minister of Finance,
- funds transferred from the transmission system operator in the amount of 0.1% of the justified return on capital engaged in the economic activity conducted in the scope of electricity transmission, [iv] receipts from the substitution fee paid by the entity implementing the National Indicative Target (and thus the fees in the event of failure to ensure the minimum share of renewable fuels in fuels); and [v] receipts from the emission fee (determined on the basis of the Act on Biocomponents, the new fee for the introduction of motor fuels on the domestic market).

The Fund’s objective was to grant financial aid for initiatives focused on e-mobility and other low-emissions transport forms. In the beginning of 2019, the first draft of implementing regulation concerning LTF was published, which was to regulate in detail the rules for granting support from the fund. Finally, implementing regulations were adopted in late 2019<sup>5</sup>, however relatively shortly thereafter new regulatory amendments were envisaged in this area, referred to below.

Further to the regulations, the support were to be granted inter alia to entities that have the license to distribute or trade in gaseous fuels or electricity, or, pursuant to the Act on Electromobility, the operator of the public charging station, the operator of the natural gas station or the charging service provider. Among entities that can apply for support under the Fund, there will be those designated to build charging points in public charging stations. This is important because the Act on Electromobility unambiguously determines the minimum number of charging

stacjach ładowania, które muszą zostać wybudowane do końca 2020 roku. W przypadku, gdyby ilość wskazanych punktów ładowania była mniejsza od ustawowo wyznaczonej ilości w poszczególnych gminach to wybrani operatorzy systemów dystrybucyjnych elektroenergetycznych będą zobowiązani do ich budowy. W zakresie infrastruktury do ładowania pojazdów energią elektryczną przewiduje się wsparcie na poziomie do 50 % kosztów kwalifikowanych udzielane w formie dotacji lub pożyczki.

Jednym z celów jest również wsparcie transportu publicznego działającego w szczególności w aglomeracjach miejskich i wykorzystującego biopaliwa ciekłe, sprężony gaz ziemny czy energię elektryczną. W tym zakresie dotacją objęte będzie m.in. nabycie autobusów elektrycznych, trolejbusów czy autobusów napędzanych sprężonym gazem ziemnym, skroplonym gazem ziemnym albo wodorem. Rozporządzenia określają również, że dotacją objęta będzie budowa lub rozbudowa infrastruktury ładowania oraz tankowania transportu publicznego. Projektowane przepisy dodatkowo określają maksymalne wartości dotacji dla poszczególnych rodzajów pojazdów.

Po długim oczekiwaniu na implementację konkretnych zapisów dotyczących funkcjonowania FNT pojawiły się jednak nowe koncepcje organizacji wsparcia, które zaowocowały projektem przepisów przewidującym całkowitą likwidację FNT i przekazanie jego kompetencji Narodowemu Fundusowi Ochrony Środowiska. Poselski projekt ustawy został wniesiony do Sejmu 16 czerwca 2020 r. Przewiduje on utworzenie w miejsce zlikwidowanego FNT wieloletniego zobowiązania finansowego NFOŚiGW oraz przeniesienie dotychczas zgromadzonych w FNT środków do NFOŚiGW. Źródłami dochodów wydzielonego zobowiązania NFOŚiGW byłyby dotychczasowe źródła FNT z pewnymi zmianami – w 95% opłata emisyjna stanowiłaby przychód NFOŚiGW, przy czym 80% stanowiłyby wpływy zobowiązania w zakresie przeciwdziałania emisjom, 15% zaś to odpowiednik obecnego FNT. Pozostała część miałaby zasilić Fundusze rozwoju przewozów autobusowych o charakterze użyteczności publicznej.

W wypadku realizacji takiego scenariusza, przyjęte pod długim okresie oczekiwania rozporządzenia wykonawcze do FNT utraciłyby moc, a zatem konieczne stałoby się ponowne przyjęcie przepisów wykonawczych w ramach zmienionej struktury organizacyjnej.

Należy podkreślić, że ogłoszone w czerwcu 2020 r. nabory na dofinansowanie zakupu samochodów elektrycznych („Zielony Samochód” – samochody osobowe dla osób

points in public charging stations, which must be built by the end of 2020. In the event that the number of indicated charging points is lower than the statutory number in individual municipalities, selected operators of electric power distribution systems will be required to build them. In the scope of the infrastructure for charging vehicles with electricity, support is expected at the level of up to 50% of eligible costs and will be provided in the form of grants or loans.

One of the goals is also to support public transport operating in particular in urban agglomerations and using liquid biofuels, compressed natural gas or electricity. In this respect, the grant will cover, among others, the purchase of electric buses, trolleybuses and buses powered by compressed natural gas, liquefied natural gas or hydrogen. Regulations also specify that the grant will cover the construction or expansion of the infrastructure for charging and refueling public transport. The proposed regulations additionally specify the maximum grant values for individual types of vehicles.

Following long waiting period for the implementing provisions concerning LTF, new concepts of the support framework however emerged, which resulted in proposal of provisions discontinuing LTF altogether and transferring its competence to National Fund for Environmental Protection (NFEP). A draft was proposed by members of parliament on June 6th 2020. It envisages that a long-term liability of NFEP will be established and the funds gathered so far in LTF to be transferred to NFEP. The revenue sources for the separated long-term liability of NFEP would be the same as earlier revenues of LTF with certain amendments – 95% of the emission fee would constitute NFEP's revenue, however 80% of it would serve the emission prevention purpose, whereas 15% would serve the current objectives of LTF. The remaining part would be earmarked for the fund of public coach transport development fund.

Should this scenario materialize, the long-awaited implementing regulations would become void and so new implementing regulations would need to be adopted.

It should be underlined that the calls for applications for support for e-vehicles, announced in June 2020 in the measures: “Green car” – for natural persons, “eVan” – for vans and “Koliber” – for taxis – were announced directly by NFEP. Regardless of the definitely positive feedback

fizycznych, „eVan” – samochody dostawcze oraz „Koliber” – taksówki] zostały ogłoszone już bezpośrednio przez NFOŚiGW. Pomimo niewątpliwie pozytywnego wydźwięku uruchomienia długo oczekiwanego programu, słyszalne były głosy zawodu. Wsparcie dla osób fizycznych będzie znacznie niższe od pierwotnie deklarowanego (15%, nie więcej niż 18.750 zł). W ramach programu eVAN proponowane jest wsparcie w wysokości 30%, nie więcej niż 70.000 zł, zaś na zakup elektrycznej taksówki zaproponowano 20%, jednak nie więcej niż 25.000 zł, w połączeniu z preferencyjną pożyczką. W przypadku programów eVAN oraz Koliber możliwe jest ponadto sfinansowanie nabycia ładowarki.

Programy trwają do końca lipca, przy czym możliwe jest uzyskanie przez osoby fizyczne dofinansowania również na samochody kupione przed jego ogłoszeniem (począwszy od 1 maja 2020 r.).

## Pomoc Publiczna w celu zwalczania COVID-19

### Wstęp

Epidemia COVID-19 jest bez wątpienia sytuacją wyjątkową, co przełożyło się także na bezprecedensowy szok dla europejskiej i światowej gospodarki. Wyjątkowe zakłócenia grożące kryzysem wymusiły także zastosowanie szczególnych mechanizmów zaradczych.

W odróżnieniu od kryzysu finansowego z roku 2008, Komisja Europejska podjęła jednak tym razem zdecydowanie szybsze działania w celu określenia ram, w ramach których państwa członkowskie mogą wspierać rodzime gospodarki bez naruszania prawa UE. Już 13 marca 2020 r. KE opublikowała pierwszy komunikat wskazujący możliwe drogi postępowania przy wspieraniu przedsiębiorstw i gospodarek w rozpoczynającym się kryzysie<sup>6</sup>. Wskazano w nim, że państwa mają do dyspozycji pomoc de minimis, ale także środki, które nie stanowią pomocy publicznej z uwagi na to, że nie mają charakteru selektywnego (np. dopłaty do wynagrodzeń dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw na równych zasadach).

### Ramy prawne UE

Finalnie, 19 marca 2020 r. Komisja Europejska opublikowała komunikat Tymczasowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w epidemii COVID-19

for a long-awaited launch of the support programs, some disappointment was visible. The support for natural persons will be much lower than previously declared (15%, no more than PLN 18,750). The eVAN measure proposes support in the amount of 30%, no more than PLN 70,000, while the purchase of e-taxi gives 20% allowance, no more than PLN 25,000 plus a preferential loan. Under eVAN and Koliber measures, also purchase of a charger is possible to be supported.

The calls for applications will last until end of July, whereas natural persons are entitled to finance also cars purchased before its announcement (from 1 May 2020).

## State aid related to COVID-19 Pandemics

### Introduction

The COVID-19 pandemics is undoubtedly an exceptional situation, which also resulted in an unprecedented shock for European and world's economy. These unusual disturbances with imminent crisis called for special remedies.

Unlike in the 2008 financial crisis, the European Commission took this time quicker and more decisive action in setting out the frameworks under which member states are allowed to support domestic economies without compromising EU law. Already on 13 March 2020, the EC published its first communication indicating possible approaches to support economies and business in the coming crisis<sup>6</sup>. It was reminded that member states might invoke de minimis aid, but also measures not constituting state aid (due to non-selective character of the measures – such as payroll subsidies available to all businesses on non-discriminatory rules).

### EU legal framework

Finally, 19 March 2020, the EC published its communication Temporary Framework for State Aid Measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak

[C(2020) 1863, „Tymczasowe Ramy Pomocy Covid” lub „TRPC”), następnie zmieniony tzw. 1-szą poprawką z 3 kwietnia oraz 2-gą poprawką z 8 maja.

Komunikat ten ma status wytycznych, a nie wiążącego aktu prawnego, w związku z czym państwa członkowskie nadal muszą notyfikować Komisji środki pomocowe w ramach wsparcia w obliczu epidemii COVID. Jeżeli jednak środki będą zgodne z warunkami określonymi w TRPC, KE zatwierdza je w ekspresowej procedurze (trwającej 4-5 dni). KE nadal może zatwierdzić środki niezgodne z ramami COVID, ale potrwa to dłużej – od kilku tygodni do kilku miesięcy (np. polska tarcza finansowa PFR dla dużych przedsiębiorców). Jednocześnie, w drodze odstępstwa od ogólnych zasad pomocy państwa, zgodnie z którymi pomoc nienotyfikowana jest pomocą nielegalną, wg pierwszej poprawki TRPC, jeśli środek jest nienotyfikowany, ale zgodny z TRPC, KE deklaruje, że nie będzie podejmować działań na szkodę jego beneficjenta.

TRPC dopuszczają następujące formy pomocy:

#### 1. Środki bezzwrotne (dotacje, subwencje, ulgi podatkowe):

- a. Do kwoty 800.000 EUR na 1 przedsiębiorstwo
- b. Udzielane nie później niż do 31 grudnia
- c. Dla przedsiębiorców, którzy nie byli w trudnej sytuacji ekonomicznej na 31 grudnia 2019
2. Gwarancje kredytowe
  - a. Maksymalnie do 90% kwoty kredytu
  - b. Kredyt gwarantowany maks. do wysokości dwukrotności funduszu płac w 2019 r. lub do 25% obrotów beneficjenta za 2019 r.
- c. Niecałkowicie bezpłatne (minimalna premia gwarancyjna określona w TRPC)
- d. Okres gwarancji do 6 lat
3. Dopłaty do oprocentowania kredytów
  - a. Kredyt subsydiowany maks. do wysokości dwukrotności funduszu płac w 2019 r. lub do 25% obrotów beneficjenta za 2019 r.
  - b. Dofinansowanie odsetek do min. Marży określonej jak dla premii gwarancyjnej

#### 4. Inne formy pomocy:

- a. Ubezpieczenia kredytów eksportowych
- b. Pomoc na B+R w związku z COVID [1-wsza poprawka TRPC]: 100% na badania podstawowe i 80% na badania przemysłowe i prace rozwojowe [95% przy współfinansowaniu wielu krajów]
- c. Pomoc inwestycyjna na testy i *upscaling* związany z COVID [1-wsza poprawka TRPC]: do 75% kosztów
- d. Pomoc inwestycyjna na produkcję anti COVID [1-wsza poprawka TRPC]: do 80% kosztów

ak [C(2020) 1863, „Temporary Covid Aid Framework” or „TCAF”), subsequently amended with the so-called 1st amendment of 3 April and 2nd amendment of 8 May.

This communication is merely a guideline and not a binding act of law, hence member states still need to notify to the EC support measures under the COVID outbreak. If such measures however are in line with the conditions indicated in TCAF, the EC approves them in an expeditious procedure (4-5 days). The EC may also approve of measures not in line with the COVID Framework, but this would take longer - from couple of weeks to couple months (see e.g. the Polish Anti-Crisis Financial Shield for large enterprises). Simultaneously, by way of derogation from the general state aid rules (under which unnotified aid is illegal), per the first amendment to TCAF, the EC declares that no harm would happen to a beneficiary of a non-notified measure which is in line with TCAF.

TCAF allows for the following state aid forms for COVID support:

#### 1. Non-refundable measures (direct grants, repayable advances or tax advantages):

- a. Up to 800,000 EUR per undertaking
- b. Granted no later than until 31 December 2020
- c. For enterprises which were not in difficulty as of 31 December 2020
2. Credit guarantees
  - a. Up to 90% of the loan amount
  - b. Guaranteed loan up to the amount of 200% of annual payroll in 2019 or 25% of 2019 revenues
  - c. Partially remunerated (minimum guarantee fee established in TCAF)
  - d. Guarantee period up to 6 years
3. Loan interest subsidies
  - a. Subsidized loan up to the amount of 200% of annual payroll in 2019 or 25% of 2019 revenues
  - b. Interest after subsidy may not be lower than minimum margin as for the guarantee premium

#### 4. Other forms of aid:

- a. Export credit insurance
- b. R&D aid related to COVID [1st amendment to TCAF]: 100% for basic research and 80% for industrial research and development works 95% if multijurisdictional financing]
- c. Investment aid for tests and production upscaling of anti-COVID production [1st amendment]: up to 75% of costs
- d. Investment aid for anti COVID production [1st amendment]: up to 80% of costs

e. Zaangażowanie kapitałowe państwa w spółki prywatne i notowane

Ponadto, TRPC wskazało, na jakich warunkach określone środki wsparcia nie stanowią pomocy państwa. Dotyczy to m.in.:

- Odroczenia płatności podatku i składek na ubezpieczenia społeczne [1-wsza poprawka TRPC] - jeżeli dostępne są dla wszystkich przedsiębiorców/branż
- Subsydiów do wynagrodzeń - jeżeli dostępne są dla wszystkich przedsiębiorców/branż.

### Instrumenty Polskie

W oparciu o TRPC Polska wprowadziła cały szereg instrumentów pomocowych przeznaczonych zarówno dla ogółu przedsiębiorców, jak i dla poszczególnych grup [MŚP, samozatrudnieni, wybrane branże]. Formy wsparcia obejmowały zarówno dopłaty do poszczególnych składników kosztowych (w szczególności zatrudnienia), ulgi w zobowiązaniach publicznoprawnych, środki o charakterze płynnościowym, jak gwarancje oraz pożyczki, a także mieszanym [częściowo bezzwrotne pożyczki].

Zdecydowano się przy tym na wdrożenie szerokiej palety różnorodnych środków przez szereg instytucji: ZUS, Powiatowe Urzędy Pracy, PFR, BGK, ARP, a także instytucje zarządzające środkami UE. Podejście to może wydawać się nieco dyskusyjne [różne zestawy wymogów, źródła prawa, czy procedury aplikowania tworzyły pewien chaos informacyjny], natomiast wydaje się, że umożliwiło ono skorzystanie ze środków ochronnych większości zainteresowanych podmiotów.

Z pewnością największym zainteresowaniem cieszyły się dofinansowania do kosztów pracy, a także tzw. Tarcza finansowa PFR dla MŚP, w ramach której udzielano częściowo bezzwrotnych pożyczek małym i średnim przedsiębiorcom.

Poniższa tabela podsumowuje przegląd najistotniejszych środków pomocowych uruchomionych w ramach wsparcia z powodu pandemii COVID. W dalszej części przybliżone zostały najpopularniejsze środki.

e. Equity investments of the state in public and private companies.

Moreover, TCAF indicated on what terms particular support measures do not constitute state aid. This applies to, inter alia:

- Tax or social security contribution deferral – if available to all entities [1st amendment to TCAF],
- Wage subsidies – if available to all entities/industries.

### Polish instruments

Based on TCAF, Poland introduced a wide range of aid instruments targeted both on all enterprises, as well as to particular groups [SMEs, self-employed, particular industries]. The measures involved both cost subsidies [in particular wage subsidies] as well as tax or social security relieves, liquidity measures such as guarantees or loans as well as mixed ones [partially repayable subsidies].

It was decided to employ a wide array of varied instruments implemented by a wide group of authorities [Social Security Fund, Regional Labour Offices, National Development Fund (PFR), National Development Bank (BGK), Agency for Industrial Restructuring (ARP) as well as EU funds implementing authorities. This approach may raise some doubts [different sets of terms and conditions, legal acts or application procedures created some information chaos] but apparently it enabled most of interest entities to find suitable aid measures. Definitely, wage subsidies as well as so-called Financial Shield for SMEs run by PFR were the ones which enjoyed most demand.

The below table summarizes the most important support measures implemented as a result of the COVID outbreak. In the further part of this section, we discuss the most popular support measures.



**ŚRODKI POMOCOWE URUCHOMIONE W RAMACH WSPARCIA Z POWODU PANDEMII COVID**  
**AID MEASURES LAUNCHED WITHIN THE FRAMEWORK OF COVID OUTBREAK SUPPORT**

Rodzaj pomocy Support measure	Przepis tarczy anty- kryzysowej Provision of the Anti- Crisis Shield Act	Pomoc publiczna - Ramy Tymczasowe [do 800.000 Euro] State Aid – Tempo- rary Covid Aid Fra- mework limit [up to 800,000 EUR]	Pomoc de minimis [do 200.000 Euro] De minimis aid [up to 200,000 EUR]	Rozwiązanie nie stanowi pomocy publicznej ani pomocy de minimis / Not state aid measure	Uwagi Remarks
1. Wypłata świadczeń ze środków Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych na dofinansowanie wynagrodzenia pracowników objętych przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy / Wage subsidies from Guaranteed Employee Benefits Fund for employees under economic shutdown or shortened working time	15g	NIE NO	NIE NO	TAK YES	Brak pomocy potwierdzony stanowiskiem UOKiK / Lack of state aid confirmed by National Competition Authority (UOKiK)
2. Tarcza finansowa PFR PFR Financial Shield	Regulaminy Tarczy Finansowej PFR PFR Financial Shield Regulation	Dla MŚP: TAK Dla dużych przedsiębiorstw – instrument finansowania preferencyjne – TAK (bez limitu 800,000 EUR) For SMEs: YES, For large enterprises – preferential financing – YES [w/o 800k EUR limit]	NIE NO	NIE NO	
3. Możliwość zwolnienia z podatku od nieruchomości za część 2020 r. w drodze uchwały rady gminy Real estate tax exemption under Commune Council Resolution	15p	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh; informacja UOKiK dla JST
4. Możliwość przedłużenia terminu płatności rat podatku od nieruchomości, płatnych w kwietniu, maju i czerwcu 2020 r. nie dłużej niż do dnia 30 września 2020 r. (w drodze uchwały rady gminy, wybranym grupom przedsiębiorców) / Extension of Real estate tax payment deadlines for April, May and June 2020 until 30 September 2020 (based on Commune Council Resolution)	15q	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh; statement by National Competition Authority (UOKiK)

