



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

BRANŻA MOTORYZACYJNA RAPORT

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2019/2020



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

Autorami Raportu są:

Karol Jaworecki, Damian Karwala, Paulina Komorowska,
Tomasz Koryzma, Katarzyna Kucharczyk, Maciej Olejnik,
Marek Oleksyn, Krzysztof Sikora, Agnieszka Skorupińska,
Aneta Skrzesińska-Kłos, Agnieszka Starzyńska,
Adriana Zdanowicz – Leśniak,
Karina Zielińska – Piątkowska, Katarzyna Zygmunt
(CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak
i Sawicki sp.k),
Michał Hutyra (Fleet)
Paweł Barański, Agnieszka Kurek, Mirosław Michna,
Monika Piosik, Wojciech Rylukowski, Kiejstuf Żagun
(Firma Doradcza KPMG),
Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy),
Piotr Sarnecki (Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego),
Łukasz Bondaruk, Łukasz Karpiesiuk
(SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy sp.k.),
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR)
oraz Robert Przybylski (redaktor).

W Raporcie wykorzystano dane:

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

BRANŻA MOTORYZACYJNA

RAPORT 2019/2020

AUTOMOTIVE INDUSTRY

YEARBOOK 2019/2020

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

Authors are:

Karol Jaworecki, Damian Karwala, Paulina Komorowska, Tomasz Koryzma, Katarzyna Kucharczyk, Maciej Olejnik, Marek Oleksyn, Krzysztof Sikora, Agnieszka Skorupińska, Aneta Skrzecińska-Kłos, Agnieszka Starzyńska, Adriana Zdanowicz – Leśniak, Karina Zielińska – Piątkowska, Katarzyna Zygmunt (CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Sawicki sp.k), Michał Hutyra (Fleet), Paweł Barański, Agnieszka Kurek, Mirosław Michna, Monika Piosik, Wojciech Rylukowski, Kiejstut Żagun (KPMG In Poland), Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy), Piotr Sarnecki (Polish Tyre Industry Association), Łukasz Bondaruk, Łukasz Karpiesiuk, Grzegorz Pizoń (SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy sp.k.), Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR), Robert Przybyłski (editor).

In the Yearbook the data were used supplied by the following organisations: 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, National Fund for Environmental Protection and Water Management, OICA, Polish Chamber of Automotive Industry, Polish Chamber of Insurance, Polish Organisation of Oil Industry and Trade, European Tyre and Rubber Manufacturers Association ETRMA, Polish Tyre Industry Association PTIA, and Polish Leasing Association.