5. Brak opłaty prolongacyjnej z tytułu rozłożenia na raty lub odroczenia terminu płatności podatków i zaległości podatkowych; delegacja ustawowa - zaniechanie poboru odsetek za zwłokę od zaległości podatkowych Cancellation of prolongation fee for prolongation of tax payment deadlines	15za ust. 2 15za sec. 2	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
6. Dodatkowe dofinansowanie wynagrodzeń pracowników (w tym na umowach cywilnoprawnych) dla MŚP Additional wage subsidies for SMEs	15zzb	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
7. Dofinansowanie kosztów prowadzenia działalności przez samozatrudnionych Cofinancing of the business costs for self-employed	15zzc	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
8. Pożyczka ze środków Funduszu Pracy na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorcy / Loans from Labour Fund for micro-entrepreneurs	15zzd	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
9. Dofinansowania wynagrodzeń osób zatrudnionych przez organizacje pozarządowe oraz inne podmioty prowadzące działalność pożytku publicznego / Wage subsidies for NGOs	15zze	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
10. Zwolnienie z obowiązku płacenia składek osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, podmiotów zatrudniających nie więcej niż 9 ubezpieczonych oraz duchownych / Cancellation of social security contributions for micro-enterprises (9 or less employees)	31zo	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
11. Odstąpienie od pobierania odsetek od składek ZUS nieopłaconych w terminie za okres od 1 stycznia Cancellation of interest for social security contributions paid with delay for the period starting 10 January	31zy10	TAK	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
12. Wsparcie udzielone na podstawie przepisów ordynacji podatkowej w związku z COVID-19 (odroczenie lub umorzenie podatku, rozłożenie zobowiązań na raty, opłata prolongacyjna, wniosek o ograniczenie poboru zaliczek) / Tax relieves granted pursuant to Tax Ordinance [deferral or cancellation of tax, option to pay tax in instalments]	Przepisy Ordynacji podatkowej [art. 67b] Fiscal Ordinance [art. 67b]	TAK [od wejścia w życie Tarczy 2.0, w zw. z 1-szą poprawką do TRPC] YES [since the entry into force of the 2.0 Shield, pursuant to the 2nd amendment to the TCAF]	TAK [przed wejściem w życie Tarczy 2.0] YES [before the entry into force of 2.0 Shield]	NIE NO	art. 15zzzh

13. Poręczenia i gwarancje udzielane przez BGK w związku ze skutkami COVID-19 / National Development Bank (BGK) guarantees related to COVID-19	15zzzd	TAK YES	NIE NO	NIE NO	Zgoda Komisji EC approval
14. Udzielanie ulg w spłacie należności pieniężnych przypadających Skarbowi Państwa z tytułu gospodarowania nieruchomościami / Reliefs in public receivables of central authorities related to real estate	15zzze	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh - w przypadku udzielenia ich podmiotowi prowadzącemu działalność; informacja UOKiK dla JST / art. 15zzzh – if granted to a business entity, statement by National Competition Authority (UOKiK)
15. Odstąpienie od dochodzenia przypadających jednostce samorządu terytorialnego należności o charakterze cywilnoprawnym / Cancellation of civil law receivables of local authorities	15zzzf	TAK YES	NIE NO	NIE NO	
16. Udzielanie ulg w spłacie należności pieniężnych przypadających jednostce samorządu terytorialnego z tytułu gospodarowania nieruchomościami / Reliefs in public receivables of local authorities related to real estate	15zzzg	TAK YES	NIE NO	NIE NO	
17. Odroczenie o 3 miesiące terminu płatności składek za okres od lutego do kwietnia 2020 r./ zawieszenie na 3 miesiące realizacji umowy zawartej z ZUS, w której termin płatności rat bądź składek wyznaczono w okresie od marca do maja 2020 r., i tym samym wydłużenie o 3 miesiące terminu realizacji zawartej umowy / Social securities contribution deferment by 3 months for the period of Feb-April 2020 / deferment of agreement with Social Securities Fund with payment deadlines in the same period	Przepisy ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych Social Security Provisions	NIE NO	NIE NO	TAK YES	Opinia UOKiK z 20 marca 2020 r. dotycząca występowania pomocy publicznej – ulgi ZUS Statement by National Competition Authority (UOKiK) of 20 March 2020
18. Odroczenie wpłaty zaliczek PIT4 PIT advance payments deferment	52o	NIE NO	NIE NO	TAK YES	
19. Odroczenie CIT-8 / CIT deferment	Rozporządzenia MF z 27.03.2020 w sprawie przedłużenia terminu do złożenia zeznania o wysokości dochodu osiągniętego (straty poniesionej) i wpłaty należnego podatku przez podatników podatku dochodowego od osób prawnych / Ministry of Finance regulation of 27.03.2020 concerning prolongation of the deadline for CIT returns and CIT advance payments	NIE NO	NIE NO	TAK YES	

### Dofinansowania do wynagrodzeń

Dofinansowania z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP) to główny instrument wsparcia, dostępny dla wszystkich pracodawców, z którego skorzystało najwięcej podmiotów. Należy podkreślić, że nie stanowi on pomocy publicznej (i w konsekwencji nie wlicza się do żadnego z jej limitów). O dofinansowanie do wypłat na rzecz osób zatrudnionych ze środków Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP) mogą ubiegać się przedsiębiorcy:

- którzy na koniec 3. kwartału 2019 r. nie zalegali z zapłatą należności publicznoprawnych,
- w stosunku do których nie zachodzą przesłanki zgłoszenia wniosku o upadłość,
- którzy wprowadzili przestój ekonomiczny lub obniżony wymiar czasu pracy;
- u których wystąpił spadek obrotów gospodarczych nie mniej niż o:
  - 15% w ciągu 2 kolejnych miesięcy przypadających po 1 stycznia 2020 r. w porównaniu do analogicznych miesięcy w 2019 roku albo
  - 25% z miesiąca na miesiąc w 2020 r.

Dofinansowanie przysługuje na wypłaty m.in. dla pracowników oraz zleceniobiorców podlegających obowiązkowo składkom na ubezpieczenia emerytalne i rentowe.

Wprowadzenie przestoju ekonomicznego lub skrócenie wymiaru czasu pracy wymaga uzgodnienia ze związkami zawodowymi lub przedstawicielami pracowników. Jeżeli przeprowadzenie wyborów przedstawicieli pracowników będzie utrudnione w związku z COVID-19 (praca zdalna, absencje etc.) pracodawcy będą mogli zawrzeć porozumienie z przedstawicielami pracowników wybranymi uprzednio przez pracowników dla innych celów przewidzianych w przepisach prawa pracy.

Przedsiębiorcy, którzy wprowadzają:

- przestój ekonomiczny – mogą ubiegać się o dofinansowanie z FGŚP do wynagrodzeń pracowników (obniżonych nie więcej niż o 50% i wynoszących nie mniej niż minimalne wynagrodzenie); wysokość dofinansowania wyniesie 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę [z uwzględnieniem wymiaru czasu pracy];
- skrócony wymiar czasu pracy – mogą ubiegać się o dofinansowanie z FGŚP w wysokości do 50% wynagrodzenia po obniżeniu wymiaru czasu pracy, nie więcej jednak niż 40% przeciętnego wynagrodzenia obowiązującego na dzień złożenia wniosku.

### Wage subsidies

Financial aid from the Guaranteed Employee Benefits Fund (Pol. Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych – FGŚP) to partly cover remuneration of employees may be applied for by entrepreneurs who:

- who have not been in arrears with payment of public-law liabilities (taxes, national insurance etc.) as at the end of 3Q 2019,
- whose financial condition does not justify declaring insolvency,
- who have introduced economic shutdown or shorten working time;
- who suffer a drop in turnover not lower than:
  - 15% in the two following months after 1 January 2020 versus analogical months in 2019 or
  - 25% from month to month in 2020.

The financial aid is available to cover remuneration of i.a. employees and persons employed under civil law mandate contracts and/or contracts for provision of services being subject to compulsory social security contributions.

Introduction of a shutdown and/or shortening working hours requires an agreement with trade unions or employees' representatives. If, due to the situation at hand, electing employees' representatives will face difficulties, it is possible to reach an agreement with the employees' representatives previously elected for other labour-law purposes.

The entrepreneurs who will introduce:

- economic shutdown – are entitled to apply for financial aid from FGŚP to cover remuneration of their employees (which may be lowered by 50% and amount to not less than the minimum statutory wage) – the amount of financial aid is limited to 50% of the minimum statutory wage (taking into account the working time of a given employee);
- during reduced working time – are entitled to apply for financial aid from FGŚP in the amount of max. 50% of affected employees' remuneration, but not more than 40% of the average wage in Poland. applicable on the day of submission of application.

The financial aid is not available to cover remuneration of employees whose remuneration in the month preceding the application for subject benefit exceeded 300% of the average gross monthly remuneration in the national economy in the quarter preceding the submission of the application.

Dofinansowanie nie przysługuje do wynagrodzeń osób, których wynagrodzenie w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie przekroczyło 300% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w kwartale poprzedzającym złożenie wniosku.

Dofinansowanie obejmuje także wartość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od kwot dofinansowania. Dodatkowo, w myśl tzw. Tarczy 4.0 zliberalizowano powyższe zasady, umożliwiając ubieganie się o dofinansowania bez konieczności wprowadzania przestoju ekonomicznego lub obniżonego wymiaru czasu pracy.

### Tarcza finansowa PFR

Kolejnym istotnym elementem pakietu wsparcia szeroko wykorzystywanym przez przedsiębiorców okazała się Tarcza Finansowa PFR. Została ona odrębnie uregulowana dla mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców oraz dla przedsiębiorstw dużych.

#### Mikro przedsiębiorcy

Mikroprzedsiębiorcy [zatrudniający do 9 osób bez właściciela], którzy odnotowali spadek obrotów wskutek COVID powyżej 25% mogą otrzymać subwencję liczoną kwotowo od liczby zatrudnionych, przy czym kwota na 1 zatrudnionego zależy od spadku obrotów [od 12 do 36 tys. zł na 1 zatrudnionego]

Subwencja jest częściowo bezzwrotna [min. 25% podlega zwrotowi, a pozostała część może zostać umorzona w zależności od utrzymania zatrudnienia]. Zwrotna część subwencji rozłożona jest na 24 raty miesięczne.

#### Mali i średni przedsiębiorcy

Mali i średni przedsiębiorcy [zatrudniający od 9 do 249 osób bez właściciela], którzy odnotowali spadek obrotów wskutek COVID powyżej 25% mogą otrzymać subwencję liczoną procentowo od obrotu za 2019 r. przy czym kwota subwencji zależy od spadku obrotów [od 4 do 8% obrotów]. Subwencja jest częściowo bezzwrotna [min. 25% podlega zwrotowi, a pozostała część może zostać umorzona w zależności od utrzymania zatrudnienia oraz poniesionych w okresie COVID strat na sprzedaży]. Łącznie przedsiębiorca, który utrzymał co najmniej 100% poziom zatrudnienia oraz wykazał stratę gotówkową na sprzedaży większą niż 25% wartości subwencji, może zachować 75% kwoty subwencji w formie bezzwrotnej. Zwrotna część subwencji rozłożona jest na 24 raty miesięczne.

FGŚP also covers social security contributions due from the amounts of the allowance for remunerations.

Additionally, further to the so-called 4.0 Shield, the above rules have been relaxed, enabling the financial aid without the need to introduce economic shutdown or reduced working time.

### Financial shield from Polish Development Fund (PFR)

Another key element of the support package, widely used by the entrepreneurs was the so-called PFR Financial Shield. It features distinct set of terms and conditions for micro-, small-, medium- and large enterprises.

#### Microenterprises

Microenterprises [up to 9 employees, excluding owners], who recorded a decrease in turnover of at least 25% as a result of COVID, may obtain a partially repayable grant calculated as a flat-rate per capita amount depending on the decrease in turnover [(from 12,000 to 36,000 PLN per 1 employee)].

The grant is partially repayable [at least 25% will be repaid, the rest may be cancelled, depending on the percentage of employment that is maintained throughout the crisis]. The repayable part of the grant is spread over 24 monthly instalments.]

#### Small- and medium enterprises

Small and medium enterprises [with between 9 and 249 employees, excluding owners], who recorded turnover decrease of above 25% as a result of COVID may obtain a grant calculated as a percentage of 2019 turnover, where the percentage depends on the decrease in turnover [from 4 to 8%].

The grant is partially repayable [at least 25% will be repaid, the rest may be cancelled, depending on the percentage of employment that is maintained throughout the crisis and actual losses in sales incurred]. An enterprise which maintained at least 100% employment through the crisis and recorded loss on sales of at least 25% of the grant, will be able to retain 75% of the grant. The repayable part of the grant is spread over 24 monthly instalments.

Tarcza dla MŚP (w tym dla mikroprzedsiębiorców) jest pomocą publiczną i podlega limitowi 800 tys. EUR na 1 przedsiębiorstwo.

### Duży przedsiębiorcy

Dla dużych przedsiębiorstw dostępne są w ramach Tarczy PFR następujące formy finansowania:

- finansowanie płynnościowe [pożyczka do 1 mld zł na przedsiębiorstwo]
- finansowanie preferencyjne [częściowo umarzalna pożyczka]
- finansowanie kapitałowe w formule rynkowej oraz z pomocą publiczną [objęcie przez PFR udziałów w spółce z określoną ścieżką wyjścia z inwestycji].

Tarcza przeznaczona jest dla dużych przedsiębiorców, którzy:

- odnotowują spadek obrotów gospodarczych (przychodów ze sprzedaży), o co najmniej 25% w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020 r. w porównaniu do poprzedniego miesiąca lub analogicznego miesiąca ubiegłego roku w związku z zakłóceniami w funkcjonowaniu gospodarki na skutek COVID-19.
- utracili zdolność produkcji lub świadczenia usług albo odbioru produktów lub usług przez zamawiających w związku z brakiem dostępności komponentów lub zasobów w związku z COVID-19;
- nie otrzymują płatności z tytułu sprzedaży na skutek COVID-19 w kwocie przekraczającej 25% należności;
- z powodu zakłóceń w funkcjonowaniu rynku finansowego nie mają dostępu do rynku kapitałowego lub limitów kredytowych w związku z nowymi kontraktami.

Należy podkreślić, że najbardziej oczekiwany instrument dla dużych przedsiębiorców – finansowanie preferencyjne – jest w praktyce dostępny w ograniczonym zakresie. Wynika to z faktu, że warunkiem skorzystania z niego jest poniesienie faktycznej straty na poziomie EBITDA [tj. nie relatywnego pogorszenia wyników w stosunku do okresu odniesienia, lecz faktycznie ujemny wynik finansowy w okresie pandemii]. Warunek ten uniemożliwia skorzystanie z instrumentu większości firm, które choć faktycznie odnotowały pogorszenie sytuacji finansowej (nawet z ujemnym wynikiem finansowym na poziomie straty netto), to jednak nie są w sytuacji tak dramatycznej, by odnotowywać ujemny wskaźnik EBITDA. Tak surowe warunki uczestnictwa w programie wynikają z faktu, że środek ten teoretycznie pozwala wykraczać poza limit 800.000 EUR pomocy z TPRC i podlegał indywidualnej notyfikacji do KE. Z racji na potencjalnie bardzo wysoką pomoc publiczną,

The SME financial shield (including microenterprises) constitutes state aid and is subject to the limit of EUR 800,000 per enterprise.

### Large enterprises

For large enterprises the PFR Financial Shield envisages the following forms of financing:

- liquidity instrument [loan of up to PLN 1 B per enterprise],
- preferential financing [partially non-repayable loan]
- equity financing on market or state aid terms [where PFR invests in the company with predefined exit path].

It is available for large enterprises which:

- record decrease in revenues of at least 25% in any month after 1 February 2020 compared to the previous month or same month of 2019 as a result of COVID-19
- lost the possibility to manufacture or provide services or their customers lost the possibility to collect their products or receive services due to COVID
- ceased to receive payments for their sales due to COVID in the amount exceeding 25% of their receivables
- lost the access to equity market or debt financing related to new business, as a result of COVID.

It needs to be underlined that the most demanded instrument for large enterprises – preferential financing – is in practice available to a limited number of entities. This stems from the fact that its additional precondition is incurring actual loss in EBITDA [i.e. not a relative decrease as compared to reference period, but actual negative EBITDA in the period of the COVID outbreak]. This condition excludes majority of companies which, although in fact recorded major deterioration of financial results (even a negative net result), are not realizing such a negative scenario to record negative EBITDA. Such restrictive terms result from the fact that this measure allows to obtain aid exceeding the 800,000 EUR limit from TCAF and was subject to individual notification to the EC. Due to potentially high state aid, the EC restricted its scope of application to the enterprises who suffered highest impact of the outbreak.

## PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Rozporządzenie Rady (WE) 659/1999 ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 TWE, ostatnio zmienione Rozporządzeniem Rady nr 734/2013 z 22 lipca 2013 r.  
Council Regulation [EC] 659/1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC TREATY as recently amended by Council Regulation 734/2013 of 22 July 2013.
2. Rozporządzenie Komisji [UE] Nr 651/2014 z 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, które od 1 lipca 2014 zastąpiło dotychczasowe Rozporządzenie Komisji [WE] 800/2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu [ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych].  
Commission Regulation [EU] 651/2014 of 17 June 2014 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 107 and 108 of the Treaty, which replaced, effective from 1 July 2015, the previous Commission Regulation [EC] 800/2008 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty [General block exemption regulation].
3. Prawidłowość implementacji zwolnień z podatku od nieruchomości przez część gmin budzi wątpliwości i wymaga indywidualnej weryfikacji pod kątem zgodności z prawem UE.  
The correctness of implementation of exemptions from the property tax by some municipalities is questionable and requires individual verification in terms of compliance with the EU law.
4. Skala ta polega na zastosowaniu pełnej intensywności pomocy jedynie do wysokości 50 mln EUR wydatków inwestycyjnych, połowy intensywności dla wydatków pomiędzy 50 i 100 mln EUR oraz 33% intensywności dla wydatków powyżej 100 mln EUR, przy czym ta ostatnia wartość stosowana jest wyłącznie dla projektów wymagających notyfikacji, natomiast dla projektów objętych wyłączeniem blokowym, intensywność powyżej 100 mln EUR jest zerowa.  
This scale means that the full intensity of aid is applied only up to 50 mln EUR of investment expenses, the 50% intensity is applied to expenses ranging between 50mln and 100 mln EUR, and the 33% intensity is applied to expenses in excess of 100 mln EUR, except that the last value is applied only to projects requiring notification, whereas in the case of projects covered by the block exemption the intensity in the case of expenses in excess of 100 mln EUR is zero.
5. Rozporządzenie Ministra Energii z 5 listopada 2019 r. w sprawie szczegółowych warunków udzielania wsparcia zakupu nowych pojazdów ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu osobom fizycznym niewykonującym działalności gospodarczej i warunków rozliczania tego wsparcia oraz Rozporządzenia Ministra Aktywów Państwowych z 23 grudnia 2019 r. w sprawie szczegółowych warunków udzielania oraz sposobu rozliczania wsparcia udzielonego ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu oraz w sprawie szczegółowych kryteriów wyboru projektów do udzielenia wsparcia ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu.  
Ministry of Energy Regulation of 5 November 2019 concerning detailed conditions of granting support to new vehicles from the resources of the Low-emission Transport Fund for natural persons not running business and conditions of its settlement and Regulations of the Minister of State Assets of 23 December 2019 concerning detailed conditions of granting support from the Low-emission Transport Fund and concerning detailed conditions of project selection for the support from the Low-emission Transport Fund.
6. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Eurogrupy w sprawie skoordynowanej reakcji gospodarczej na epidemię COVID-19, COM[2020] 112 final z 13 marca 2020.  
Communication from the Commission Temporary Framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak, COM[2020] 112 final of 13 March 2020.





Pragmatic  
Solutions



***Kancelaria SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy** świadczy kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego. Kancelaria SSW to blisko 100-osobowy zespół ekspertów, świadczący wsparcie w ponad 20-stu specjalizacjach. Nasze kompetencje potwierdzają rekomendacje międzynarodowych rankingów prawniczych takich jak Legal 500, Chambers Europe, IFLR 1000, które opierają się wyłącznie na opiniach Klientów.*

*Posiadamy biura w Warszawie i Poznaniu, a nasze usługi obejmują podmioty z różnych rejonów Polski i świata dzięki stowarzyszeniu kancelarii TAGLaw. Oprócz naszego know-how oferujemy Klientom pełne zaangażowanie we współpracę, profesjonalizm, elastyczność w działaniu, innowacyjne rozwiązania i przejrzystą komunikację opartą na najnowocześniejszych technologiach.*

***SSW** offers comprehensive legal and tax advisory services in twenty specialisations. SSW Law Firm is a team of over 100 experts. International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinions all confirm our competencies and expertise. We have offices in Warsaw and Poznań, and provide our services throughout Poland and globally via the TagLaw Network.*

*Aside from our know-how, we offer our Clients our full commitment to cooperation, professionalism, flexibility in operation, innovative solutions and transparent communications based on cutting-edge technologies.*



## Polska Strefa Inwestycji – forma pomocy dla przedsiębiorców / prowadzenie działalności na terenie specjalnych stref ekonomicznych

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.

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;
- zwiększenie zdolności produkcyjnej istniejącego przedsiębiorstwa;
- dywersyfikację produkcji przedsiębiorstwa przez wprowadzenie produktów uprzednio nieprodukowanych w przedsiębiorstwie;
- zasadniczą zmianę dotyczącą procesu produkcyjnego istniejącego 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.