SPIS TREŚCI

TABLE OF CONTENTS

Współpraca zapewni sukces Cooperation ensures success.....	4	Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa Motorists support the state budget.....	78	Podatki dochodowe i ubezpieczenia społeczne Income taxes and social security	149
Wiodący przemysł Europy Leading European industry	5	Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych Poland tops the chart of international carriages	82	POMOC PUBLICZNA STATE AID.....	153
Członkowie Members	6	ELEKTROMOBILNOŚĆ ELECTROMOBILITY.....	85	Pomoc publiczna w Polsce State aid in Poland	155
Wyzwania XXI wieku Challenges of the 21st century.....	10	Dogonić Europę Catching up with Europe	85	Faza inwestycyjna Investment phase	155
Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego The Polish Automotive Industry Association	17	CARSHARING CARSHARING	88	Innovation box Innovation box	157
POLSKA POLAND	19	RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2018 TYRE MARKET IN POLAND AND EUROPE 2018.....	92	Faza operacyjna Business operation phase.....	158
SAMOCZODY OSOBOWE PASSENGERCARS	21	INWESTYCJE DROGOWE 2018 ROAD INVESTMENT 2018.....	96	Wybrane dotacje na działalność innowacyjną w 2019 roku Selected grants for innovations in 2019	158
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	21	PRAWO LAW.....	103	Ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R R&D tax credit	160
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	27	Pojazdy autonomiczne „Na drodze” do regulacji Autonomous vehicles “On their way” to being regulated	105	Praktyczne wskazówki dotyczące rozliczania projektów UE Practical guidelines for financial clearing of EU- funded projects	160
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations.....	27	Technologia 5G w sektorze motoryzacyjnym i krajowe przygotowania do jej wdrożenia 5G technology in the automobile sector and the preparations for its implementation in Poland.....	109	Kontrole związane z otrzymaniem dotacji z UE Audits related to received eu grants	161
Dealerzy Dealers	35	Czy usuwanie znaków towarowych z pojazdów może naruszać prawa producentów? Can the removal of trade marks from vehicles infringe the rights of manufacturers?.....	112	Umowa CETA pomiędzy Unią Europejską a Kanadą – nowe perspektywy dla sektora motoryzacyjnego CETA Agreement Between the European Union and Canada – New Perspectives for the Automotive Industry	164
Wynajem Rental	38	RPM znów pod lupą organów antymonopolowych RPM under antimonopoly scrutiny again.....	116	Pomoc publiczna dla sektora motoryzacyjnego – aspekty prawne State aid for the automotive industry – legal aspects	167
Import aut używanych Import of used vehicles.....	39	Własność intelektualna w obrocie międzynarodowym – o czym należy pamiętać nabywając lub licencjonując prawa ip Intellectual property in international trade – what one should remember when purchasing or licensing ip rights.....	120	Ramy prawne wsparcia dla transportu nisko-emisyjnego, w tym elektromobilności Legal framework for low-emissions transport, including electromobility	171
SAMOCZODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE LIGHT COMMERCIAL VEHICLES AND TRUCKS	41	Kontrole UODO – jak się do nich przygotować? Data protection audits and how to prepare for one	125	Polska strefa inwestycji – nowa forma pomocy dla przedsiębiorców / prowadzenie działalności na terenie specjalnych stref ekonomicznych Poland investment area - a new form of help for entrepreneurs / business activity on the territory of special economic zones	175
Park samochodowy Vehicle fleet.....	41	Revolucja w przepisach odpadowych Revolution in legislation on waste	128	GOSPODARKA ECONOMY.....	187
Nowe rejestracje New registrations.....	47	Nowe zasady dla przedsiębiorców w sądach cywilnych New rules for business entities in civil courts	134	Polska branża motoryzacyjna na tle Europy Środkowo-Wschodniej The automotive industry in Poland versus Central and Eastern Europe	189
AUTOBUSY BUSES	54	Wsparcie dla elektromobilności – ramy prawne Support for electromobility – legal framework	139	Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w Polsce i jego rola w gospodarce The condition of the automotive manufacturing in Poland and its role in the economy	193
Park autobusów Bus fleet.....	54	PODATKI TAXES	143	Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie The role of the automotive sector in Polish exports	203
Produkcja Manufacturing.....	56	Ograniczenie prawa do odliczenia VAT związanego z samochodami Restriction of the right to deduct VAT on cars	145	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w Polsce Foreign direct investment in the automotive industry in Poland	205
Rejestracje nowych autobusów New bus registrations	58	Zmiany w ustawie o vat w 2018 roku Amendments to the vat act in 2018	145	EUROPA EUROPE.....	209
Rejestracje autobusów używanych Second-hand bus registrations	59	Zmiany w przepisach o vat w 2019 roku Changes in vat legislation in 2019.....	146		
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS.....	61	Wzmocniona aktywność w zakresie kontroli rozliczeń podatkowych podatników Increased activity in the area of control of tax settlements of taxpayers	147		
Park jednośladów Ptw fleet.....	61				
Pierwsze rejestracje jednośladów First PWT registrations.....	65				
MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR.....	69				
Wzrasta liczba wydanych praw jazdy The number of new driving licences is up.....	69				
Bezpieczeństwo ruchu drogowego Roadsafety	70				
Kradzieże samochodów Auto theft.....	71				
Ubezpieczenia Insurance	72				
Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles.....	73				
Paliwa Fuel.....	75				



Współpraca zapewni sukces

Ubiegły rok zamknął się dobrymi wynikami rejestracji aut w wszystkich segmentów, co cieszy. Pomyślnie są także tegoroczne prognozy, jednak na horyzoncie widać nadciągające zmiany. Dla branży motoryzacyjnej nadchodzą czasy przełomu, spowodowane nowymi przepisami wymuszającymi bardzo znaczne i szybkie zmniejszenie emisji przez samochody dwuśladkowe, ale i ewolucją potrzeb klientów. Szczególnie młode pokolenie patrzy na mobilność z innej perspektywy niż dotychczasowi użytkownicy.

Generacja millenialsów jest za pan brat z ekonomią współdzielenia, w ten sposób korzysta np. z plików muzycznych, filmów, nie widzi zatem potrzeby zmieniać przyzwyczajeń gdy przychodzi do zaspokojenia potrzeby mobilności.

Sukces krótkoterminowych wypożyczalni rowerów miejskich lub hulajnóg zaświadcza, że ten sposób korzystania z aktywów będzie się upowszechniał i obejmie także motoryzację. Trend już jest dobrze widoczny: miasta oraz prywatne firmy zakładają przedsiębiorstwa wynajmu aut na minuty. Dla miejskich użytkowników może to oznaczać rewolucję w sposobie korzystania z samochodów i w podejściu do indywidualnej mobilności.

Drugim trendem, który narzuci branży motoryzacyjnej poważne zmiany jest ekologia. Tempo przemian dyktują samorządowcy: kolejne miasta wprowadzają zakazy wjazdu do centrów samochodów z silnikami diesla.

Także politycy szczebla krajowego oraz Unii Europejskiej narzucają coraz bardziej wymagające normy czystości spalin, które zmuszają do korzystania z napędów alternatywnych. Jednak regulatorzy muszą pamiętać o neutralności technologicznej nowych przepisów. Postęp techniki powinni kształtować konstruktorzy, a nie politycy.

Ponadto muszą oni pamiętać, że nowe rozwiązania będą tylko wtedy zaakceptowane przez społeczeństwa, jeśli zaoferują użytkownikom korzyści oraz będą w zasięgu portfela kupujących. Do polityków należy rozwój infrastruktury wspierającej napędy alternatywne (budowa stacji ładowania w miastach) oraz tworzenie zachęt dla kupujących samochody z napędami alternatywnymi.

Połączenie działań działaczy wszystkich szczebli oraz przemysłu zapewni sukces polityki ochrony klimatu i jej społeczną akceptację.

Jakub Faryś, Prezes PZPM

Cooperation ensures success

The past year ended with a robust performance in terms of vehicle registrations across all segments, what is certainly heart-warming. Equally bright are outlooks for this year, but there are changes looming on the horizon. This will be a watershed period for the motor industry, brought on by new regulations that will lead to extremely fast and substantial reduction in carbon emissions from motor vehicles as well as evolving customer needs. The young generation perceives mobility differently than its current users.

The millennials are well familiar with the sharing economy as they have been sharing audio files and movies and see no reason to change their habits while satisfying their need for mobility.

The success of big city bike or moped rentals proves that this way of benefiting from assets will be gaining foothold and will embrace the motor industry. The trend is already highly visible - cities and private business are now launching carsharing companies. For urban users, this may revolutionise the way they use cars and approach individual mobility.

Environmental protection is the second trend that will introduce major changes to the automotive sector. The pace of changes is set by local governments: new cities are now banning diesel cars from city centres.

Meanwhile, national and European politicians are imposing the ever stringent emission standards to force push alternative drives. Regulators needs to keep in mind that new regulations must be technologically neutral, while progress in technology must be driven by engineers, not politicians.

In addition, they should remember that new solutions will be approved by societies only if they offer benefits and are affordable for users. Politicians are accountable for development of alternative fuel infrastructure (charging stations in cities) and creating incentives for buyers of alternative fuel vehicles.

Combing activities pursued on all levels with initiatives of the industry will ensure the success of the climate protection policy and its public acceptance.

Jakub Faryś, Prezes PZPM



Wiodący przemysł Europy

Branża motoryzacyjna tworzy bezpośrednio i pośrednio 13,8 mln miejsc pracy w Europie, co odpowiada 6,1 % całkowitego zatrudnienia w Unii Europejskiej. W ubiegłym roku producenci wyprodukowali w Unii Europejskiej 16,5 milionów samochodów osobowych, co stanowi 21% globalnej produkcji, oraz ponad 2,6 milionów samochodów użytkowych. Niemal 6,1 milionów z tych pojazdów zostało wyeksportowanych, co dało Unii Europejskiej nadwyżkę handlową w wysokości 84,4 mld EUR w 2018 r.

Nasza branża nie tylko tworzy miejsca pracy i przyczynia się do wzrostu gospodarczego - samochody są w dalszym ciągu głównym źródłem przychodów skarbow państw. Najnowsze dane potwierdzają, że po europejskich drogach jeździ obecnie około 308 milionów pojazdów mechanicznych, z czego 268 milionów to samochody osobowe. Należne z ich tytułu podatki w krajach EU-15 wynoszą rocznie 428 miliardów euro, czyli dwa i pół razy więcej niż wynosi cały unijny budżet!

Jednocześnie europejski przemysł samochodowy nieustannie angażuje się w rozwiązywanie problemów przyszłości. Producenci samochodów podejmują wysiłki, aby ich rozwój nie doprowadził do zwiększenia śladu węglowego z produkcji pojazdów silnikowych. Od 2005 roku łączny poziom emisji CO₂ z produkcji samochodów został zredukowany o 34,7 %, podczas gdy zużycie wody związane z produkcją samochodu zostało w tym samym okresie zmniejszone aż o 44,1 %.

Stowarzyszenie ACEA wyznaczyło sobie równie ambitne cele dotyczące czystej, inteligentnej i bezpiecznej motoryzacji przyszłości. Europejscy producenci samochodów i ich dostawcy zwiększyli swoje inwestycje w badania i rozwój o 6,7% do rekordowego poziomu 57,4 miliardów rocznie. Dzięki temu, europejski przemysł motoryzacyjny został liderem wśród branż inwestujących w innowacje i ma aż 28% udziału w łącznych unijnych nakładach na B+R.

Produkowane przez nas samochody zapewniają coraz wyższy poziom bezpieczeństwa. Pomimo, że liczba pojazdów jeżdżących po europejskich drogach wzrosła od 2005 roku o niemal 46 milionów sztuk, liczba ofiar śmiertelnych spadła w tym samym czasie aż o 45%. Średnia liczbą ofiar śmiertelnych w wypadkach drogowych na milion mieszkańców wynosi 49 w Unii Europejskiej w porównaniu z globalną średnią na poziomie 182.

Erik Jonnaert, Sekretarz Generalny | ACEA

Leading European industry

The automotive sector provides direct and indirect jobs to 13.8 million Europeans today, representing 6.1% of total EU employment. Last year, manufacturers produced 16.5 million passenger cars – representing 21% of global car output – and more than 2.6 million commercial vehicles in the EU. Almost 6.1 million of those motor vehicles were exported, generating a trade surplus of €84.4 billion for the European Union in 2018.

But not only does our industry generate jobs and economic growth, automobiles are also a vital source of government revenue. New data shows that there are some 308 million motor vehicles in circulation on the EU's roads, of which 268 million are cars. Taxation on these vehicles is worth €428 billion per year in the EU15 countries alone – that is more than two and a half times the total EU budget!