## Poland Investment Area - a new form of help for entrepreneurs / business activity on the territory of special economic zones

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.

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.

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.

Decyzja o wsparciu określa okres jej obowiązywania, przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki, które przedsiębiorca jest obowiązany spełnić. Warunki te dotyczą:

- 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.

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 10 lat i nie dłuższy niż 15 lat. Okres zwolnienia liczony jest od dnia otrzymania decyzji o wsparciu i wynosi odpowiednio:

- 10 lat – m.st Warszawa, gdzie intensywność pomocy wynosi 10%, oraz woj. dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie, gdzie intensywność pomocy wynosi 25%.
- 12 lat – woj. kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, pomorskie, świętokrzyskie, zachodniopomorskie, mazowieckie (podregiony), gdzie intensywność pomocy wynosi 35%.
- 15 lat – woj. lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, gdzie intensywność pomocy wynosi 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.

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 28 sierpnia 2018 roku w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji (dalej: „Rozporządzenie 2018”), która jednocześnie nie może dotyczyć przedmiotu działalności wyłączzonego

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) 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.

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 10 years and not longer than 15 years. The exemption period is counted from the date of receipt of the support decision and is respectively:

- 10 years – the capital city of Warsaw - where the intensity of support amounts to 10% and Lower Silesia, Greater Poland, Silesia – where the intensity of support amounts to 25%,
- 12 years – Kuyavia-Pomerania, Lubusz, Łódź Voivodeship, Lesser Poland, Opole Voivodeship, Pomerania, Świętokrzyskie Province, West Pomerania, Masovia [subregions] where the intensity of support amounts to 35%,
- 15 years – Lublin Voivodeship, Subcarpathia, Podlaskie Voivodeship, Warmia-Masuria, where the intensity of support amounts to 50%.

Furthermore, if on the day of issuing the decision on the support the site in which a new investment is to be located, is situated within the special economic zone, the decision on the support of a new investment shall be issued for the period of 15 years.

An entrepreneur applying for a decision on support is obliged to meet a number of qualitative and quantitative criteria for a new investment specified in detail in the Regulation of the Council of Ministers of 28 August 2018

z możliwości uzyskania wsparcia na mocy Rozporządzenia 2018. Pierwotnie nowa inwestycja nie mogła być zlokalizowana na obszarach występowania zagospodarowanych złóż kopaliny, z wyjątkiem inwestycji dotyczących tych złóż. Jednak w 2019 r. wprowadzono zmiany, które zniosły przedmiotowe ograniczenie.<sup>1</sup>

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 lub działalności B+R).

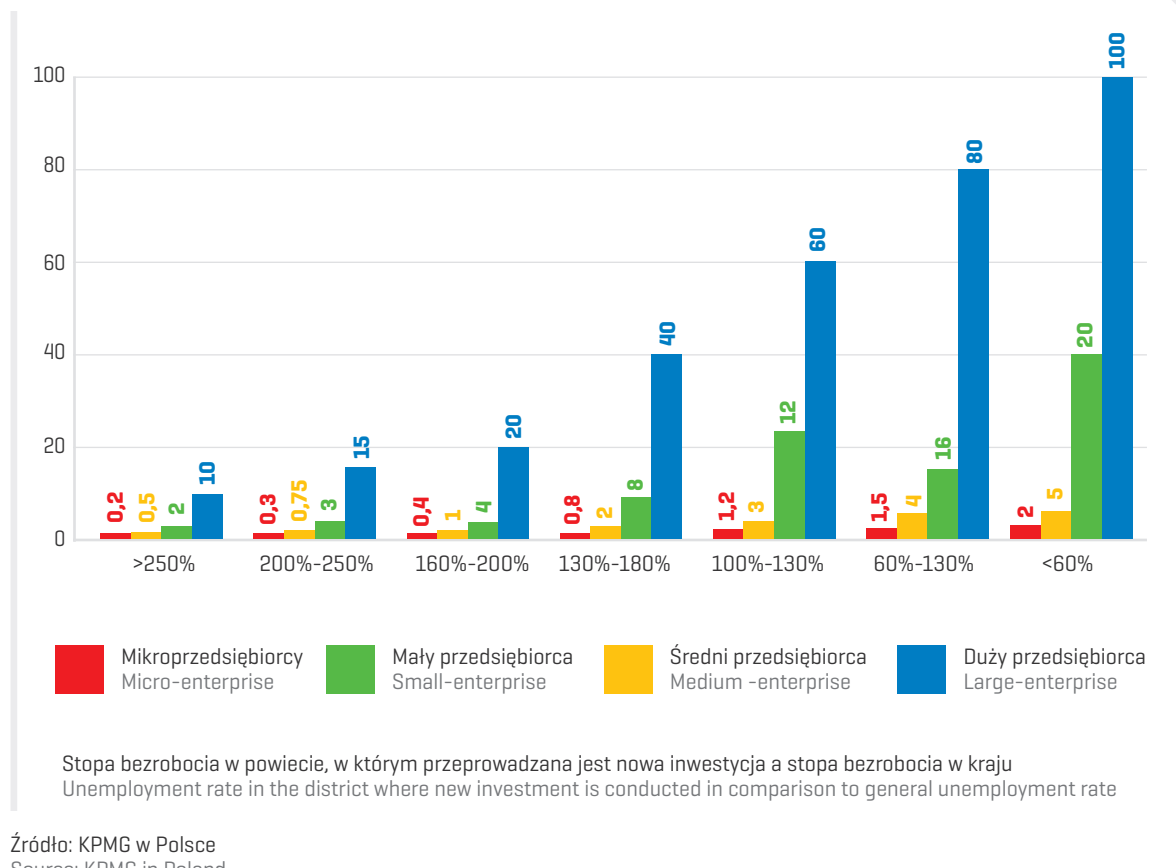
Przedsiębiorca ubiegający się o wydanie decyzji o wsparciu w zależności od stopy bezrobocia w powiecie właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji oraz wielkości przedsiębiorcy, musi spełnić jedno z poniższych kryteriów ilościowych przedstawionych na wykresie.

regarding public aid granted to some entrepreneurs for the implementation of new investments (hereinafter: „Regulation 2018”), which at the same time cannot relate to the subject of activity excluded from the possibility of obtaining support under Regulation 2018. Initially, a new investment could not have been located in the areas of undeveloped mineral deposits, with the exception of investments related to these deposits. However, in 2019, changes were made and such restrictions were lifted.<sup>1</sup>

The quantitative criteria are the minimum investment costs (investment expenditure or two-year labor costs), the amount of which depends on: the unemployment rate in the district proper for the place of implementation of the new investment (in comparison to the average unemployment rate in the country), enterprise size (micro, small, medium or large) and type of investment (industrial, high-tech services or R & D activity).

The entrepreneur applying for a decision on support depending on the unemployment rate in the district (Polish

MINIMALNA WARTOŚĆ NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH (W MLN PLN)  
THE MINIMAL VALUE OF INVESTMENT OUTLAYS (IN MILLION PLN)



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 85% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 2 mln PLN do 20 mln PLN.

Ponadto, w przypadku realizacji nowej inwestycji z zakresu nowoczesnych usług lub działalności B+R 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.

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 10 pkt, przy czym poziom minimalny, który należy osiągnąć, aby uzyskać decyzję o wsparciu wynosi od 4 do 6 pkt w zależności od lokalizacji inwestycji. Rozporządzenie 2018 wymienia odrębne kryteria jakościowe dla działalności usługowej oraz działalności przemysłowej. Są to kryteria z zakresu:

- zrównoważonego rozwoju gospodarczego – m.in. osiągnięcie odpowiedniego poziomu sprzedaży poza terytorium RP, prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej, utworzenie centrum nowoczesnych usług dla biznesu o zasięgu wykraczającym poza terytorium RP/przynależność do Klastra Kluczowego, status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy;
- zrównoważonego rozwoju społecznego – 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 pracownikami.

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

powiat] proper for the place of the new investment project and the size of the entrepreneur, must meet one of the following quantitative criteria presented in the chart.

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 2 million PLN to 20 million PLN.

In addition, in the case of a new investment in the field of high-tech services or R & D activity, 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.

On the other hand, the qualitative criteria check the compliance of the investment with the medium-term national development strategy based on the so-called criteria for the assessment of investment projects. On the basis of qualitative criteria, an entrepreneur may obtain a maximum of 10 points, while the minimum level to be achieved to obtain a decision on support ranges from 4 to 6 points, depending on the location of the investment. Regulation 2018 lists separate qualitative criteria for service activities and industrial activities. There are the criteria in the field of:

- sustainable economic development - including achieving an appropriate level of sales outside the territory of the Republic of Poland, conducting research and development activities, creating a center of modern business services with a range extending beyond the territory of the Republic of Poland / belonging to the Key Cluster, status of micro, small or medium entrepreneur;
- sustainable social development - including conducting a business activity with a low negative impact on the environment, locating investments in selected areas, supporting the acquisition of education/professional qualifications and cooperation with industry schools, undertaking activities in the field of employee care.

Expenses eligible for aid on a new investment are investment costs incurred during the period of validity of the support decision, which are:

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 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.

Koszty kwalifikowane nowej inwestycji oraz wielkość pomocy są dyskontowane na dzień uzyskania decyzji o wsparciu. Do dyskontowania otrzymanej pomocy i 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:

$$PV = \sum_{i=1}^N F_i \times \frac{1}{\left(1 + \frac{m_i}{12} \times r_d\right)}$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

PV - zdyskontowaną wartość poniesionych kosztów, o których mowa w ust. 1, lub otrzymanej pomocy, na dzień wydania decyzji o wsparciu,

- 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 structures - 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 enterprises - 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 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.

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:

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 - 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, rd - 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.

Dniem poniesienia kosztu kwalifikowanego nowej inwestycji jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono koszt. Dniem uzyskania ulgi podatkowej jest 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.

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.

Natomiast w przypadku korzystania ze zwolnienia z tytułu zatrudnienia określonej liczby pracowników 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.

Na moment przygotowania niniejszego artykułu w trakcie prac legislacyjnych, jest ustawa o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych na zapewnienie płynności finansowej przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o zmianie niektórych innych ustaw (tzw. Tarcza 3.0), której projektowane przepisy przewidują wprowadzenie zmian w zakresie Ustawy o wsparciu poprzez wprowadzenie możliwości zaliczenia niektórych ponoszonych przez przedsiębiorcę (będącego inwestorem)

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.

The date of incurring the cost of the eligible new investment is the last day of the month when the expenditure was borne. The day of obtaining a tax credit is the day on which, according to the income tax regulations, the deadline for submitting the annual tax return expires. In turn, the day of obtaining a decision on support is the last day of the month in which the decision was issued.

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.

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.

At the time of preparing this article, there are legislative works in progress on the Act on interest rate subsidies for bank loans granted to provide financial liquidity to entrepreneurs affected by the effects of COVID-19 and on the amendment of some other acts (the so-called Shield 3.0), of which draft provisions provide for changes in the Act on supporting new investments by introducing the possibility of including certain costs incurred by the entrepreneur

kosztów do limitu zwolnienia z podatku dochodowego, także po terminie zakończenia inwestycji. Powyższe odnosi się do ponoszonych w ramach inwestycji dwuletnich kosztów pracy, kosztów związanych z najmem/dzierżawą gruntów, budynków i budowli oraz leasingu finansowego. Innymi słowy, przedsiębiorcy planujący inwestycje w ramach których, na cele prowadzonej działalności konieczne jest zatrudnienie wielu nowych pracowników bądź też najem powierzchni lub leasing finansowy, będą mogli zaliczyć te wydatki do kosztów kwalifikowanych inwestycji [które są podstawą kalkulacji zwolnienia z podatku dochodowego] przez cały okres korzystania z decyzji o wsparciu tj. również po terminie zakończenia inwestycji określonym w tej decyzji.

Co istotne, podatnicy mogą otrzymać więcej niż jedną decyzję o wsparciu. Ponadto istnieje również możliwość korzystania jednocześnie ze zwolnienia podatkowego na podstawie dotychczasowego zezwolenia strefowego oraz na podstawie otrzymanej decyzji o wsparciu. W obydwu przypadkach istnieje możliwość łącznego rozliczania pomocy publicznej, zgodnie z kolejnością wydania decyzji o wsparciu lub otrzymania zezwolenia strefowego. W przepisach brak jest bowiem wprost wskazanego obowiązku przyporządkowania poszczególnych limitów pomocy publicznej do poszczególnych decyzji o wsparciu lub zezwoleń.

W powyższym kontekście, wątpliwości w zakresie zwalniania dochodu budziły przypadki, w których nowa inwestycja stanowiła element przedsiębiorstwa nieodłączny i funkcjonalnie powiązany z istniejącym przedsiębiorstwem – tj. braku możliwości jednoznacznego rozróżnienia generowanego dochodu objętego decyzją o wsparciu od pozostałego wynikającego z prowadzonej działalności gospodarczej. Pomocne w tym zakresie są interpretacja ogólna Ministra Finansów Inwestycji i Rozwoju z dnia 25 października 2019 r. sygn. DD5.8201.10.2019 oraz Objasnienia Ministerstwa Finansów z dnia 9 marca 2020 r. Zgodnie z nimi jedynie w przypadku istnienia ścisłych powiązań ekonomicznych i funkcjonalnych pomiędzy istniejącą a nową inwestycją objętą decyzją o wsparciu, zwolnieniu podlega cały dochód osiągnięty w ramach tej działalności gospodarczej bez obowiązku wyodrębnienia działalności objętej decyzją o wsparciu (pod warunkiem, że właściwy przedmiot działalności został określony w decyzji o wsparciu). Problematyczne w takim przypadku może być określenie co należy rozumieć przez istnienie ścisłych powiązań ekonomicznych i funkcjonalnych. Zgodnie z w/w objaśnieniami Ministerstwa Finansów przy ocenie istnienia

[the investor] within the income tax exemption limit, also after the investment completion date. The above applies to 2-year labor costs incurred as part of the investment, costs related to the rent/lease of land, buildings and structures, and financial leasing. In other words, entrepreneurs planning investments under which it is necessary to employ many new employees or to rent space or to provide financial leasing for the purposes of their operations, will be able to include these expenses as eligible costs of investments [which are the basis for calculating income tax exemption] throughout the entire period of using the decision on support, i.e. also after the investment completion date specified in this decision.

Importantly, taxpayers can receive more than one decision on support. In addition, it is also possible to simultaneously benefit from a tax exemption based on the current SEZ permit and on the received decision on support. In both cases, it is possible to jointly account of state aid, in accordance with the order in which the decision on support or SEZ permit is issued. In legislation, there is no direct obligation to assign public aid limits to individual decisions on support or permits.

In the above context, doubts regarding the release of income were raised in cases in which a new investment was an element inherently and functionally related to an existing enterprise - i.e. it was not possible to clearly distinguish the generated income covered by the decision on support and scope of the rest of income generated by business activity. In this regard it may be helpful to consider the general ruling issued by the Minister of Finance for Investment and Development of 25 October 2019, reference number DD5.8201.10.2019 and Explanations of the Ministry of Finance of 9 March 2020. Under the above-mentioned documents, in the case of close economic and functional connection between existing and new investment covered by the scope of the decision on support, the exempted income is all income obtained under the given-business activity, without obligation to make a distinction of an activity covered by the decision on support (under condition that the given business activity is determined in the decision on support). In this case it may be problematic to determine what shall be understood by the existence of close economic and functional connections. According to the explanations of the Ministry of Finance, in order to

ściślych powiązań, należy uwzględnić przede wszystkim bezpośredni wpływ istniejącej dotychczas inwestycji na wytwarzanie produktów/półproduktów poprzez nową inwestycję. W szczególności istotny jest fakt, że bez tych istniejących składników nie mogłaby odbywać się produkcja lub świadczenie usług prowadzące do efektywnej realizacji nowej inwestycji.

Z uwagi na nieostry charakter powyższych regulacji przewidujemy możliwość występowania sporów pomiędzy podatnikami korzystającymi z decyzji o wsparciu a organami podatkowymi w zakresie możliwości objęcia zwolnieniem z decyzji o wsparciu całego przedmiotu działalności.

### 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 danymi Ministerstwa Rozwoju za 2019 r. branża motoryzacyjna jest wiodącym sektorem w 4 z 14 stref funkcjonujących w Polsce. Do stref tych zaliczane są katowicka SSE, legnicka SSE oraz wałbrzyska SSE i kostrzyńsko-słubicka SSE. Globalnie, tak jak w latach poprzednich największy udział w łącznych nakładach inwestycyjnych miał sektor motoryzacyjny, tj. 25,58%.

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, czterech pierwszych należy do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa sześciu spośród piętnastu wiodących inwestorów. Wszyscy najwięksi inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in. z Luksemburga, Belgii, Japonii, Holandii i Niemiec. Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału zagranicznego największy udział w wartości inwestycji ogółem mieli przedsiębiorcy z kapitałem niemieckim (ponad 20%), wyróżnia się także kapitał holenderski (udział na poziomie 7,11%) oraz z Luksemburga (5,6%). Największy udział w łącznym zainwestowanym kapitale pozostał po stronie Polski (23,34%).

assess the existence of close links it is necessary to take into account the indirect influence of the current investment on manufacture of products/semi-finished products through a new investment. Particularly important is the fact that without these existing elements, the manufacture or rendering of services providing the effective implementation of a new investment - could not take place.

Due to the vague nature of the abovementioned regulations, we anticipate the possible disputes between taxpayers using decisions on support and tax authorities related to the scope of the tax exemption under decision on support.

### Permits on business activity within SEZ

In the result of the adoption of the Act on supporting new investments, the possibility of using the tax exemption for operating within SEZs on the basis of the possessed permit until the end of 2026 was not removed.

Pursuant to the Act on supporting new investments, SEZ permits, as a rule, will no longer be issued, and the provisions of the Act on Special Economic Zones will only apply to entrepreneurs who have obtained SEZ permits earlier.

According to the data of the Ministry of Development for 2019, the automotive industry is a leading sector in 4 of the 14 zones operating in Poland. These zones include the Katowice SEZ, Legnica SEZ, Wałbrzych SEZ and kostrzyńsko-słubicka SEZ. Globally, as in previous years, the automotive sector had the largest participation in total investment expenditure, i.e. 25.58%.

Among the fifteen largest entrepreneurs operating within SEZ territory, the first four belong to the automotive industry. In total, six out of fifteen leading investors operate in the automotive industry. All major investors are companies with foreign capital, including from Luxembourg, Belgium, Japan, the Netherlands and Germany. Taking into account the country of origin of foreign capital, entrepreneurs with German capital (over 20%) had the largest participation in the total value of investment, Dutch capital (share at the level of 7.11%) and Luxembourg (5.6%) are also distinguished. The largest participation in the total invested capital remained on the Polish side (23.34%).



Na dzień 31 grudnia 2019 r. SSE obejmowały tereny zlokalizowane w 186 miastach i 311 gminach, o łącznej powierzchni 22 949,5 ha.

### Podsumowanie

Zwolnienie z podatku dochodowego to instrument cieszący się nieustannie 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.

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.

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.

O zainteresowaniu przedsiębiorców nową formą wsparcia świadczyć mogą statystyki w zakresie wydawania decyzji o wsparciu. W 2019 r. Strefy wydały 354 decyzje o wsparciu, tj. najwięcej od rekordowego roku 2014. Wartość zadeklarowanych nakładów, to blisko 15,7 mld PLN.

Pod względem liczby projektów kolejny raz najlepszy wynik osiągnęła strefa katowicka, która wydała 53 decyzje [o dwie więcej niż rok wcześniej]. Tuż za nią plasuje się strefa krakowska, a trzecie miejsce zajmuje Pomorska SSE.

As at 31 December 2019, SEZs covered areas located in 186 cities and 311 municipalities, with a total area of 22,949.5 ha.

### Summary

Exemption from income tax is an instrument that is constantly popular among entrepreneurs, it is also offered in countries with which Poland competes for new investment projects. Reducing tax burdens is a clear incentive for starting new investment projects or expanding existing business operations.

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 zones have undergone a thorough revolution. 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.

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.

The interest of entrepreneurs in the new form of support may be demonstrated by statistics on issuing support decisions. In 2019, SEZ issued 354 support decisions, i.e. the greatest number since the record 2014. The value of declared expenditure is close to PLN 15.7 billion.