At the same time, Europe's auto industry remains committed to addressing tomorrow's challenges. Manufacturers are working hard to decouple their environmental footprint from the production of motor vehicles, for example. Total CO₂ emissions from car production have been reduced by 34.7% since 2005, while the use of water per car produced was cut by a staggering 44.1% during the same period.

The same level of ambition also applies to ACEA's objective of making mobility cleaner, smarter and safer in the future. To that end, EU automakers and suppliers have increased their R&D investments by 6.7%, to reach an all-time high of €57.4 billion per year. This makes the automotive sector Europe's number one investor in innovation, responsible for 28% of total EU spending on R&D.

Our vehicles are becoming increasingly safer for instance. Because while the number of vehicles on EU roads increased by almost 46 million since 2005, the number of road fatalities fell by 45%. What is more, the EU counts 49 road fatalities per million inhabitants annually, while the global average is 182.

Erik Jonnaert, Secretary General | ACEA

Członkowie

Members

3M Poland
www.3m.pl



DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl



4CV
www.4cv.pl



Ekocel
www.ekocel.pl



AC
www.ac.com.pl



Eurotrailer
www.grupadbk.com



AGT Europe Automotive Import
www.agtimports.eu



FCA Poland
www.fcapoland.pl



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



Ford Polska
www.ford.pl



BMW Polska Vertriebs
GmbH o. w Polsce
www.bmw.pl
www.mini.com.pl



Ford Trucks
www.ford-trucks.pl



British Automotive Polska
www.jaguar.pl
www.landrover.pl



Gruau Polska
www.gruau.com



Carpol
www.carpol.pl



Harley-Davidson
Central and Eastern Europe
www.harley-davidson.com



Członkowie

Members

Honda Motor Europe
o. w Polsce
www.honda.pl



MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



Hyundai Motor Poland
www.hyundai.com.pl



MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl



Isuzu Automotive Polska
www.isuzu.com.pl



Mazda Motor Logistics Europe
o. w Polsce
www.mazda.pl



Isuzu Trucks Polska
www.isuzu-trucks.com.pl



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



Mercedes-Benz
The best or nothing.



Iveco Poland
www.iveco.pl



Mercedes-Benz Trucks Polska
www.mercedes-benz-trucks.com/pl
www.fuso-trucks.pl



Mercedes-Benz
Trucks you can trust



KFB Acoustics
www.kfb-acoustics.com



MMC Car Poland
www.mitsubishi.com.pl



KIA Motors Polska
www.kia.com



Moto Wektor
www.motowektor.pl



KTM Central East Europe
www.ktm.com



Członkowie

Members

Motor-Land

www.Kymco.pl
www.Benelli.com
www.Keewaypoland.com
www.Poland.keeway.com
www.Riejumoto.pl



Scania Polska

www.scania.pl



MRauto

www.mrauto.pl



Scooter (Peugeot)

www.scooter.com.pl



MRauto

www.mrauto.pl

SsangYong Motors Polska

www.ssangyong.pl



Nexteer Automotive Poland

www.nexteer.com



Subaru Import Polska

www.subaru.pl



Nissan Sales CEE o. w Polsce

www.nissan.pl



Suzuki Motor Poland

www.suzuki.com.pl



Opel Poland

www.opel.pl



Terberg Matec Polska

www.terbergmatec.pl



Polonia Cup

www.poloniacup.com.pl



The European Van Company

www.TheEuropeanVanCompany.eu



Probike

www.kawasaki.pl



TOYOTA Motor Manufacturing Poland

www.toyotapl.com



Renault Polska

www.renault.pl
www.dacia.pl



Członkowie

Members

Toyota Motor Poland
www.toyota.pl
www.lexus-polska.pl



Yamaha Motor Polska
www.yamaha-motor.pl



V Cruiser
www.indianpoland.com



Zipp
www.zipp.pl



Valeo Thermal Systems
www.valeo.com



Volkswagen Group Polska
www.audi.pl
www.porsche.pl
www.seat-auto.pl
www.skoda-auto.pl
www.volkswagen.pl
www.vw-group.pl
www.wuzytkowe.pl



Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznan.pl



Volkswagen Poznań
Fabryka Samochodów Użytkowych i Komponentów

Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



Volvo Polska
www.volvotrucks.pl
www.renault-trucks.pl



Wielton
www.wielton.com.pl



Wyzwania XXI wieku

Challenges of the 21st century

Coraz ostrzejsze normy emisji spalin i dwutlenku węgla, współużytkowanie i autonomizacja pojazdów stanowią złożone wyzwania dla branży motoryzacyjnej, bo rozwiązania muszą zaakceptować nie tylko politycy, ale i klienci.

Utrzymujący się od kilku lat wysoki poziom rejestracji aut w Europie najprawdopodobniej utrzyma się także w tym roku. W Polsce prognozy mówią o coraz szybszym w kolejnych miesiącach tempie wzrostu rynku, zatem bieżący rok może zakończyć się rejestracjami na poziomie 600 tys. nowych aut. osobowych.

Dobre prognozy cieszą, ale w przemyśle samochodowym narasta niepokój o przyszłość. Nie chodzi jednak o cykliczne wahania koniunktury, lecz o poważne zmiany wywołane nowymi regulacjami dotyczącymi zmniejszenia limitów emisji dwutlenku węgla oraz nowymi sposobami użytkowania aut.