In terms of the number of projects, once again the best result was achieved by the Katowice SEZ, which issued 53 decisions [two more than a year earlier]. The Cracow SEZ is right behind it, and the Pomeranian SEZ is the third one.

Zwrócić należy uwagę, że rośnie udział polskich inwestorów w strefie, bowiem polskie firmy miały 70% udział w projektach w 2019 r., w tym często byli to przedsiębiorcy z sektora MŚP.

Według rankingu fDi Magazine (grupa Financial Times) w 2019 r. Katowicka oraz Łódzka SSE znalazły się w grupie najatrakcyjniejszych stref na świecie (odpowiednio 2. i 8. pozycja). Jest to szczególnie duże wyróżnienie na tle innych krajów naszego kontynentu – z europejskich stref tylko powyżej wspomniane znalazły się w pierwszej dziesiątce.

Sam proces ubiegania się o decyzję o wsparciu należy ocenić 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.

Zasygnalizować należy jednak pojawiające się wątpliwości interpretacyjne, których wyjaśnienie pozwoli dodatkowo zachęcić przedsiębiorców do inwestowania.

Do takich kwestii należy zmiana statusu przedsiębiorcy w trakcie korzystania ze zwolnienia na podstawie decyzji o wsparciu, wpływ zmiany lokalizacji prowadzonego przedsiębiorstwa na otrzymaną decyzję o wsparciu (zarówno w odniesieniu do miejscowości, jak i do regionu), jak również omawiany powyżej problem zwolnienia podatkowego dochodu w ramach prowadzonej inwestycji, w przypadku rozbudowy istniejącego zakładu.

Generalnie jednak, mimo niedługiego okresu funkcjonowania nowej formy wsparcia przedsiębiorców, wprowadzone zmiany należy ocenić pozytywnie, bowiem Polska Strefa Inwestycji stanowi doskonały 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 przyspieszyło możliwość skorzystania z pomocy.

It should be noted that the Polish investors has growing participation in SEZs, as Polish companies had a 70% share in projects in 2019, including often entrepreneurs from the SME sector.

According to the fDi Magazine (Financial Times group) ranking, in 2019 the Katowice SEZ and the Łódź SEZ were among the most attractive SEZs in the world (2nd and 8th position respectively). This is a particularly great honour in context of other countries of our continent – from the SEZs in Europe only the above mentioned were in the top ten.

The process of applying for a support decision should be assessed as entrepreneur-friendly, although it requires preparation of documentation in a very thoughtful and precise way, in order to allow the process running smoothly and to obtain the decision with the content reflecting the intention and needs of the entrepreneur.

However, there are doubts in interpretation to be clarified which allows to encourage entrepreneurs to invest.

Such matters include change of the entrepreneur's status while using the tax exemption based on the decision on support, the impact of changing the enterprise location on the received decision on support (in relation to the city and the region) as well as aforementioned issue of income tax exemption in scope of the investment, in case of extending an existing establishment.

Generally, despite the short period of functioning of the new support formula, the implemented changes should be assessed positively, as Polish Investment Zone is an excellent instrument for activating investment activity. Enabling investments throughout the country encouraged entrepreneurs to make new investments within existing plants, and the reduction of formalism in the process of applying for a decision on support accelerated the possibility of receiving the aid.

#### PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Art. 64. ustawy z dnia 31 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia obciążeń regulacyjnych, Dz. U 2019, poz. 1495

Article 64 of the Act of 31 July 2019 on the amendment of certain laws to reduce regulatory burdens, Journal of Laws of 2019 item 1495.



**KPMG** to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia obecnie 219 000 pracowników w 147 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie [kpmg.pl](http://kpmg.pl)

Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych.

Więcej na stronie [kpmg.com/pl/motoryzacja](http://kpmg.com/pl/motoryzacja)

**KPMG** is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 147 countries and have 219,000 people working in member firms around the world. The independent member firms of the KPMG network are affiliated with KPMG International Cooperative („KPMG International”), a Swiss entity. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG in Poland was established in 1990. We employ over 2,000 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Find out more at [kpmg.pl](http://kpmg.pl)

A team of professionals supports multinational and Polish automotive companies based on specialized knowledge and an understanding of the industry coupled with a set of technical skills focused on industry-specific issues faced by manufacturers of vehicles, automotive parts and accessories.

Find out more at [home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive](http://home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive)



# 05

## GOSPODARKA ECONOMY



# 05



## GOSPODARKA ECONOMY

Polska jest krajem, który w ostatnich kilkunastu latach przyciągnął znaczące inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym i w konsekwencji stał się jednym z największych producentów samochodów, części i podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Jednocześnie motoryzacja stała się jedną z kluczowych gałęzi polskiego przemysłu, zarówno pod względem wartości produkcji, zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych, jak i udziału w eksporcie. Co więcej Polska jest także największym w regionie rynkiem, jeżeli chodzi o sprzedaż i usługi związane z motoryzacją.

### COVID-19

Pandemia koronawirusa odcisnęła piętno na gospodarkę wszystkich krajów oraz wywrze zdecydowanie negatywny wpływ na wyniki przemysłu motoryzacyjnego. Niezwykle trudne o ile nie niemożliwe jest w momencie powstawania tego materiału oszacowanie, z jak dużymi spadkami produkcji, sprzedaży, zatrudnienia oraz inwestycji w szeroko

In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investment in the automotive manufacturing sector and, consequently, has become one of the major manufacturers of cars, car parts and components in Central and Eastern Europe. At the same time, automotive manufacturing has evolved into one of the key industries in Poland in terms of production value, employment, capital expenditures as well as share in exports. Moreover, Poland is the region's largest automotive market in terms of sales and services.

### COVID-19

The coronavirus pandemic will have a severely negative impact on the economies of all countries and on the performance of the automotive industry. It is extremely difficult, if not impossible to estimate at the time of this material was created, how large decreases in production, sales, employment and investments in the broadly

pojętym przemyśle motoryzacyjnym w Polsce będziemy mieli do czynienia w całym 2020 roku. Dostępne prognozy dot. sytuacji makroekonomicznej w 2020 roku oraz samego wpływu pandemii na gospodarkę są obciążone większym niż zazwyczaj stopniem niepewności, ponieważ sytuacja, jaką wywołało pojawienie się COVID-19 jest bezprecedensowa i trudno ją porównać do jakiegokolwiek innego zdarzenia gospodarczego. Oficjalne dane tylko z I kwartału 2020 roku wskazują, że przez 3 pierwsze miesiące 2020 roku nad Wisłą wyprodukowano blisko 149 tys. pojazdów samochodowych, co oznacza spadek o 13,2% r/r. Warto zaznaczyć, że dane pochodzą z okresu zanim pandemia COVID-19 zamroziła gospodarkę w tak dużym stopniu z jakim mieliśmy do czynienia w II kwartale. Dramatycznie wyglądają dane GUS, które wskazują, że produkcja sprzedana producentów motoryzacyjnych w Polsce spadła w kwietniu 2020 roku aż o 78,9% r/r – najwięcej ze wszystkich działów przemysłu. Przystoje w fabrykach, spadek produkcji, niższy popyt czy zmniejszenie eksportu, negatywnie odbiło się zarówno na zatrudnieniu oraz wynagrodzeniach. Wg danych GUS przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto pracowników zatrudnionych przy produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczepr wyniosło w kwietniu 2020 roku 4942,71 PLN i było aż 873 PLN niższe niż w marcu 2020 roku i 613 PLN niższe niż w kwietniu 2019 roku. Biorąc pod uwagę zatrudnienie w przemyśle motoryzacyjnym, opinia publiczna została poinformowana o planowanych zwolnieniach w fabryce największego producenta samochodów w Polsce. W chwili powstawania tego opracowania brak informacji o planowanych działaniach pozostałych producentów motoryzacyjnych w Polsce.

## Polska branża motoryzacyjna na tle Europy Środkowo-Wschodniej w 2019 roku

Skala wpływu pandemii COVID-19 na gospodarkę pozostaje w tej chwili niewiadomą. Poniżej przedstawiono sytuację polskiej branży motoryzacyjnej oraz jej porównanie z wybranymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej w 2019 roku, a więc zanim wybuchła pandemia koronawirusa. Biorąc pod uwagę zarówno produkcję pojazdów samochodowych, części i akcesoriów motoryzacyjnych, jak i handel oraz usługi związane z motoryzacją, polska branża motoryzacyjna należy do największych w Europie Środkowo-Wschodniej. Jak wynika z najnowszych dostępnych danych Eurostat, w 2018 roku przychody producentów

understood automotive industry in Poland will be experienced throughout 2020. Available forecasts for the macroeconomic situation in 2020 and the impact of the pandemic on the economy itself are subject to a greater than usual uncertainty, because the situation caused by COVID-19 is unprecedented and difficult to compare it to any other economic event. The official data only from the Q1 2020 indicate that almost 149.000 of motor vehicles were produced in Poland. It means that the production decreased 13.2% y/y.

It is worth noting that the data comes from the period before the COVID-19 pandemic froze the economy. The data of the Central Statistical Office (GUS) look dramatic, indicating that the production sold by automotive manufacturers in Poland decreased in April 2020 by as much as 78.9% y/y – the highest of all industry sectors. Downtime in the factories, decrease in production, lower demand, decrease in exports, all these factors had a negative impact on both employment and wages. According to CSO data, the average monthly gross wages and salaries of in automotive manufacturing in April 2020 was PLN 4,942.71 and was as much as PLN 873 lower than in March 2020 and PLN 613 lower than in April 2019.

The public was also informed about the planned reduction of employment in the factory of the largest car manufacturer in Poland. At the time of this study, there was no information about the planned activities of other automotive manufacturers in Poland.

## The automotive industry in Poland versus Central and Eastern Europe in 2019

The impact of the COVID-19 pandemic on the economy remains unknown at this time. The situation of the Polish automotive industry and its comparison with selected Central and Eastern European countries in 2019 before the outbreak of the coronavirus pandemic is presented below.

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 among the largest in Central and Eastern Europe. According to the most recent data available from Eurostat,

motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 38,5 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 49,1 mld euro.

Jak wskazują dane Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2018 roku pracowało w sumie 509 tys. osób, z czego 58% [295,3tys.] w handlu i usługach, natomiast 42% [213,7 tys.] w segmencie produkcyjnym.

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 pro-

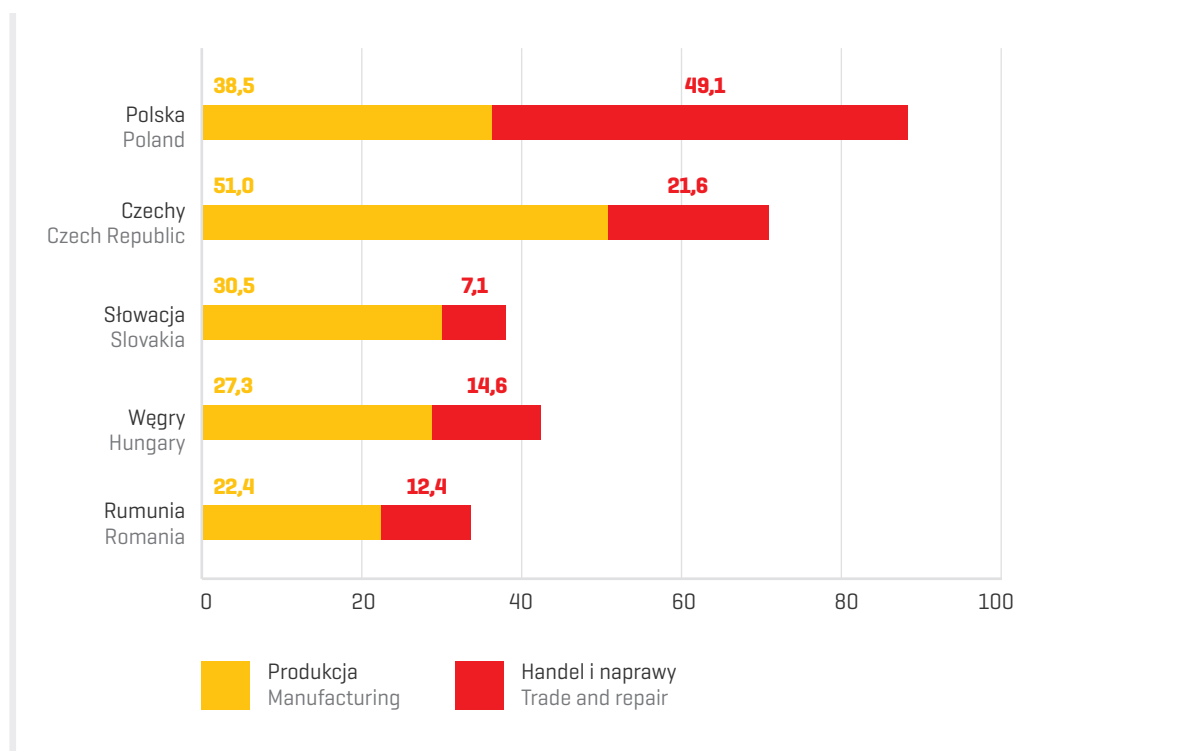
in 2018, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 38.5 billion. EUR 49.1 billion of turnover was generated by companies involved in the trade and repair related to cars, car parts and accessories.

According to Eurostat data, in both areas of the Polish automotive industry more than 509,000 people were employed in 2018, 58% of which [295,300] in trade and services, and 42% [213,700] 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 the Czech Republic the turnover of automotive manufacturing companies was larger than in Poland [EUR 51.0 billion]; however, due to

#### PRZYCHODY FIRM MOTORYZACYJNYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W 2018 ROKU [MLD EUR]

TURNOVER OF AUTOMOTIVE COMPANIES IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2018 [EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data. Data cover complete statistical population



## PRACUJĄCY W FIRMACH MOTORYZACYJNYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W 2018 ROKU [000 OSÓB]

THE EMPLOYED IN AUTOMOTIVE COMPANIES IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2018 [000 PEOPLE]



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











dukcyjnych z branży motoryzacyjnej pozostają wyższe niż w Polsce (51,0 mld euro), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą niższe przychody (21,6 mld euro). Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 272,4 tys. osób, z czego 181,4 tys. w segmencie produkcyjnym i 91,0 tys. w handlu i usługach.

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2019 roku w polskich fabrykach wyprodukowano 434,7 tys. samochodów osobowych. Oznacza to, że produkcja samochodów osobowych spadła [-3,7% r/r]. Wzrosła natomiast produkcja pojazdów użytkowych, która wyniosła 215,2 tys. sztuk (licząc wg metodologii OICA). W Czechach, które pod względem produkcji pojazdów są liderem w regionie, wyprodukowano łącznie 1 427 tys. pojazdów, w znakomitej większości osobowych. Produkcja pojazdów (wyłącznie osobowych) na Słowacji wyniosła 1 100 tys. w 2019 roku.

the smaller internal market (although much more developed when analysed per capita), sales and repair generated a considerably lower turnover than in Poland (EUR 21.6 billion). Total employment in the automotive industry in the Czech Republic was 272,400 out of which 181,400 worked in manufacturing and 91,000 in trade and services.

Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland remains on the third place among the Central and Eastern Europe countries. In 2019, Polish manufacturers produced 434,700 passenger cars. It means that the production of passenger cars decreased [-3.7% y/y]. At the same time the production of commercial vehicles increased, reaching 215,200 (according to OICA methodology). In the Czech Republic, the CEE leader in vehicle manufacturing, motor vehicles output reached 1,427,000, the vast majority of which were passenger cars. Production volume, constituting solely passenger cars,

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ [000 SZT.]  
MOTOR VEHICLES PRODUCTION IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES [000 UNITS]

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Zmiana Change 2018/2019
Polska		818,8	785,0	740,5	540,0	475,0	473,0	534,7	554,6	514,7	451,6	434,7	-3,74%
Poland		61,7	86,3	99,2	107,8	115,2	120,9	125,903	127,237	175,029	208,046	215,164	3,42%
Czechy		976,4	1 069,5	1 192,0	1 171,8	1 128,5	1 246,5	1 298,2	1 344,2	1 413,9	1 345,0	1 427,6	6,14%
Czech Republic		6,8	6,9	7,9	7,2	4,5	4,7	5,4	5,7	6,112	0,0	6,4	
Słowacja		461,3	561,9	639,8	900,0	975,0	971,2	1 000,0	1 040,0	1 001,5	1 090	1 100	0,92%
Slovakia													
Węgry		212,8	208,6	211,2	215,4	220,0	434,1	491,7	472,0	502	431,0	498,2	15,59%
Hungary		2,0	2,9	2,3	2,4	2,4	2,4	3,7	0,0	3,4	0,00		
Rumunia		279,3	323,6	310,2	326,6	411,0	391,4	387,2	358,8	359,2	476,8	490,4	2,86%
Romania		17,2	27,3	25,0	11,2	38,0	0	0	445	10	0,0		



Samochody osobowe  
Passenger cars



Samochody użytkowe  
Commercial vehicles

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA / Source: KPMG in Poland based on OICA data

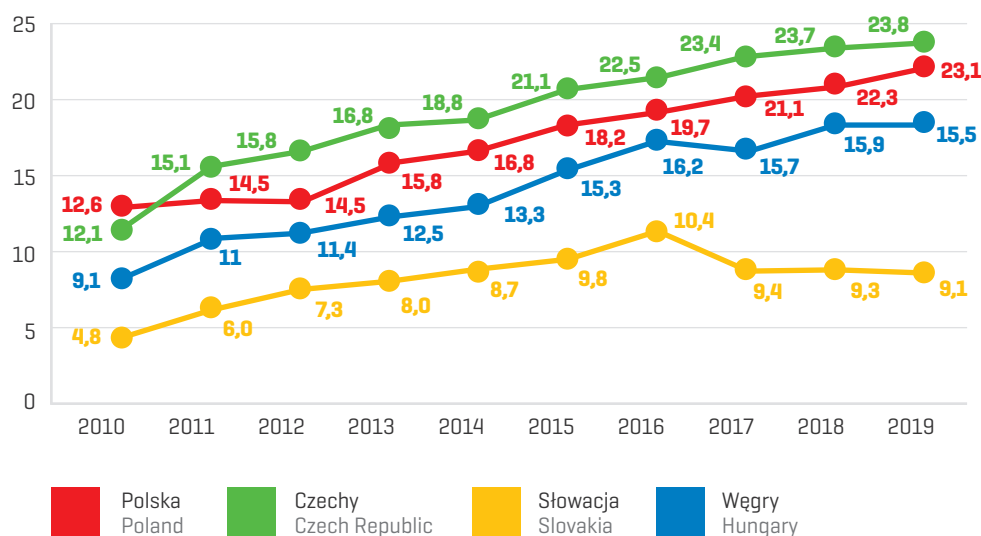
Warto zwrócić uwagę, że Polska jest liczącym się producentem samochodów użytkowych, nie tylko w skali Europy Środkowo-Wschodniej, ale Europy w ogóle. Więcej pojazdów z tego segmentu produkowanych jest w Hiszpanii, Francji, Niemczech i Włoszech, są to jednak kraje o większym przemyśle motoryzacyjnym i nieporównywalnie silniejszym rynku wewnętrznym. Pozycja Polski w tym segmencie umocniła się w 2017 roku, kiedy fabryka Volkswagena we Wrześni osiągnęła pełną operacyjność.

Drugim – obok produkcji pojazdów – kluczowym segmentem polskiego przemysłu motoryzacyjnego jest produkcja podzespołów, części i akcesoriów. W tej kategorii sytuacja jest bardziej stabilna a produkcja, napędzana inwestycjami i reinwestycjami, niemal nieustannie rośnie. Mimo to, biorąc pod uwagę najszerzej pojęte komponenty motoryzacyjne (a więc łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami oraz wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych), Polska straciła w ostatnich latach pozycję regionalnego lidera na rzecz Czech.

increased in Slovakia, to 1,100,000 units in 2019. It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to CEE, but also to Europe in general. Although Spain, France, Germany and Italy can boast of a larger output of commercial vehicles, these are countries with a larger automotive manufacturing industry and significantly larger internal markets. Poland's position in this respect strengthened after 2017, i.e. after the new Volkswagen plant in Września became fully operational.

The second – along vehicles production – key segment of the Polish automotive manufacturing industry is the production of automotive parts and accessories. The situation in this category is more stable, with output constantly growing due to investment and reinvestment projects. However, taking into consideration the full range of automotive components [i.e. including tyres, glass, batteries, engines as well as electric equipment and mechanical parts of combustion engines], Poland lost its position of the regional leader in the recent years, held now by the Czech Republic.

## EKSPORT PODZESPOŁÓW, CZĘŚCI I AKCESORIÓW MOTORYZACYJNYCH\* [MLD EUR] 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

## Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w Polsce i jego rola w gospodarce

Polski przemysł motoryzacyjny jest niemal w całości nastawiony na eksport, w związku z czym jego kondycja jest bardzo silnie uzależniona od koniunktury na zagranicznych rynkach, w szczególności zachodnioeuropejskich. Było to szczególnie widoczne w latach 2009 oraz 2012, kiedy gospodarka UE przeżywała spadki, a wraz z nią malała produkcja ulokowanych w Polsce fabryk motoryzacyjnych. Po słabym 2012 roku, kolejne lata przyniosły jednak odbicie. Produkcja polskiego przemysłu motoryzacyjnego w 2019 roku wzrosła. Wartość produkcji sprzedanej producentów motoryzacyjnych w Polsce sięgnęła 160,4 mld zł i wzrosła realnie (tj. uwzględniając zmiany cen) o 4,6% r/r.

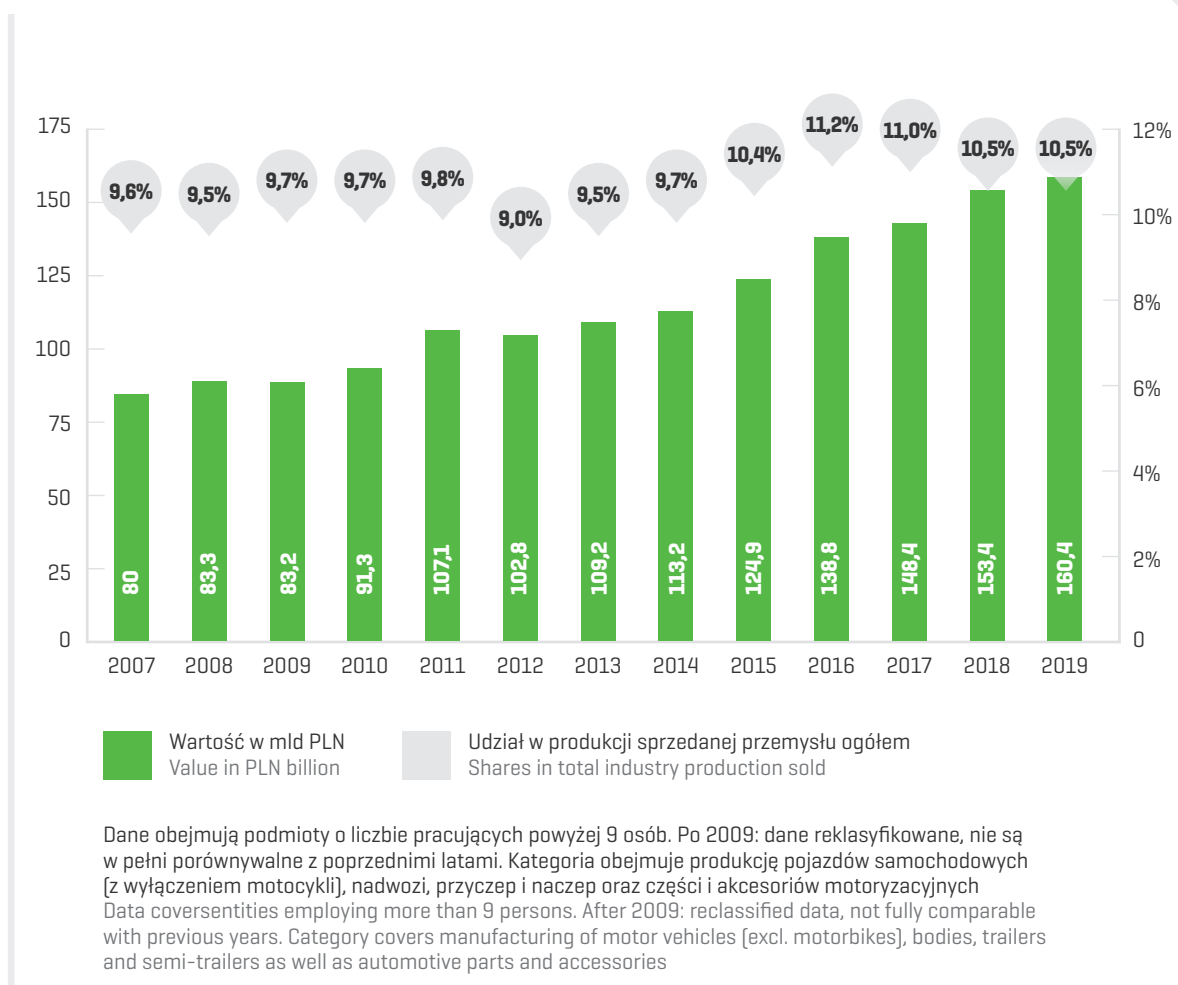
Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 10,5% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki. Pod względem wartości produkcji sprzedanej zajmuje drugie miejsce po

## The condition of the automotive manufacturing in Poland and its role in the economy

The Polish automotive manufacturing is almost entirely export-oriented, thus the sector's shape depends heavily on the economic situation on foreign markets, notably Western European ones. This was especially visible in 2009 and 2012, when the output of automotive plants located in Poland decreased along with the depression in the EU economy.

After weak results in 2012, automotive manufacturing recovered and increased its output. Sold production value of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 160,4 billion in 2019, which means a significant increase of 4.6% y/y in real terms [i.e. considering price change]. Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 10.5% of sold production value in this part of the economy. In terms of sold production value it ranks second after food manufacturing, surpassing all other manufacturing industry sectors as

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ  
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – SOLD PRODUCTION VALUE



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
Source: KPMG in Poland based on GUS data

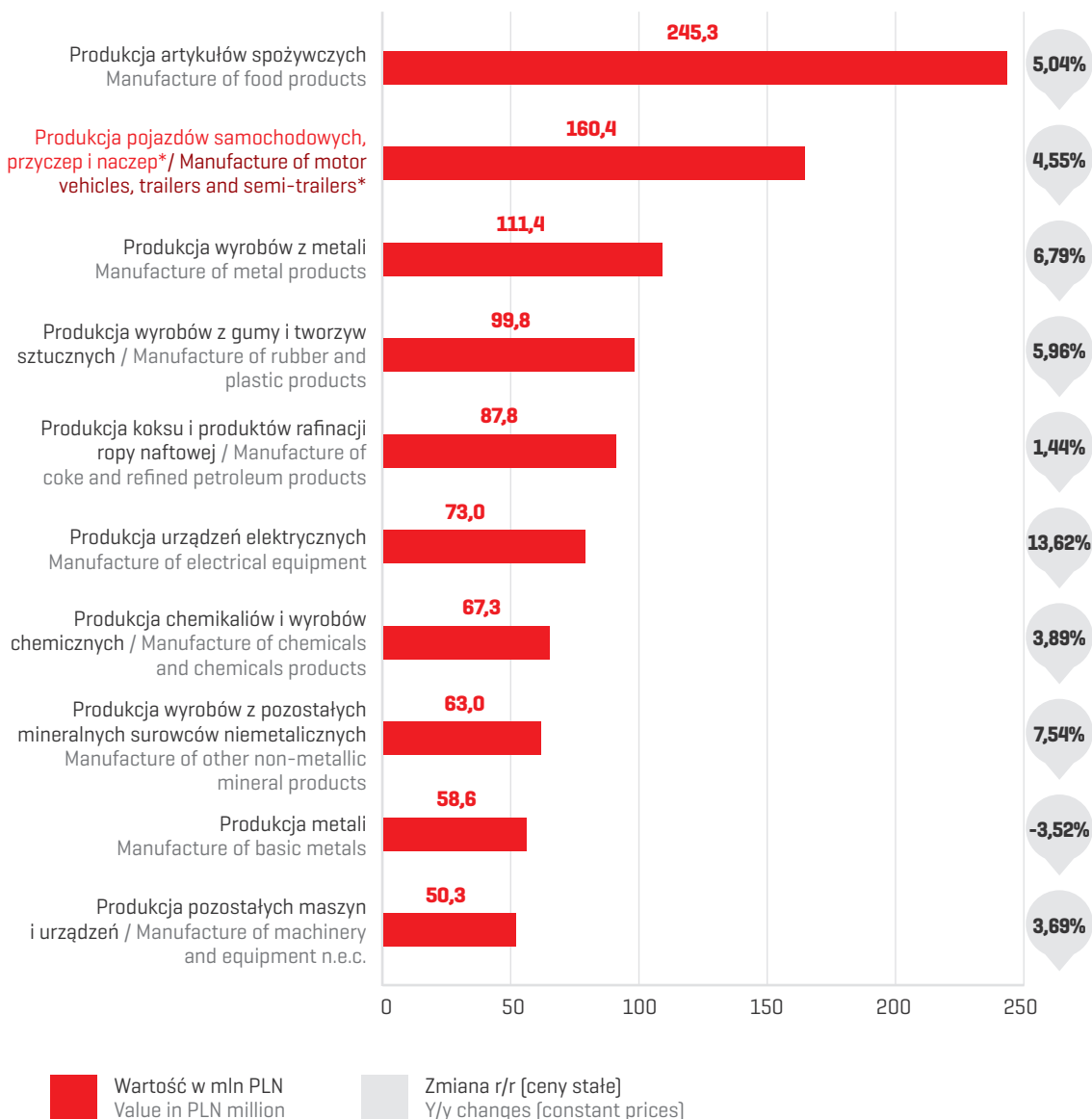
przemysłu spożywczym, wyprzedając wszystkie pozostałe segmenty przemysłu przetwórczego, jak również tak istotne branże przemysłu jak górnictwo i wydobywanie, energetykę, sektor naftowy czy usługi komunalne.

Wzrost produkcji, który w ostatnich latach charakteryzował polski przemysł motoryzacyjny, był możliwy przede wszystkim dzięki znacznym nakładom inwestycyjnym. Pod tym względem kryzys także odbił się na sektorze. Po silnym spadku w latach 2008-2010, wznowiono jednak szeroko zakrojone projekty inwestycyjne. W 2019 roku producenci motoryzacyjni w Polsce ponieśli nakłady inwestycyjne o wartości 9,1 mld zł. Pod względem wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym sektorem przemysłu i odpowiada za 9,7% nakładów w tym obszarze gospodarki.

well as many important industry branches like mining and quarrying, energy, oil or utilities.

Growth in Poland's automotive production in recent years was driven mostly by extensive investment outlays. Also in this respect, the global crisis affected the sector's results. However, after the gradual decrease 2008-2010, significant investment projects were resumed. In 2019, capital expenditures of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 9.1 billion. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one of the key sectors of industry, accounting for 9.7% total outlays in this part of the economy.

In 2019 automotive production incurred the highest investments outlays in the entire manufacturing industry, it has once again overtaken the food industry, which is definitely larger than the sector, with expenditure of PLN 8.1 billion.

**PRODUKCJA SPRZEDANA W PRZEMYŚLE PRZETWÓRCZYM W 2019 R. [MLN PLN]**  
**SOLD PRODUCTION IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2019 [PLN MILLION]**


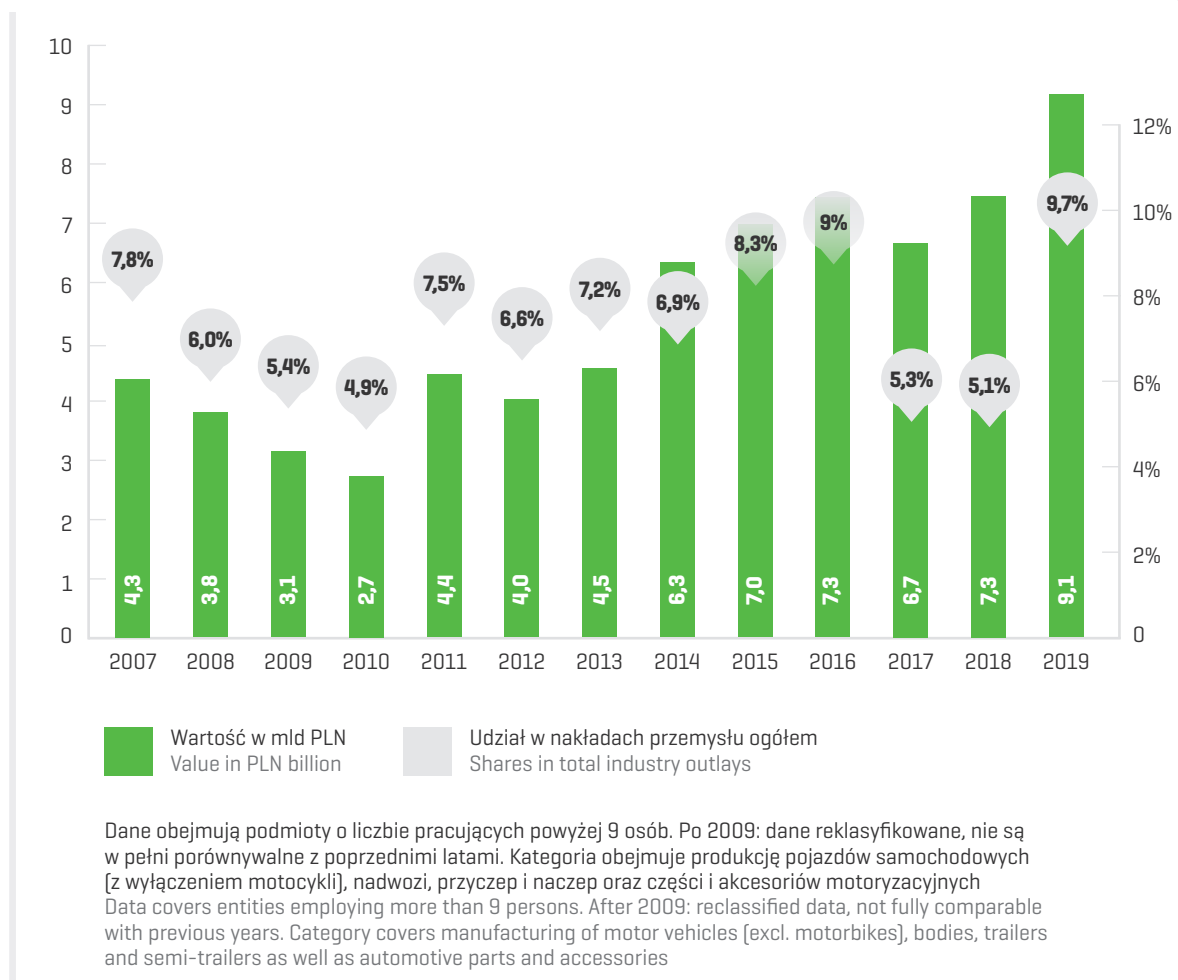
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. \*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych (z wyłączeniem motocykli).  
 Data covers entities employing more than 9 persons. \*Category 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 2019 roku pod względem nakładów inwestycyjnych motoryzacja była największą gałęzią przemysłu przetwórczego, po raz kolejny wyprzedziła branżę spożywczą, która jest zdecydowanie większym sektorem i której nakłady inwestycyjne wyniosły 8,1 mld zł.

As a consequence of a large number of investment projects, employment in automotive manufacturing has been constantly growing in the last years, even despite waning production results.

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – NAKŁADY INWESTYCYJNE  
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – INVESTMENT OUTLAYS



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systematyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.

W 2019 roku widoczna była kontynuacja tego trendu - zatrudnienie wzrosło o 3,5%, osiągając poziom 210 tys. osób. Większe zatrudnienie odnotowano jedynie w produkcji artykułów spożywczych (384,1 tys.), produkcji wyrobów z metali (287,5tys.) oraz produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (210,9 tys.).

Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 7,6% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia wzrosło także średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym, które w 2019 roku wyniosło 5 608 zł. Oznacza to wzrost o 5,6% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

In 2019, automotive plants increased employment by 3.5%, up to 210,000. Higher employment was only recorded in the food industry (384,100), manufacturing of metal products (287,500) and manufacturing of rubber and plastic products (210,900).

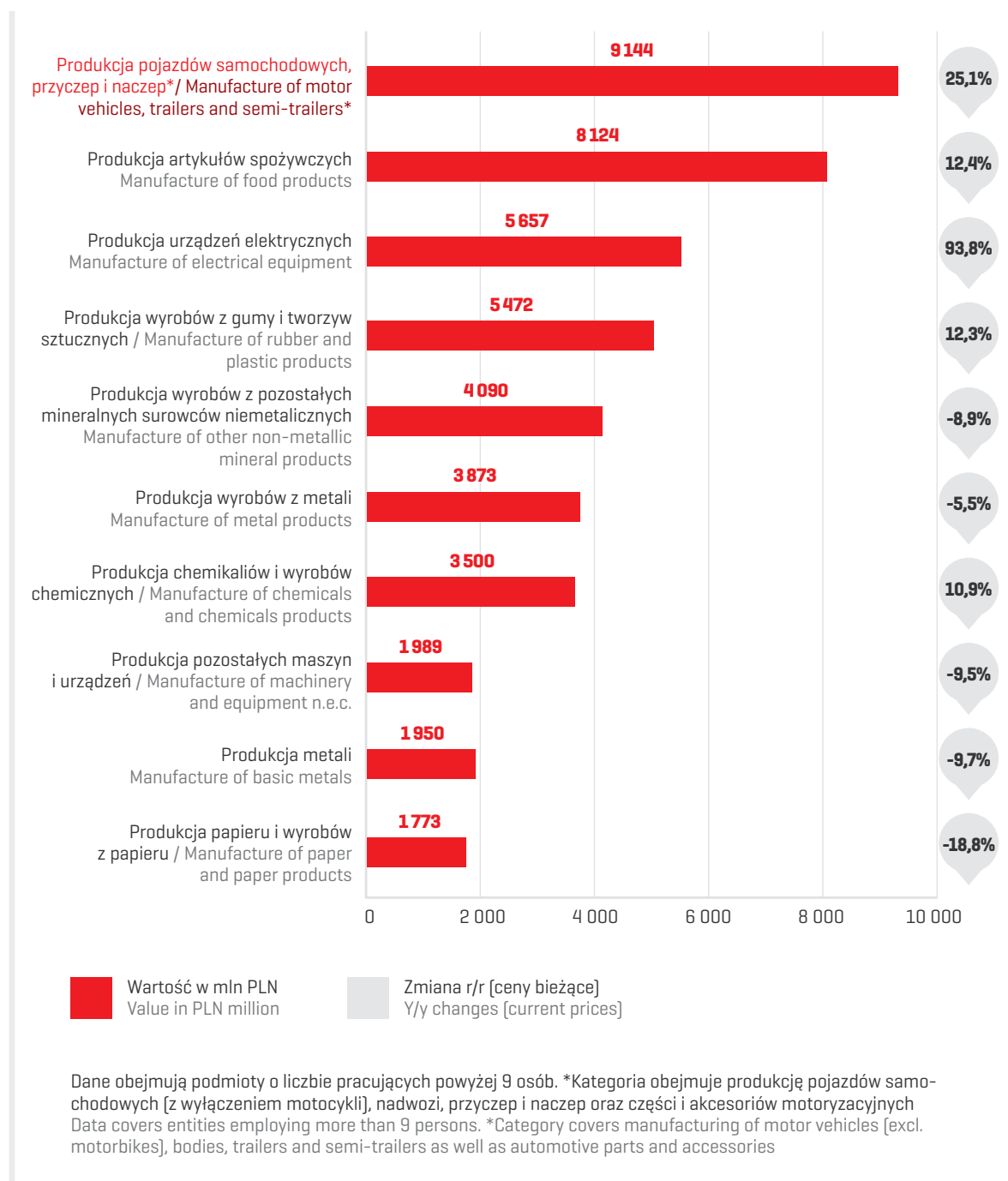
In total, automotive manufacturing accounts for 7.6% workplaces in the whole Polish industry.

Together with employment growth, there was an increase in average monthly gross wages and salaries in automotive manufacturing. In 2018, it amounted to PLN 5.608, up by 5.6% compared to the previous year.

Labour costs in automotive manufacturing remain relatively high, amounting to 107% of the average in the entire industry in 2019.

In 2019, automotive manufacturers' nominal (in current prices) output grew significantly faster than employment.