Zbyt szybkie tempo zmian

Przemysł samochodowy funkcjonuje w otoczeniu prawnym stworzonym w Unii Europejskiej oraz na poziomie państw. Wielu regulacjom przyświeca chęć ochrony środowiska naturalnego i zapewnienia obywatelom jak najlepszych warunków życia.

Unijni politycy słusznie ograniczyli ilości substancji toksycznej w spalinach, a dekadę temu wprowadzili limity także dla emisji dwutlenku węgla. Ostatnio przyjęli nowe regulacje dla aut osobowych wymagające zmniejszenia w 2030 roku emisji CO₂ o 37,5 proc., 31 proc. dla dostawczych w stosunku do 2021 roku, zaś dla ciężarowych o 30 proc. w stosunku do roku obecnego. Dla pojazdów ciężarowych regulacje zostały wprowadzone po raz pierwszy w historii.

Limity weszły w życie pomimo protestów przemysłu samochodowego, odnoszących się nie do meritum, lecz tempa wprowadzania zmian. Narzucone przez polityków tempo redukcji emisji CO₂ jest bardzo dynamiczne i nie bierze pod uwagę realiów przemysłowych i gospodarczych. Producenci aut muszą nie tylko opracować i dokładnie sprawdzić nowe rozwiązania. Konieczny jest także czas na przygotowanie ich produkcji i to nie tylko w fabrykach finalnych ale i u dostawców, w tym w przemyśle surowcowym. To wszystko trwa, wymaga kapitałów i personelu.

Wsparcie dla tych wyśrubowanych regulacji politycy znajdują w organizacjach ponadnarodowych. Specjaliści Międzynarodowej Agencji Energii (IEA) podkreślają, że choć tempo wzrostu emisji dwutlenku węgla jest trzykrotnie mniejsze niż w poprzednich la-

The ever stringent carbon emission standards, carsharing and autonomous drive pose complex challenges for the automotive sector because new solutions need to be approved by politicians and customers alike.

A surge in new car registrations seen in Europe over the past several years is most likely to continue this year. Outlooks for Poland foresee that in the coming months the market will be growing at a faster pace and that the current year may see 600,000 new vehicle registrations.

The motor industry welcomes good outlooks, but feels increasingly anxious about the future. It is not worried by regular fluctuations in the economy, but major changes brought on by new regulations relating to reduction of carbon emission limits and new car usage.

Abrupt changes

The automotive industry is operating within the legal framework created by the European Union and national legislators. Many regulations have been adopted to protect the natural environment and provide optimum living conditions for citizens.

EU politicians have rightly reduced the content of toxic substances in exhaust gases, and a decade previously introduced limits for carbon emissions. Recently, they adopted new regulations that introduce a 37.5 per cent carbon reduction target for passenger cars by 2030, 31 per cent reduction target for light commercial vehicles by 2021, and 30 per cent target for trucks compared to current emission levels. Regulations for heavy-duty vehicles were enforced for the first time in history.

Limits came into force despite protests of the automotive industry which did not question their relevance, but the pace of introduced changes. The abrupt speed of reduction enforced by politicians is extremely dynamic and doesn't take into consideration industrial and economic factors. Responsibilities of auto makers go beyond development and accurate tests of new solutions. Manufacturers also need time to make preparations to greenlight production at their assembly facilities, suppliers and in the raw materials industry. This process requires time, capital and human resources.

Politicians find support for such stringent regulations in supranational organisations. Experts from the International

tach, bo sięgnęto tylko 0,6 proc. (w stosunku do 2017 roku), to nadal sporo jest do zrobienia.

Transport, jak twierdzi IEA, odpowiada za 8 gigaton wyemitowanego dwutlenku węgla, czyli 24 proc. światowych emisji CO₂, z czego blisko trzy czwarte (3,6 Gt) przypada na pojazdy samochodowe: od jednośladow po autobusy i samochody ciężarowe.

IEA wylicza, że światowa flota elektrycznych lekkich pojazdów przekroczyła 5 mln sztuk, a ich rejestracje szybko rosną, w 2018 roku sięgnęły 1,98 mln sztuk, to jest o 68 proc. więcej w stosunku do 2017 roku. Największym rynkiem są Chiny (ponad milion rejestracji), przed Europą (blisko 0,4 mln) i USA (ponad 0,35 mln).

Mimo tych imponujących liczb, w 2018 roku pojazdy samochodowe na świecie wytworzyły o 2,5 proc. więcej dwutlenku węgla niż rok wcześniej. Podobnie dzieje się w EU, gdzie już drugi rok z rzędu rośnie emisja dwutlenku węgla. Według European Environment Agency emisje CO₂ aut osobowych powiększyły się w 2018 roku o 1,7 proc. w stosunku do 2017 roku, zaś dostawczych o 1,3 proc.

IEA oraz EEA tłumaczą wzrosty rosnącą popularnością dużych samochodów na wszystkich głównych rynkach świata, a także malejącym udziałem aut z silnikiem diesla. Tego wzrostu nie zrównoważyła mniejsza emisja modeli o zelektryfikowanym napędzie.