## NAKLĄDY INWESTYCYJNE W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2019 R. [MLN PLN] INVESTMENT OUTLAYS IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2019 [PLN MILLION]



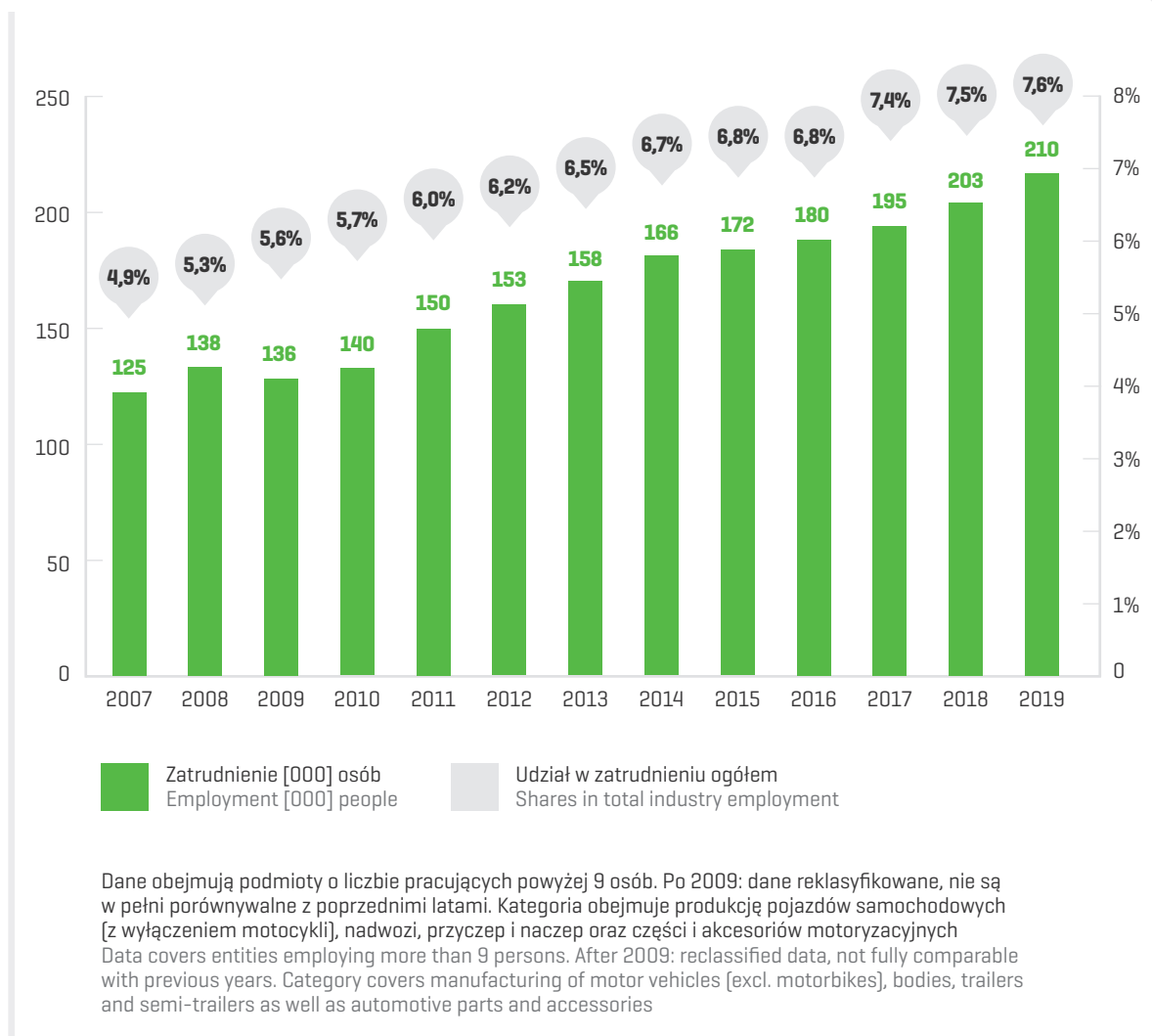
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Koszty pracy w produkcji motoryzacyjnej pozostają stosunkowo wysokie – w 2019 roku stanowiły 107% średniej przemysłu ogółem.

W 2019 roku nominalne (liczone w cenach bieżących) wyniki produkcyjne fabryk motoryzacyjnych rosły szybciej

As a result, labour productivity (understood as annual value of nominal sold production per employee) increased by 1.2%, to PLN 764.8 Also in this respect, automotive manufacturing remained one of the most efficient sectors of manufacturing industry. On the other hand, return

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – ZATRUDNIENIE  
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – EMPLOYMENT



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
Source: KPMG in Poland based on GUS data

niż zatrudnienie. W efekcie wydajność pracy (rozumiana jako nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) wzrosła o 1,2%, do 764,8 zł. Także pod tym względem motoryzacja pozostaje jednym z najbardziej wydajnych sektorów przemysłu przetwórczego. Z drugiej strony, rentowność sprzedaży przemysłu motoryzacyjnego, według danych GUS, w 2019 roku wynosiła 3,5% co oznacza pogorszenie w stosunku do 2018 roku [4,0%] oraz w stosunku do 2017 roku [4,2%].

on sales in automotive manufacturing, according to GUS data, stood at 3.5% in 2019, less than in 2018 [4.0%] and in 2017 [4.2%].



## ZATRUDNIENIE W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2019 R. [000]

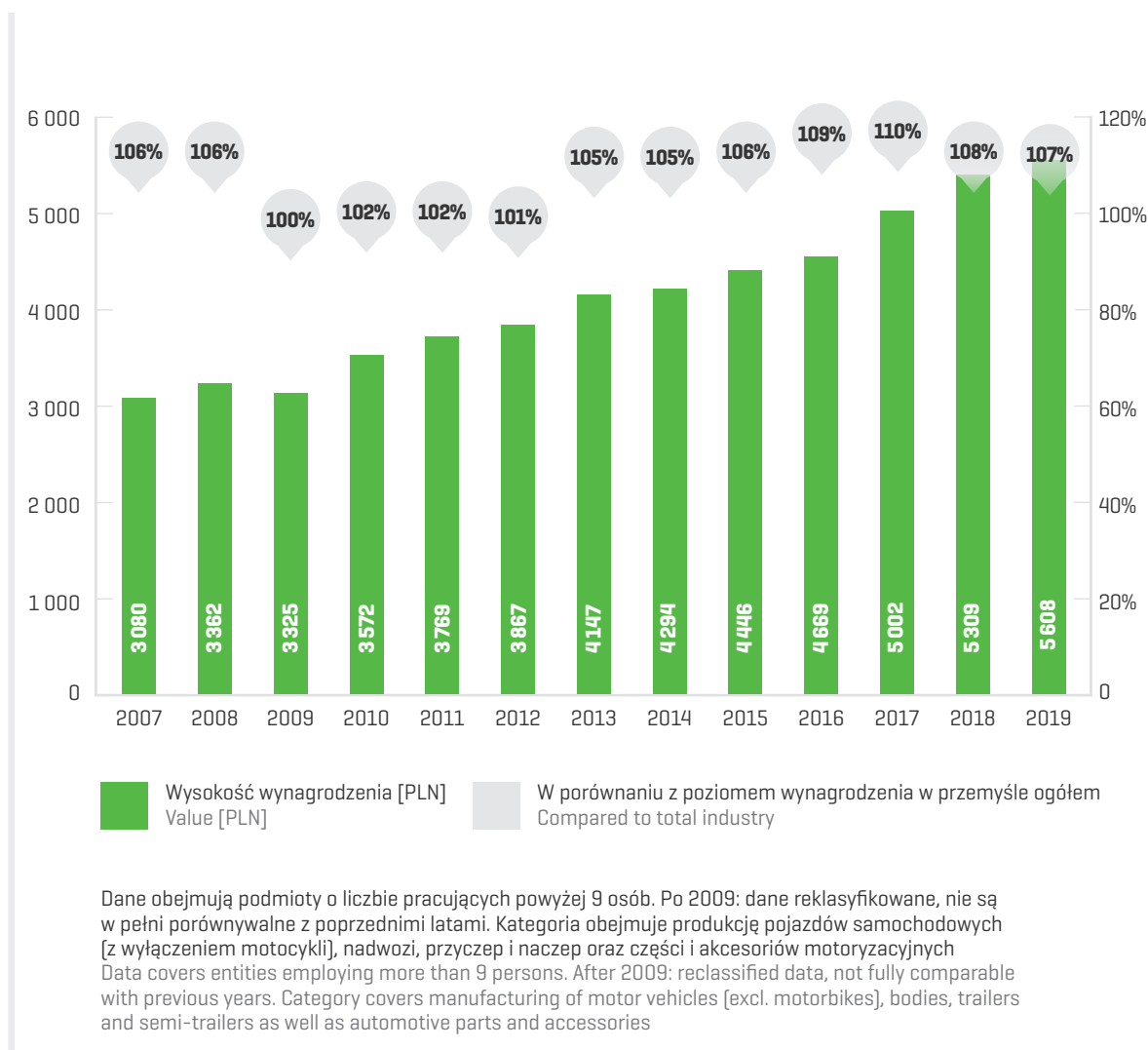
### EMPLOYMENT IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2019 [000]



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

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE  
WYNAGRODZENIE BRUTTO  
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – AVERAGE MONTHLY  
GROSS WAGES AND SALARIES



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
Source: KPMG in Poland based on GUS data

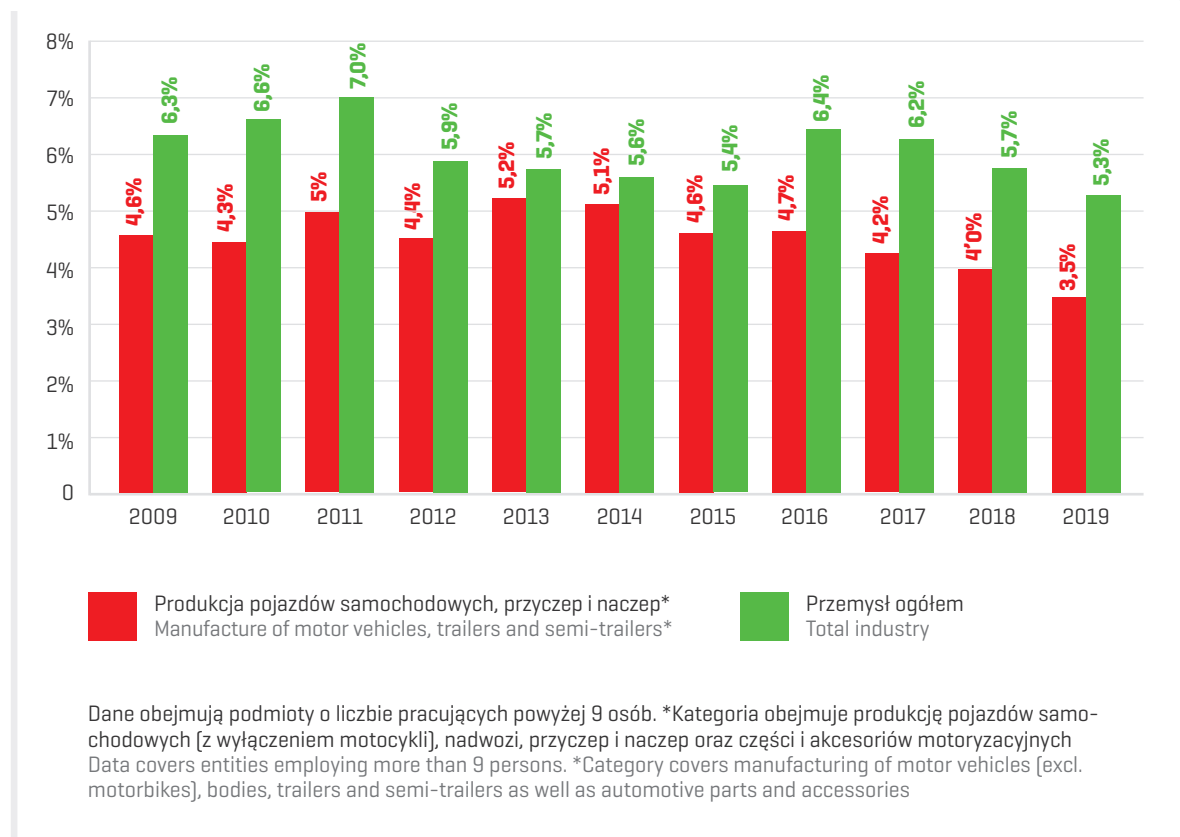
PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE BRUTTO W PRZEMYSLE PRZETWÓRCZYM W 2019 R. [PLN]  
AVERAGE MONTHLY GROSS WAGES AND SALARIES IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2019 [PLN]



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

RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY  
SALES PROFITABILITY



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

## Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie

W 2019 roku eksport szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrósł o 4% r/r i wyniósł 36.0 mld euro. Stanowiło to 15,3% wartości polskiego eksportu towarowego.

Podobnie jak w poprzednim roku, motorem głównym wzrostu były samochody dostawcze, ciężarowe i specjalne. Ich eksport wyniósł 3,6 mld euro, co oznacza wzrost o 9,9% r/r. Wzrósł również eksport autobusów o 31% r/r do poziomu 1,1 mld euro.

Do najszybciej rosnących podkategorii należały m.in.: jednoślady, podwozia z silnikiem, układy wydechowe i ich części oraz silniki.

Spadki odnotowano w sześciu kategoriach, w tym w trzech, który ma istotny udział w całkowitym eksporcie motoryzacyjnych z Polski: części mechaniczne silników [-7% r/r], układy kierownicze i ich części

## The role of the automotive sector in polish exports

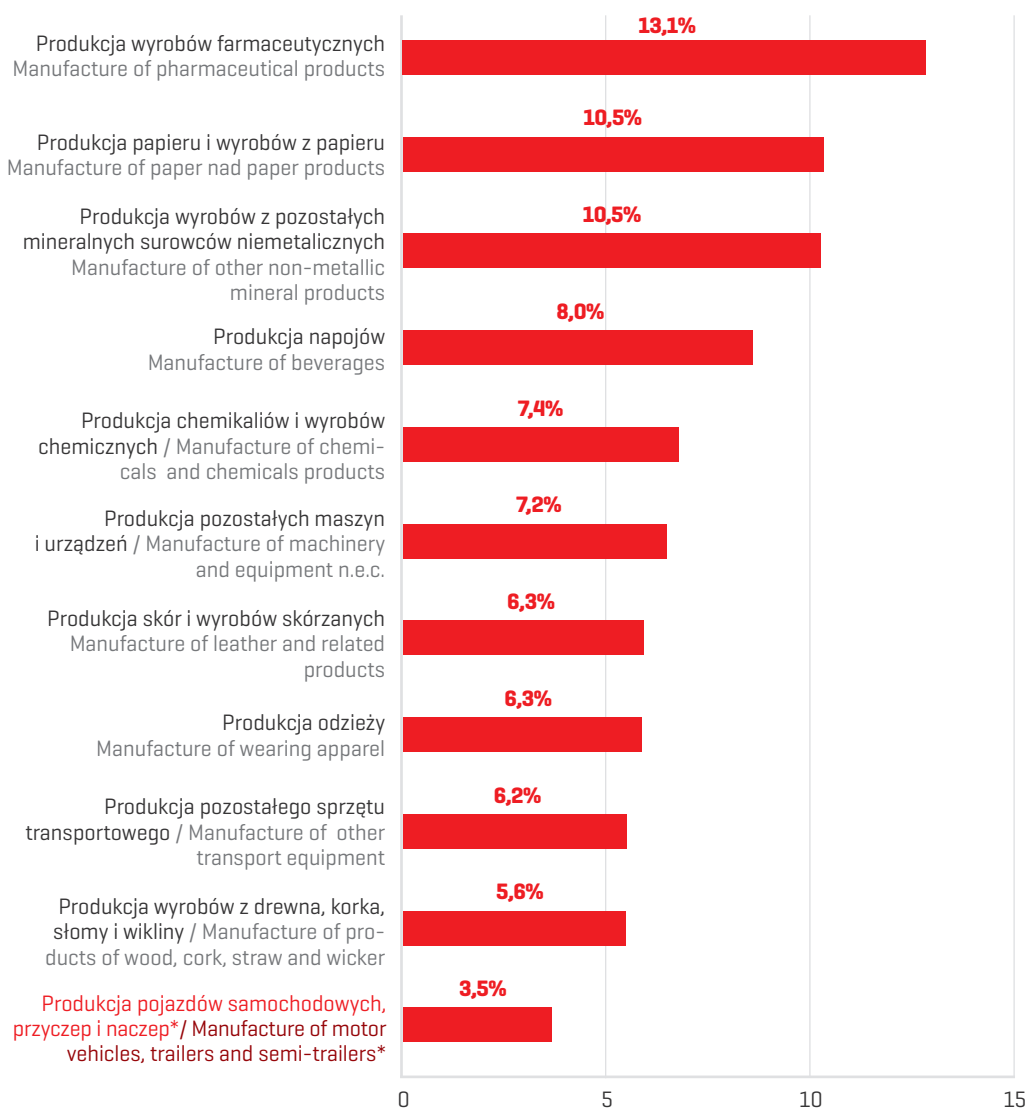
In 2019, exports of automotive products from Poland grew by 4.0% y/y and amounted to EUR 36.0 billion. It accounted for 15.3% of total Polish exports of goods.

As in the previous year, sales of CVs, special vehicles were the driver of export increase. Their export value reached EUR 3.6 billion, which means an increase of 8.9% y/y. Exports of buses also increased by 28% y/y and reached a value of EUR 1.1 billion.

The fastest growing subcategories were, among others: powered two-wheelers, chassis fitted with engines, exhaust systems and parts thereof and engines.

Six categories noted a drop in export value, three of which contribute significantly to the total value of Polish automotive exports: mechanical engine parts [-7% y/y], steering systems and parts [-2.2% y/y] and other parts and components [-5.9% y/y].

## RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2019 R. SALES PROFITABILITY IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2019

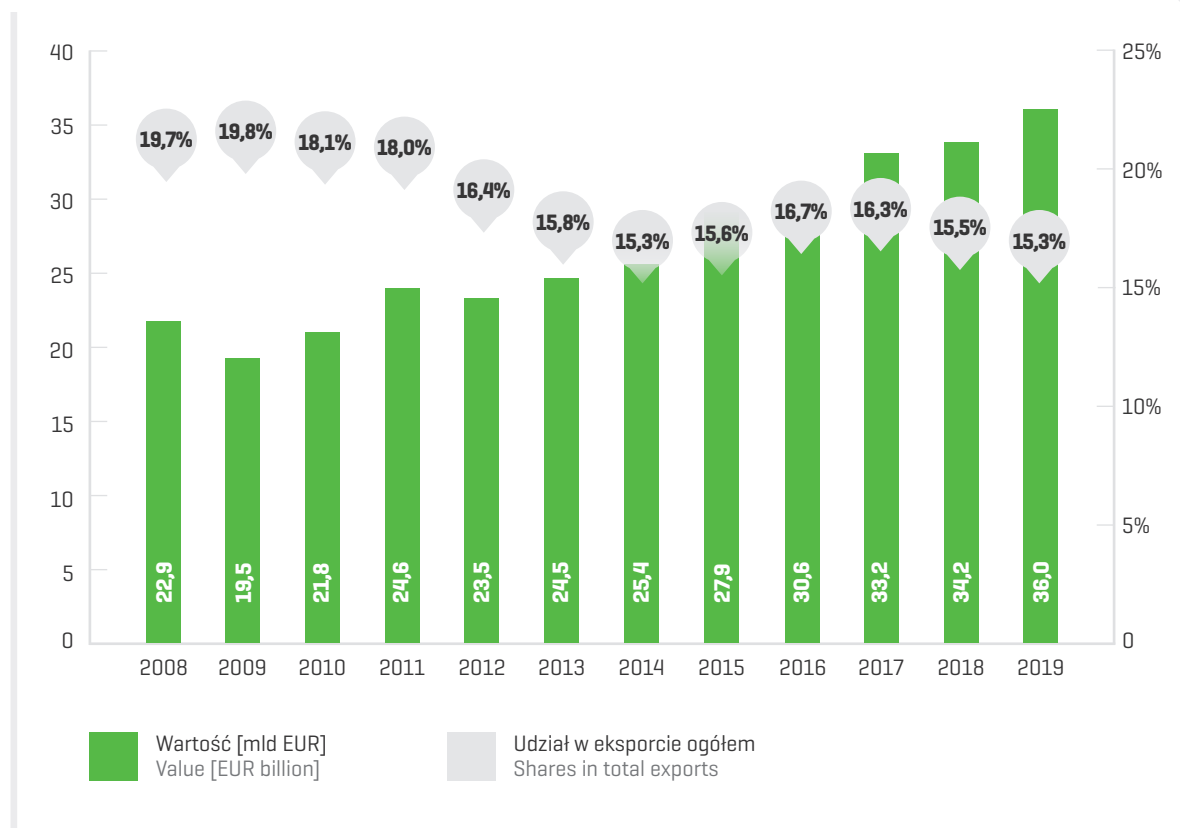


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. \*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. \* Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS  
Source: KPMG in Poland based on GUS data

EKSPORT MOTORYZACYJNY Z POLSKI  
POLISH AUTOMOTIVE EXPORTS

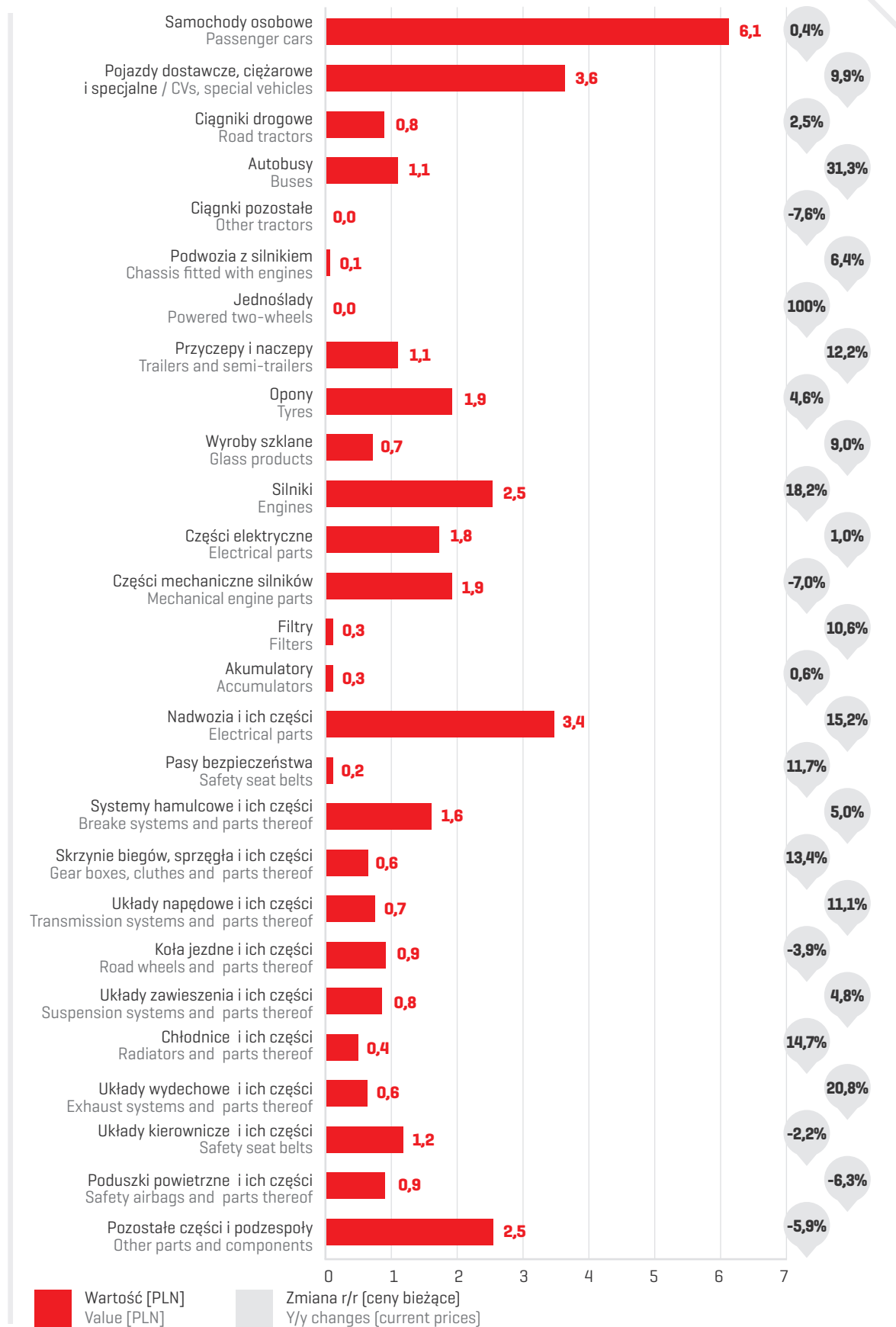


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

[-2,2%] r/r oraz pozostałe części i podzespoły [-5,9% r/r]. Wśród kluczowych odbiorców eksportu motoryzacyjnego z Polski na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży do Rosji [43,2% r/r], Austrii [25,7% r/r] i Słowacji [20,6% r/r]. Eksport do Niemiec, zdecydowanie największego odbiorcy produktów przemysłu motoryzacyjnego w Polsce, wzrósł o 2,1% r/r. Spadek całkowitej wartości eksportu motoryzacyjnego z Polski odnotowano w przypadku 7 krajów: Turcji [-15,1% r/r], Wielkiej Brytanii [-4,7% r/r], Holandii [-4,4% r/r], Hiszpanii [-3% r/r], Rumunii [-2,1% r/r], Włoch [-2% r/r] oraz Czech [-1% r/r].

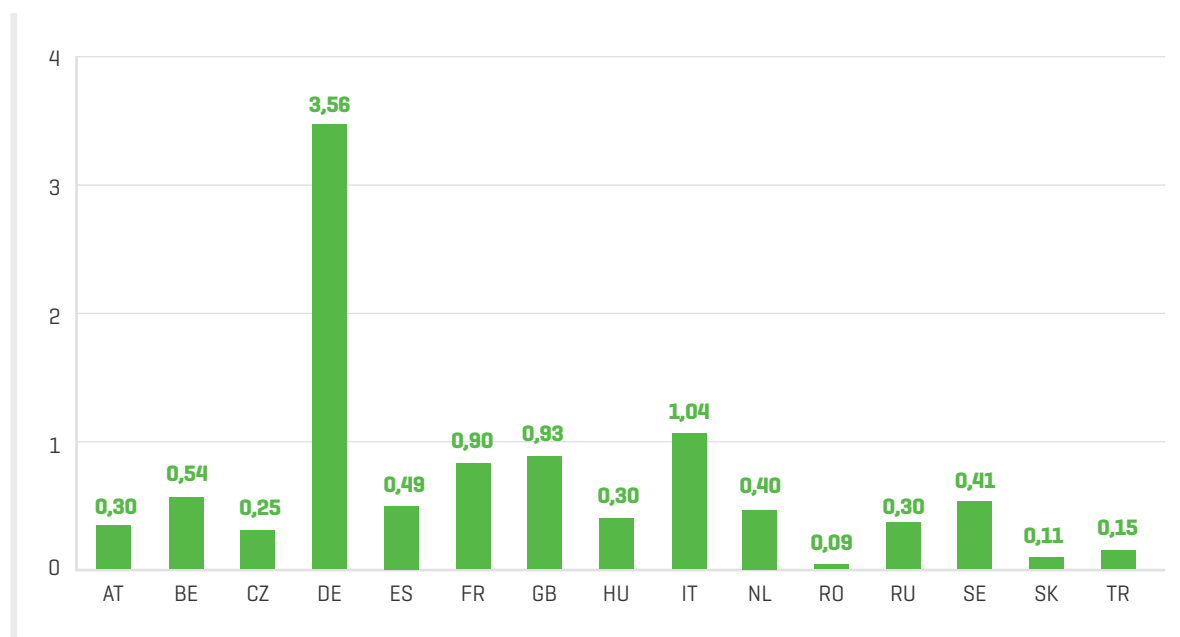
Among key recipients, growth was significant in case of Russia [43,2% y/y], Austria [25,7% y/y] and Slovakia [20,6% y/y]. Exports to Germany, which is by far the most important destination for automotive products from Poland, rose by 2,1% y/y. A drop in total export value was noted in the case of seven countries: Turkey [-15,1% y/y], Great Britain [-4,7% y/y], Netherlands [-4,4% y/y], Spain [-3% y/y], Romania [-2,1% y/y], Italy [-2% y/y] and Czech Republic [-1% y/y].

## EKSPORT MOTORYZACYJNY Z POLSKI W 2019 R. [MLD EUR] / POLISH AUTOMOTIVE EXPORTS IN 2019 [EUR BILLION]



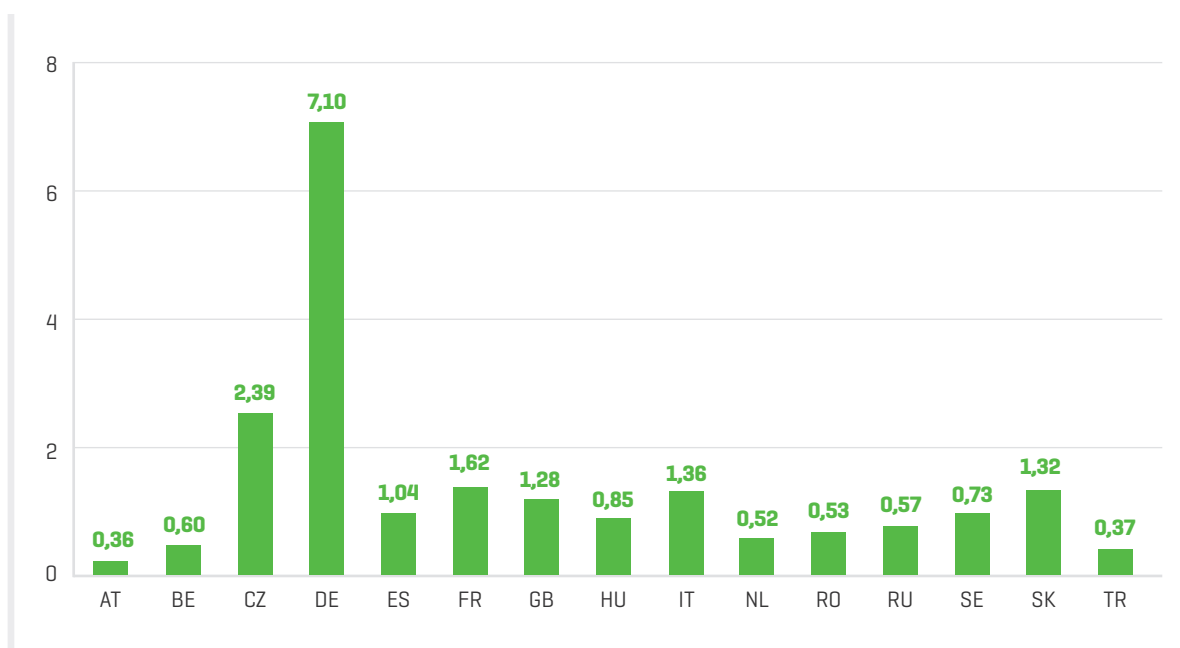
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat / Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

KLUCZOWE KIERUNKI EKSPORTU POJAZDÓW ORAZ PRZYCZEP I NACZEP Z POLSKI W 2019 R. [MLD EUR]  
KEY DESTINATIONS OF POLISH EXPORTS OF VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS IN 2019  
[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 2019 R. [MLD EUR]  
KEY DESTINATIONS OF POLISH EXPORTS OF COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES  
IN 2019 [EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data



## Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w Polsce

Od wielu lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowo-Wschodniej. W najlepszych latach ostatniej dekady zagraniczne firmy inwestowały w Polsce nawet 15,6-17,2 mld euro rocznie. Światowy kryzys sprawił, że po 2008 roku tempo napływu kapitału zagranicznego silnie się wahało, zaś w 2013 roku wyniósł on jedynie 2,1 mld euro. Rok 2014 przyniósł jednak wyraźne odbicie w postaci ponad czterokrotnego wzrostu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których wartość wyniosła blisko 9,0 mld euro.

Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był do 2008 roku stosunkowo stabilny i mieścił się w granicach 300-700 mln euro rocznie. Po 2008 roku saldo napływu BIZ w motoryzacji było bardzo zmienne i dwukrotnie przyjmowało w skali roku ujemne wartości. W 2014 napływ inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym wyniósł 870 mln euro. Był to wzrost w stosunku do 2013 roku (o 129 mld euro). Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym sektorze w 2018 roku osiągnęła 10,3 mld euro.

Oprócz BIZ w przemyśle motoryzacyjnym warto uwzględnić inwestycje zagraniczne w segmencie handlowo-usługowym. Saldo bezpośrednich inwestycji w tym sektorze w 2018 roku było ujemne. Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2018 roku wyniosła ponad 2,5 mld euro.



## Foreign direct investment in the automotive industry in Poland


For many years Poland has been one of the most important recipients of foreign direct investment (FDI) in Central and Eastern Europe. In the best years of the last decade, the amount of foreign capital invested in Poland reached EUR 15.6-17.2 billion annually. Unfortunately, the global crisis led to significant instability of FDI inflow, which slowed down to EUR 2.1 billion in 2013. 2014 brought about a significant, more than fourfold, increase of foreign direct investment inflow, which reached almost EUR 9.0 billion.

The inflow of foreign capital into the automotive sector had been relatively stable up to 2008 and amounted to EUR 300-700 million a year. After 2008, however, net automotive FDI inflow became very instable and twice its annual value proved negative. In 2014, net FDI inflow amounted to EUR 870 million, an increase compared to 2013 (up by EUR 129 million). Total FDI stock in this sector reached as much as EUR 10.3 billion at the end of 2018.

Along with FDI in automotive manufacturing, it is worth to analyse foreign investment in trade and services. In 2018, the balance of direct investments in this sector was negative. In total, FDI stock value in the segment reached almost EUR 2.5 billion at the end of 2018.

NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH [MLN EUR]  
FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW [EUR MILLION]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem Total	8 260	15 576	17 196	10 085	9 863	10 473	14 832	4 716	2 059	8 994	12 138	12 588	8 142	11 818
	325	467	681	-347	432	759	-93	1 308	741	870	1 157	928	752	681
	Brak danych / No data					-103	67	103	167	122	408	367	598	-129

 Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep\*  
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers\*



 Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli  
Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles


\*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych


\*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP / Source: KPMG in Poland based on NBP data

WARTOŚĆ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH [MLN EUR]  
FOREIGN DIRECT INVESTMENT STOCK [EUR MILLION]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem Total	76 677	95 412	121 112	116 382	128 834	161 378	157 151	178 257	168 506	171 674	167 091	176 005	200 638	199 789
	4 727	5 311	6 405	4 766	5 818	6 478	6 527	7 990	7 238	7 811	8 643	9 212	10 148	10 314
	Brak danych / No data					1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118	2 028	2 834	2 449

 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



**KPMG** to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia obecnie 219 000 pracowników w 147 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie [kpmg.pl](http://kpmg.pl)

Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych.

Więcej na stronie [kpmg.com/pl/motoryzacja](http://kpmg.com/pl/motoryzacja)

**KPMG** to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia obecnie 219 000 pracowników w 147 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie [kpmg.pl](http://kpmg.pl)

Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych.

Więcej na stronie [kpmg.com/pl/motoryzacja](http://kpmg.com/pl/motoryzacja)



06

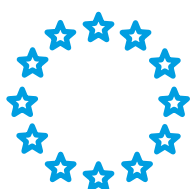
EUROPA

---

EUROPE



# 06



EUROPA  
EUROPE

## Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu ośmiu<sup>1</sup> krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2018 roku 308,4 mln pojazdów samochodowych, w tym 267,8 mln aut osobowych.

Średnio na tysiąc mieszkańców przypadały 602 pojazdy samochodowe. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2018 roku w Luksemburgu [750], na Cyprze [739] i we Włoszech [721].

Największy park samochodów znajdował się w 2018 roku w Chinach, gdzie było zarejestrowanych 205,6 mln samochodów osobowych dane chińskiego urzędu statystycznego), w USA 111,2 mln [Federalna Administracja Drogowa, dane na koniec 2017 roku], w Japonii 62 mln [dane z 2018 roku Japońskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów JAMA], w Rosji 47,4 mln [urząd statystyczny Rosji, dane z 2018 roku], w Brazylii 35,5 i w Meksyku 27 [dla obu krajów dane OICA z 2015 roku].

## Vehicle fleet

ACEA's statistics reveal that in 2018 twenty-eight European<sup>1</sup> Union countries were home to 308.4 million registered motor vehicles, including 267.8 million passenger cars.

The average number of passenger cars per 1,000 population was 602. In 2018, the highest saturation with passenger cars in EU states per 1,000 population was declared for Luxembourg [750], Cyprus [739], and Italy [721]. The largest vehicle fleet in 2018 was based in China which was home to 205.6 million registered passenger cars [figures of the National Bureau of Statistics of China], the US had a fleet of 111.2 million [Federal Highway Administration; data as of end-2018], Japan of 62 million [2018 figures from the Japan Automobile Manufacturers Association], Russia of 47.4 million [the Russian Federal State Statistics Service; 2018 data], Brazil of 35.5 million and Mexico of 27 million [2015 OICA figures for both countries].

W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 151,6 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (39,2 mln), Chinami (25,7 mln), Japonią (14,3 mln) i Meksykiem (10,4).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2018 roku średni wiek samochodu osobowego wyniósł 10,8 roku i lekkiego dostawczego w Europie 10,9 roku. Natomiast średni wiek samochodu ciężarowego przekroczył 12 lat. Najmłodsza flotą w UE dysponował Luksemburg. Średni wiek pojazdów osobowych wynosił tam 6,4 roku, lekkich dostawczych 6,3 roku zaś ciężarowych 6,5 roku.

W parku użytkowanych pojazdów maleje popularność diesla. W 2018 roku udział samochodów z takim napędem wyniósł 41,9 proc., natomiast benzynowych 54 proc., wylicza ACEA. Odsetek pojazdów z napędem elektrycznym (baterijnym) stanowił w 2018 roku 0,3 proc. unijnego parku samochodów osobowych, zaś na hybrydowy przypadło 0,7 proc.

## Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2019 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 15,8 mln nowych aut osobowych, o 1,2 proc. więcej niż w 2018 roku. Kraje UE-15 zanotowały 0,7-procentowy wzrost, państwa nowej UE zarejestrowały przyrost o 6,2 proc., zaś kraje EFTA osiągnęły taki sam wynik jak rok wcześniej.

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 3,6 mln samochodów, na drugim Wielka Brytania (2,3 mln), na trzecim Francja (2,2 mln), przed Włochami (1,9 mln).

W krajach UE i EFTA najpopularniejszą marką w 2019 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 11,2 proc. rynku (o 0,1 punktu proc. mniej niż rok wcześniej) z rejestracjami blisko 1,8 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z udziałem 24,5 proc. o 0,5 punktu proc. więcej niż w 2018 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie był Renault z rejestracjami 1,0 mln aut, co dało marce 6,7 proc., o 0,4 punktu proc. mniej niż w 2018 roku. Na trzecim miejscu znalazł się Ford z wynikiem 6,1 proc. (o 0,2 punktu proc. mniej w stosunku do 2018 roku), a za nim Peugeot, zajmując 6,1 proc. rynku (o 0,1 punkt proc. mniej w stosunku do wcześniejszego roku). Pierwszą piątkę zamyka Mercedes z wynikiem 5,7 proc., o 0,1 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego.

The biggest HCV fleet consisting of 151,600 trucks was based in the US, ahead of the EU (39.2 million), China (25.7 million), Japan (14.3 million), and Mexico (10.4 million). ACEA estimates indicate that the average age of a European passenger car and LCV in 2018 was 10.8 years, while LCVs were 10.9 years old on the average. Meanwhile, an average truck was over 12 years old. Luxembourg was home to the youngest European fleet with the average age of passenger cars of 6.4 years, 6.3 years for light commercial vehicles and 6.5 years for HCVs.

The share of diesel-powered vehicles in total fleet is plummeting. ACEA's figures reveal that in 2018 the share of vehicles with a diesel unit accounted for 41.9 per cent, while the figure for petrol stood at 54 per cent. In 2018, the percentage of cars fitted with an electric drive (traction battery) had 0.3 per cent of share in EU's total passenger car fleet, whereas hybrids accounted for 0.7 per cent.

## New vehicle registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in the European countries (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 15.8 million passenger cars in 2019, that is, 1.2 per cent more than in 2018. The EU-15 Member States reported a rise in registrations by 0.7 per cent, new EU states declared an increase by 6.2 per cent, whereas the figure for EFTA countries remained unchanged since last year.

Ranking first in terms of registrations was once more Germany with 3.6 million vehicles, the UK came second (2.3 million), and France third (2.2 million), ahead of Italy (1.9 million).

Just like in recent years, the most popular make in the EU and the EFTA states in 2019 was Volkswagen with 11.2 per cent of market share (down by 0.1 percentage points versus the previous year) and nearly 1.8 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also secured the leading position in Europe for VW AG with 24.5 per cent of market share, up by 0.5 percentage points versus 2018.