Ten przykład daje powód drugiemu zastrzeżeniu przemysłu samochodowego do nowych regulacji: są one wyraźnie skierowane ku elektromobilności jako preferowanego rozwiązania. Wcześniejsze prawodawstwo zachowywało neutralność technologiczną, wyznaczało cele, a drogę ku ich osiągnięciu wybierali technicy.

Sprzeczne wymagania

Politycy utrzymują, że głównym wyzwaniem jest emisja dwutlenku węgla. Analitycy OECD w raporcie przygotowanym na zlecenie International Transport Forum (ITF) szacują, że przy pozostawieniu obecnych metod obniżania emisji, jej wielkość w 2050 roku przekroczy o 60 proc. poziom zanotowany w 2015 roku.

Będzie to spowodowane głównie przez międzymiastowy transport pasażerów i ładunków, które w omawianym okresie mogą wzrosnąć o 225 proc. W tym samym

Energy Agency (IEA) stress that despite the fact that the carbon emission level is rising at a rate that is three times lower than in recent years as it reached merely 0.6 per cent (versus 2017), there is still a lot to be done.

The IEA argues that transportation is responsible for 8 gigatonnes of carbon emissions, or 24 per cent of global carbon emissions, of which nearly three-fourth (3.6 Gt) account for motor vehicles ranging from two-wheelers to buses and heavy-duty vehicles.

The IEA estimates that the size of the global fleet of electric light vehicles has exceeded 5 million units, while their registrations are growing fast. In 2018, they totalled 1.98 million vehicles, or 68 per cent more than in 2017. China is by far the largest market (more than one million registrations), ahead of Europe (nearly 0.4 million) and the US (more than 0.35 million).

Despite such impressive figures, in 2018 motor vehicles worldwide emitted 2.5 per cent more carbon than a year earlier. The same is happening in Europe where carbon emission has been up for the second year running. The European Environment Agency claims that in 2018 carbon emissions from passenger cars went up by 1.7 per cent compared to 2017, while the figure for LCV has risen by 1.3 per cent.

The IEA and the EEA argue that this growth has been stoked by the surging popularity of large cars on all world markets and the plummeting share of diesel vehicles. This increase was not compensated by lower emissions from electric vehicles.

This example illustrates the second objection raised by the automotive sector in relation to new regulations which are clearly opting for electric mobility as the preferred solution. Previously, legislation was technologically neutral and identified targets, while the roadmap was selected by technical experts.

Conflicting requirements

Politicians claim that carbon emissions are the main challenge. In a report commissioned by the International Transport Forum (ITF), OECD analysts estimate that if we continue to apply current methods for reducing emission levels, they will exceed the 2015 level by 60 per cent by 2050.

Według European Environment Agency emisje CO₂ aut osobowych powiększyły się w 2018 roku o 1,7 proc. w stosunku do 2017 roku, zaś dostawczych o 1,3 proc. IEA oraz EEA tłumaczą wzrosty rosnącą popularnością dużych samochodów na wszystkich głównych rynkach świata, a także malejącym udziałem aut z silnikiem diesla. Tego wzrostu nie zrównoważyła mniejsza emisja modeli o zelektryfikowanym napędzie.

European Environment Agency claims that in 2018 carbon emissions from passenger cars went up by 1.7 per cent compared to 2017, while the figure for LCV has risen by 1.3 per cent. The IEA and the EEA argue that this growth has been stoked by the surging popularity of large cars on all world markets and the plummeting share of diesel vehicles. This increase was not compensated by lower emissions from electric vehicles.

czasie emisje transportu miejskiego zmniejszą o 19 proc. IEA wylicza, że ilość dwutlenku węgla z autobusów i samochodów ciężarowych wzrastała w ostatnich dwóch dekadach średnio o 2,2 proc. rocznie, osiągając 392 Mt w przypadku autobusów oraz 672 Mt dla ciężarówek. Politycy twierdzą, że jedynie wprowadzenie nowych technologii pozwoli zmniejszyć emisje CO₂ w 2050 roku o 20 proc. Analitycy IEA przyznają, że energochłonność transportu w Europie maleje, choć tempo powinno być dwukrotnie większe, aby do 2030 roku uzyskać wyznaczone cele emisji 3,1 Gt dwutlenku węgla. Jak duże jest to wyzwanie wystarczy porównać założo-

ne wielkości z wynikami z wcześniejszych dekad: Dekra zmierzyła, że w ostatnich dwudziestu latach samochody ciężarowe zmniejszyły zużycie paliwa o 20 proc.

IEA sugeruje, aby regulacje prawne ułatwiły porównywanie wyników i norm czystości spalin oraz emisji i były jak najbliższe rzeczywistym wartościom. Także dla przemysłu samochodowego istotnym ułatwieniem jest unifikacja norm. Tymczasem samorządy zaczynają wydawać własne, nieskoordynowane ograniczenia, tłumacząc się wysokimi kosztami leczenia chorób spowodowanych sadzą i pyłem emitowanym przez samochody.

Władze miast wprowadzają zakazy wjazdu do centrów najstarszych pojazdów, a docelowo diesli, które politykom samorządowym najbardziej kojarzą się z zanieczyszczeniem. Ateny chcą pozbyć się diesli z ulic w 2025 roku. Bruksela, podobnie jak Mediolan sygnalizuje, że w 2030 roku zakaze całkowicie wjazdu pojazdom z dieslem. Dekadę później podobny zakaz planują wprowadzić władze Londynu.

Ten kierunek jest sprzeczny z wyznaczanym przez władze państw ograniczeniem emisji dwutlenku węgla.

Politycy zapomnieli o konsumencie

Nieprzemyślane tworzenie strategii odbije się na szybko rosnących cenach samochodów. Przemysł jest przekonany, że wymuszenie raptownego ograniczenia emisji CO₂ spowoduje wyraźny wzrost kosztów, którego nie zrekompensują zyski na innej działalności. Zatem branża motoryzacyjna może być zmuszona do wprowadzenia aut elektrycznych, których ceny – do pewnego momentu – będzie musiała subsydiować, aby zapewnić tym modelom sprzedaż, a jednocześnie poszukiwać koniecznych do

This will be mainly caused by intercity passenger and cargo transport that may go up by 255 per cent during this

period. Meanwhile, emissions from municipal transport will go down by 19 per cent. The IEA estimates that carbon dioxide emissions from buses and trucks have grown on the average by 2.2% annually over the last two decades, reaching 392 Mt for buses and 672 Mt for trucks. Politicians claim that only the introduction of new technologies may contribute to reduction of CO₂ emissions by 20% by 2050.

IEA analysts admit that energy intensity of European transport is decreasing, although its pace should be

twice as fast in order to achieve the 3.1 Gt of carbon emission reduction targets by 2030.

To realise how big a challenge it is, one should compare targets with results for previous decades: Dekra's estimates reveal that trucks reduced fuel consumption by 20 per cent over the past two decades.

The IEA suggests that legal regulations should facilitate comparison of performance, emission standards and actual emissions to reflect real values. Unification of standards is also a major facilitation for the motor industry. Meanwhile, local governments are beginning to issue their own uncoordinated restrictions, justifying them with the high cost of treating conditions induced by soot and dust emitted by cars. City authorities are banning the oldest vehicles from city centres and plan to eliminate diesel-powered car which local politicians associate with pollution. Athens want to introduce the diesel ban by 2025. Alongside Milan, Brussels has announced that diesel-powered vehicles will be banned by 2030. London authorities plan to introduce a similar ban a decade later.

This trend stands in conflict with carbon reduction strategies adopted by the state authorities.

Politicians have forgotten about consumers

Ill-considered strategy development will trigger a sharp increase in car prices. The industry is convinced that an enforced sudden reduction of carbon emission levels will lead to a significant surge in costs, what will not be compensated for by revenues generated on other activities. Therefore, the motor industry may be forced to introduce electric cars and subsidise their prices for a period of time in order to ensure they are marketable while increasing the prices of

Nieprzemyślane tworzenie strategii odbije się na szybko rosnących cenach samochodów. Przemysł jest przekonany, że wymuszenie raptownego ograniczenia emisji CO₂ spowoduje wyraźny wzrost kosztów, którego nie zrekompensują zyski na innej działalności.

Ill-considered strategy development will trigger a sharp increase in car prices. The industry is convinced that an enforced sudden reduction of carbon emission levels will lead to a significant surge in costs, what will not be compensated for by revenues generated on other activities.

przetwarzania zysków w podwyżkach cen modeli z silnikami wewnętrznego spalania.

ACEA obawia się, że za kilka lat rosnące ceny nowych aut (zarówno spalinowych jak i hybrydowych oraz elektrycznych) odstraszą od zakupu nowych pojazdów znaczną część klientów, a europejski rynek na poziomie 15 mln aut rejestrowanych rocznie będzie tylko wspomnieniem.

Sekretarz Generalny ACEA Erik Jonnaert alarmuje, że spadek produkcji zrujnuje rynek zatrudnienia i pociągnie straty w miejscach pracy. – Od sektora motoryzacyjnego zależy funkcjonowanie 13,8 mln Europejczyków, w tym 3,5 mln wysokokwalifikowanych specjalistów, którzy stanowią 11,4 proc. zatrudnionych w przemyśle przetwórczym – podkreśla Jonnaert.

Ostrzega, że osłabienie producentów zmniejszy również ich potencjał eksportowy. Branża tworzy nadwyżkę handlową UE wartości 84 mld euro. – Każdy miliard euro to tysiące miejsc pracy w całej Unii Europejskiej – podkreśla Jonnaert.

Wzmiankowany już raport OECD wskazuje, że globalne zapotrzebowanie na transport zarówno pasażerski jak i towarowy do 2050 roku wzrośnie trzykrotnie w stosunku do obecnego poziomu.

Zatem już teraz politycy powinni zadbać o niezbędną dla napędów alternatywnych infrastrukturę, bo jej brak zniechęca konsumentów do zainteresowania się przyjaznymi dla środowiska napędami.

Infrastruktura powinna być zróżnicowana, to jest zapewnić możliwość ładowania akumulatorów oraz tankowania gazu ziemnego w stanie sprężonym i ciekłym.