Ranking second in terms of popularity in Europe was Renault with 1.0m registrations, what gave the French brand 6.7 per cent of share, or 0.4 per cent less versus the previous year. Ford come third with 6.1 per cent of market share (down by 0.1 per cent versus the previous year), ahead of Peugeot with 6.1 per cent of market share (down by 0.1 percentage point year-to-year). Last

REJESTRACJE SAMOCHODÓW W EUROPIE (EU27 + EFTA) [000 SZT.]  
MOTOR VEHICLE REGISTRATIONS IN EUROPE (EU27 + EFTA) [000 UNITS]

	2019	2018	Zmiana % r/r Change % y/y
Osobowe / Cars	15 805,8	15 624,9	1,2
Dostawcze / LCVs	2189,3	2130,0	2,8
Samochody ciężarowe / Trucks	400,3	396,8	0,9
Autobusy / Buses	46,2	44,2	4,5
<b>Razem / Total</b>	<b>18 441,6</b>	<b>18 194,4</b>	<b>1,4</b>

Źródło: ACEA / Source: ACEA

W 2019 roku liczbę rejestracji najdynamiczniej zwiększyła niszowa marka Alpine (o 127,7 proc.), a z większych graczy: Lancia (o 20,6 proc.), Lexus (o 19,8 proc.) i Smart (o 15,8 proc.).

W 2019 roku 58,1 proc. zarejestrowanych w EU i EFTA aut osobowych wyposażonych było w silnik benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 56,0 proc. W 2019 roku udział samochodów z silnikami diesla wyniósł 30,1 proc. (35,4 proc. w 2018 roku).

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 11,1 proc. rejestracji, gdy rok wcześniej 8 proc. Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Europie 1753,3 tys., o 41,1 proc. więcej niż w 2018 roku.

W tej liczbie znalazło się 931,8 tys. aut hybrydowych (o 49,2 proc. więcej niż w 2018 roku), 564,2 tys. pojazdów ładowanych z sieci (zarówno hybryd jak i modeli bateryjnych), o 45,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butan) zarejestrowano 257,3 tys., o 11,7 proc. więcej niż w 2018 roku.

Najwięcej modeli z napędem alternatywnym zarejestrowano w Niemczech, 317,6 tys., o 74,6 proc. więcej niż w poprzednim roku. Wzrost nastąpił głównie dzięki podwojeniu rejestracji modeli hybrydowych.

Drugie miejsce przypadło wieloletniemu liderowi w tej grupie aut, Włochom, w których rejestracje sięgnęły 301,0 tys. aut, o 18,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Były to głównie modele z zasilaniem gazowym i hybrydy. Kolejnymi rynkami dla modeli z napędem alternatywnym okazały się w 2019 roku: Wielka Brytania (229 tys.) i Francja (176,9 tys.).

in the top five came Mercedes with 5.7 per cent of share, up by 0.1 percentage points versus the previous year.

In 2019, the sharpest rise in registrations was declared by the niche Alpine brand (up by 127.7 per cent), while among the biggest players Lancia was up by 20.6 per cent, Lexus by 19.8 per cent and Smart by 15.8 per cent. In 2019, 58.1 per cent of passenger cars registered in the EU and EFTA countries were fitted with a petrol engine. Last year's figure stood at 56.0 per cent. In 2019, the share of diesel-powered vehicles accounted for 30.1 per cent of total fleet (35.4 per cent in 2018).

Vehicles fitted with an alternative drive accounted for 11.1 per cent of registrations versus 8 per cent the year before. Europe was home to 1,752,200 vehicles fitted with alternative drives, i.e. 41.1 per cent more versus 2018. This figure includes 931,800 hybrids (up by 49.2 per cent versus 2018), 564,200 vehicles fitted with traction batteries (both hybrids and battery-powered models), what marks an increase by 45.5 per cent versus the previous year. The alternative drive fleet (CNGS and propane-butane) accounted for 257,300 vehicles, up by 11.7 per cent versus 2018.

The biggest number of alternative drive vehicles was registered in Germany (317,600; up by 74.6 per cent versus the previous year). The increase was mainly driven by hybrid registrations which went up twofold.

The second place went to the long-term leader in this category. Registrations of the Italian brand totalled 301,000 units and were up by 18.6 per cent compared to the previous year. These were mainly auto gas-powered models and hybrids. Other leading markets for models with an alternative drive in 2019 included: United Kingdom (229,000) and France (176,900).



## Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2019 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc poniżej 3,5 tony w krajach UE i EFTA wzrosła o 2,8 proc. do ponad 2,2 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony przekroczyła 400,3 tys. i były o 0,9 proc. większe w stosunku do zanotowanych w 2018 roku.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2019 roku w krajach UE i EFTA o 0,2 proc. do 321,8 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracją 68,0 tys. sztuk, o 1,9 proc. więcej niż w 2018 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 49,5 tys. samochodów, o 2,1 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (42,8 tys., o 9,2 proc. więcej od wcześniejszego roku). Polska jest czwartym rynkiem z wynikiem 25,4 tys. pojazdów.

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły w krajach UE i EFTA 46,2 tys. [o 4,5 proc. więcej niż w 2018 roku], w tym 6,8 tys. we Francji, 6,6 tys. w Wielkiej Brytanii i 6,4 tys. w Niemczech. Polska była szóstym rynkiem, z rejestracjami 2,5 tys. autobusów.

## Europejski filar

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 28 krajach Europy działało w 2019 roku 309 fabryk montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W dziewiętnastu unijnych krajach działało 229 zakładów. Do członków ACEA należały 193 europejskie zakłady, w tym 168 w Unii Europejskiej.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały w 2019 roku 21,3 mln samochodów wszelkich typów, gdy produkcja światowa sięgnęła 91,8 mln, w tym 67,1 mln osobowych. Europejskie fabryki wyprodukowały w 2019 roku 18,7 mln samochodów osobowych, co stanowi 27,9 proc. światowej produkcji tego asortymentu. Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

Według danych OICA z 2019 roku w Europie najwięcej aut osobowych produkowanych jest w Niemczech (4,7 mln), w Hiszpanii (2,2 mln), Francji (1,7 mln), Czechach (1,4 mln), Wielkiej Brytanii (1,3 mln), Słowacji (1,1 mln), Włoszech (0,5 mln), Węgrzech (0,5 mln), Rumunii (0,5 mln) i w Polsce (0,4 mln).

## Registrations of commercial vehicles

ACEA reveals that the number of registrations of light commercial vehicles with GVWR below 3.5 tonnes in the EU and the EFTA states has gone up in 2019 by 2.8 per cent to more than 2.2 million vehicles. Registrations of new trucks with GVWR above 3.5 tonnes exceeded 400,300 units and were up by 0.9 per cent versus 2018. In 2019, registrations of trucks and tractor units with GVWR above 16 tonnes in the EU and the EFTA states were up by 0.2 per cent to 321,800 vehicles. With 68,000 HCV registrations, i.e. 1.9 per cent more than in 2018, Germany remained the largest market in Europe. It outperformed France with 49,500 registered vehicles, up by 2.1 per cent on a year earlier, and the UK (42,800; up by 9.2 per cent compared to the previous year). Poland is the fourth largest market with 25,400 vehicles. Registrations of buses with GVWR above 3.5t in the EU and EFTA countries accounted for 46,200 units (up by 4.5 per cent versus 2018). This figure includes 6,800 registrations in France, 6,600 in the UK and 6,400 in Germany. With 2,500 bus registrations, Poland came sixth in the league table.

## The backbone of the European economy

The automotive sector and related industries are the backbone of the European economy. In 2019, twenty-eight European countries were home to 309 auto final assembly and engine facilities. There were 229 auto factories in 19 EU states. ACEA members operated 193 manufacturing sites, including 168 based in EU Member States. In 2019, European manufacturing sites assembled 21.3m of vehicles large and small, while global automotive production totalled 91.8m vehicles, including 67.1m passenger cars.

In 2019, European factories assembled 18.7 million passenger cars, what corresponds to 27.9 percent of global automotive production. The European Union is the second largest passenger car manufacturing region after China.

OICA's figures reveal that the biggest number of passenger cars in Europe is made in Germany (4.7m), Spain (2.2m), France (1.7m), the Czech Republic (1.4m), the UK (1.3m), Slovakia (1.1m), Italy (0.5m), Hungary (0.5m), Romania (0.5m) and Poland (0.4m).

Lekkie pojazdy dostawcze o dmc do 3,5 tony<sup>2</sup> wyjeżdżają w największej liczbie z fabryk w Francji (0,5 mln), Hiszpanii (0,5 mln.) i Włoch (0,3 mln). W produkcji samochodów ciężarowych o dmc przekraczającym 16 ton<sup>3</sup> prym wiodą Włochy (60,3 tys.) przed Hiszpanią (49,8 tys. tys.). Zaznaczyć jednak musimy, że część krajów, mimo znacznego udziału nie podaje wielkości swojej produkcji.

Wartość eksportu ponad 5,4 mln samochodów osobowych poza UE-28 wyniosła w 2018 roku 127,6 mld euro, zaś wartość importu 3,7 mln aut osobowych sięgnęła 46 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 81,6 mld euro.

Działające w UE fabryki wyeksportowały w 2018 roku 303 tys. samochodów ciężarowych oraz autobusów o dmc powyżej 3,5 ton wartości 6,7 mld euro, gdy import 94 tys. takich pojazdów osiągnął wartość 2 mld euro. Nadwyżka wyniosła 4,6 mld euro.

W przypadku lekkich pojazdów użytkowych import wyniósł 457 tys. pojazdów przy eksporcie 362 tys., zaś bilans handlowy był ujemny i sięgnął 1,8 mld euro.

Europejski przemysł motoryzacyjny osiągnął dodatni bilans handlowy w łącznej wysokości 84,4 mld euro.

ACEA podaje, że danina zmotoryzowanych w piętnastu krajach UE wyniosła w 2017 roku 428 mld euro.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w 2017 roku (najnowsze dane) 2,6 mln osób, czyli 8,5 proc. zatrudnionych w europejskim przemyśle przetwórczym. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio produkcyjnymi jest to 3,5 mln osób, co stanowi 11,4 proc. zatrudnionych w przemyśle. Łącznie pracujących w przemyśle, usługach i budownictwie jest 13,8 mln osób, co stanowi 13,5 proc. wszystkich pracujących w UE.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2017 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (869 tys.), we Francji (223 tys.), Polsce (203 tys.), Wielkiej Brytanii (186 tys.), Rumunii (185 tys.), Czechach (177 tys.), Włoszech (163 tys.) i Hiszpanii (158 tys.).

## Ekologiczne wyzwania

ACEA domaga się przygotowania odpowiedniej infrastruktury dla pojazdów z napędami alternatywnymi. Program Zielony Ład mówi o 1 mln publicznych punktów do ładowania aut elektrycznych, co jest powtórzeniem celów z wcześniejszego programu Komisji Europejskiej.

Jest on niewystarczający, co KE sama przyznaje w szacunkach na 2030 roku, które przewidują konieczność wybudowania 2,8 mln publicznych punktów ładowania.

Most light commercial vehicles with GVWR of up to 3.5t<sup>2</sup> are assembled in France (0.5m), Spain (0.5m), and Italy (0.3m). Italy (60,300 units), ahead of Spain (49,800) leads the way in production of trucks with GVWR over 16 tonnes<sup>3</sup>. It should be stressed, however, that despite their considerable share, some countries fail to reveal the size of their production volume.

In 2018, the value of exports of more than 5.4 million passenger car to non-UE-28 states stood at €127.6b, whereas the value of imports of 3.7 million passenger cars fetched €46b, with the surplus totalling €81.6b.

Factories operating in the EU states exported 303,000 HCVs and buses with GVWR above 3.5t valued at €6.7b, while import of 94,000 such vehicles was estimated at €2b. The surplus accounted for €4.6b.

Imports of light commercial vehicles accounted for 457,000 vehicles, while export for 362,000 units, what indicates a negative balance estimated at EUR 1.8b.

The European motor industry declared a positive trade balance totalling €84.4 billion.

ACEA reveals that total taxes paid by motorists in EU-15 states in 2017 stood at €428 billion.

In 2017 (the latest data available), 2.6 million people or 8.5 per cent of total employment in the European processing industry, made their living directly on European auto manufacturing operations. If we add to that indirect employment, total count would be estimated at 3.5 million people, what corresponds to 11.4 per cent of total employment in the sector. 13.8 million people altogether are employed in the industry, services and construction, what accounts for 13.5 per cent of the total employment level in the EU.

ACEA's statistics reveal that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2017 were based in Germany (869,000), France (223,000), Poland (203,000), the UK (186,000), Romania (185,000), the Czech Republic (177,000), Italy (163,000) and Spain (158,000).

## Environmental challenges

ACEA calls for development of appropriate infrastructure for vehicles with alternative drives. The European Green Deal mentions one million public charging points for EVs, what is consistent with targets set in the previous agenda of the European Commission.

It is yet insufficient, what the European Commission admits in its estimates which reveal that 2.8 million charging points will be needed by 2030. Therefore,

Zatem unijni politycy przewidują 15-krotny wzrost w stosunku do stanu obecnego.

ACEA wzywa Komisję Europejską do zrewidowania dyrektywy o infrastrukturze dla paliw alternatywnych (AFID) z 2014 roku. Znowelizowany dokument powinien doprowadzić do znacznie szybszej rozbudowy stacji ładowania dla aut elektrycznych oraz stacji wodoru. ACEA zaznacza, że pojazdy ciężkie mają inne wymagania niż samochody osobowe wobec sieci ładowania. Fundusze na inwestycje powinny pochodzić z programów pomocowych do walki ze skutkami pandemii.

ACEA przyjęła do wiadomości porozumienie pomiędzy Parlamentem Europejskim i Radą EU dotyczące nowych limitów emisji CO<sub>2</sub> na lata 2025 i 2030 dla aut osobowych i lekkich dostawczych. Stowarzyszenie uważa, że wyznaczenie celów redukcji sięgających 37,5 proc. w 2030 roku dla aut osobowych i 31 proc. dla lekkich dostawczych jest godne pochwały, ale zupełnie nierealistyczne, biorąc pod uwagę rozwój infrastruktury.

ACEA wskazuje, że tak wyśrubowane cele zmuszą do znacznie szerszego stosowania elektryfikacji napędów niż jest to obecnie praktykowane. W tej sytuacji rządy muszą zapewnić nie tylko odpowiednie regulacje prawne, ale również przygotować niezbędną infrastrukturę stacji ładowania.

ACEA ostrzega, że wyśrubowane cele mogą podminować 13,3 mln miejsc pracy, jakie w Europie tworzy przemysł motoryzacyjny. Stowarzyszenie wskazuje, że 2017 rok był pierwszym, w którym wzrosła średnia emisja CO<sub>2</sub> nowych aut. Europejska Agencja Ochrony Środowiska [EEA] wylicza, że średnia emisja dwutlenku węgla wg normy NEDC wyniosła w 2018 roku 120,8 grama na km, zaś mierzona wg norm WLTP 148,1 grama. Emisja była o 2 proc. większa niż w 2017 roku. ACEA wskazuje, że od dwóch lat rośnie liczba rejestracji modeli z silnikami benzynowymi. Ten trend utrzymał się w 2019 roku, zatem należy spodziewać się dalszego wzrostu emisji.

W przypadku lekkich samochodów dostawczych emisje CO<sub>2</sub> w 2018 roku wyniosły wg danych EEA 157,9 grama, o 1,2 proc. więcej niż w 2017 roku. Podobnie jak w przypadku modeli osobowych to drugi rok z rzędu wzrostu tego wskaźnika.

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<sub>2</sub>/km dla aut osobowych, jaki wszedł w życie w 2020 roku.

EU politicians foresee a 15-fold increase versus the current status.

ACEA is calling on the European Commission to review the 2014 Alternative Fuels Infrastructure Directive (AFID). The revised document should trigger a much faster development of EV charging points and hydrogen refuelling stations. The Association stresses that heavy vehicles have different needs than cars when it comes to charging infrastructure. Funds for these investments should be included in the coronavirus recovery programmes.

ACEA has acknowledged the agreement made between the European Parliament and the EU Council concerning new CO<sub>2</sub> emission limits for the passenger cars and light commercial vehicles in the years 2025-2030. The Association believes that 2030 reduction targets set at 37.5% for passenger cars and at 31% for light commercial vehicles are commendable, but completely unrealistic given development of infrastructure.

ACEA stresses that such stringent targets will lead to a much wider electrification of drives than today. In such circumstances, governments need to ensure adequate regulations and offer the essential infrastructure featuring a network of charging stations.

ACEA warns that such stringent targets may undermine 13.3 million jobs created in Europe by the automotive industry. The Association stresses that 2017 was the first year to see an increase in the average carbon emission levels from new vehicles. The European Environment Agency (EEA) estimates that average carbon emissions in 2018 according to NEDC emission factor stood at 120.8 g/km, or 148 g/km according to WLTP procedure. The emission level was higher by 2 percentage points versus 2017. ACEA stresses that registrations of models fitted with petrol units have been growing for two years. This trend remained stable in 2019 and we should expect the continued rise in emission levels over the next year.

EEA quotes that carbon emissions from new light commercial vehicles in 2018 stood at 157.9, or were up by 1.2 per cent versus 2017. Just like in case of passenger cars, the emission factor was up for the second year running. The automotive industry is well aware that natural fossil resources are limited and therefore, it is developing alternative drive solutions which are not only energy-sober, but also friendly to the environment. Auto makers must meet the target of 95 grams CO<sub>2</sub>/km for passenger cars which came into force in 2020.

Environmental challenges are also faced by manufacturers of commercial vehicles. In early 2019, the European

Ekologiczne wyzwania dotyczą także producentów pojazdów użytkowych. Na początku 2019 roku Parlament Europejski oraz Komisja uzgodniły, że emisje CO<sub>2</sub> samochodów ciężarowych zmaleją do 2030 roku o 30 proc. ACEA wskazuje że i w tym wypadku popularyzacji napędów alternatywnych stoi na przeszkodzie brak infrastruktury paliwowej.

ACEA przypomina, że przemysł do tej pory uczynił duży postęp w zmniejszeniu obciążenia środowiska przez transport. Emisje z samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa [czyli emisje CO<sub>2</sub>] o jedną trzecią w porównaniu do roku 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 2017 roku 57,4 mld euro, o 6,7 proc. więcej niż w 2016 roku. Jednocześnie ta suma reprezentuje 28 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Koncerny samochodowe wydały w 2017 roku na B+R o 17,7 mld euro więcej od drugiego na liście przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego.

W 2018 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 53 proc. patentów w sektorze motoryzacyjnym, gdy producenci japońscy 27,6 proc., zaś amerykańscy 11,9 proc. Cały przemysł samochodowy otrzymał ponad 11 tys. patentów.

Parliament and the Commission agreed to reduce CO<sub>2</sub> emissions from heavy commercial vehicles by 30% by 2030. ACEA argues that absence of fuel infrastructure is the biggest roadblock to promotion of alternative drives.

The Association reiterates that to-date, the industry has made an enormous progress in reducing the environmental impact of mobility. Emissions from HCVs with GVWR above 3.5 tonnes were reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption [which translates into CO<sub>2</sub> emission] by one-third compared to 1970. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than their first generations. 25 modern heavy-duty vehicles emit less noise than a single HCV back in 1980.

## The biggest R&D investments

The European motor industry is the biggest private investor in terms of research and development expenditures. R&D spending of ACEA members accounted for €57.4 billion in 2017 alone, and was up by 6.7 per cent versus 2016. Meanwhile, this figure represents 28 per cent of total European investments on R&D. In 2017, automotive manufacturers allocated €17.7b more to R&D than the pharmaceutical and the biotechnological sector which ranks second on the list.

A year later, European auto makers were granted 53 per cent of automotive patents by the European Patent Office, while their Japanese counterparts were left with 27.6 per cent of share, and Americans with 11.9 per cent. The entire automotive industry received more than 11,000 patents.

### PRZYPISY / FOOTNOTES

1. dane dla Bułgarii, Cypru i Malty niedostępne / figures for Bulgaria, Cyprus and Malta were unavailable
2. brak danych dla niektórych krajów / data for some countries are not available
3. brak danych dla niektórych krajów / data for some countries are not available





**Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego**

Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa

Tel. 22 322 71 98, Faks 22 322 76 65

[www.pzpm.org.pl](http://www.pzpm.org.pl)