W najbliższych latach praktycznie wszystkie modele największych koncernów samochodowych zostaną zelektryfikowane zarówno jako hybrydy jak i pojazdy bateryjne.

Popularność tego ostatniego napędu jest znacznie mniejsza niż chcieliby entuzjaści nowych technologii oraz aktywiści ruchów ekologicznych. Powodem są wysokie ceny takich modeli oraz niedostateczna infrastruktura ładowania akumulatorów. Dla miast oraz firm energetycznych jest to duże wyzwanie, bo nie wszędzie energetyka ma dostępne moce, ponadto stworzenie sieci ładowarek jest kosztowne i długotrwałe.

Mimo trudności, Deloitte ocenia, że w ciągu dwóch dekad ponad połowa nabywanych aut będzie napę-

internal combustion models to generate revenue essential for its survival.

ACEA fears that in not-so-distant future rising prices of new cars (with ICE, hybrid and electric drive) will dissuade a significant number of customers from buying new car, while the European market with 15 million registrations annually will be long gone.

ACEA Secretary General, Erik Jonnaert, warns that a decline in production will take its toll on the labour market and lead to job losses. “13.8 million Europeans work in the automotive sector, including 3.5 million highly qualified specialists who account for 11.4% of the employment level in the processing industry,” stresses Jonnaert.

He warns that undermining the position of auto makers may also diminish their export potential. The sector generates a trade surplus for the EU totalling EUR 84 billion. “Each billion euros stands for thousands of jobs across the European Union,” stresses Jonnaert.

The above-mentioned OECD report reveals that global demand for both passenger and freight transport will triple by 2050 compared to current levels.

Politicians should therefore provide the necessary infrastructure for alternative drives now, as the lack of such infrastructure stifles consumer interest in green drives.

The infrastructure should be diversified and enable battery charging and refuelling natural gas in both compressed and liquefied form.

In the coming years, practically all models from the range of the leading auto makers will be electrified both as hybrids and battery-powered vehicles.

EVs are not as popular as enthusiasts of new technologies and environmentalists would wish for. Reasons behind lower take-up include high prices of such models and

inadequate charging infrastructure. It's a major challenge for cities and energy companies, because the power industry doesn't provide sufficient capacity in all places, while development of the charging network is a costly and time-consuming enterprise.

Despite these roadblocks, Deloitte estimates that in two decades more than 50 per cent of all cars purchased will be electric. The International Energy Agency stresses that 300 million such vehicles will be then driven all around the world.

Eksperti ostrzegają, że rynek samochodów prywatnych zaczyna topnieć, a troska o jakość powietrza zmusza władze samorządowe do tworzenia zachęt dla pojazdów z alternatywnymi źródłami napędu oraz dla nowych rozwiązań mobilności jak pojazdy współdzielone: od samochodów po rowery i hulajnogi.

Experts warn that the private car market is beginning to dwindle and that concerns about the quality of air are forcing local authorities to create incentives for alternative mobility and innovative mobility solutions such as sharing cars, bicycles and mopeds.

dzana napędem elektrycznym. Międzynarodowa Agencja Energii wskazuje, iż łącznie na świecie będzie poruszać się wtedy 300 mln egzemplarzy takich pojazdów.

Zielone miasta

Kwestie wpływu motoryzacji na środowisko pojawiły się najpierw w miastach, gdzie zanieczyszczenie powietrza spowodowane ruchem drogowym było największe. ONZ szacuje, że w 2050 roku ponad dwie trzecie ludności świata będzie żyło w miastach. To o blisko 15 punktów procentowych więcej niż obecnie, zatem sprawy jakości życia w miastach dotkną większej liczby osób.

IAE wskazuje, że społeczeństwa mogą zmieniać sposób korzystania z samochodów, używać ich w mniejszej liczbie wyjazdów, współużytkować samochody, nabywać oszczędniejsze modele. Także raport ITF prognozuje, że współużytkowanie pojazdów będzie coraz popularniejsze. Może ono zmniejszyć obciążenie środowiska naturalnego. Potencjał jaki ze sobą niesie zmiana sposobów użytkowania pojazdów jest łatwy do dostrzeżenia także w Polsce.

Nasz kraj zajmuje szóste miejsce w Europie w rankingu najbardziej zmotoryzowanych społeczeństw. Na tysiąc mieszkańców przypada 571 pojazdów samochodowych, w tym 452 samochody osobowe. W Warszawie na tysiąc mieszkańców przypada 715 samochodów, ponad dwa razy więcej niż w Berlinie.

Eksperti ostrzegają, że rynek samochodów prywatnych zaczyna topnieć, a troska o jakość powietrza zmusza władze samorządowe do tworzenia zachęt dla pojazdów z alternatywnymi źródłami napędu oraz dla nowych rozwiązań mobilności jak pojazdy współdzielone: od samochodów po rowery i hulajnogi. Nowe sposoby użytkowania aut są wyzwaniem dla przemysłu samochodowego, który musi dopasować ofertę do potrzeb klientów.

Wydaje się, że polscy konsumenci są już gotowi na zmianę. Z danych zebranych na potrzeby raportu „Polaków portfel własny - w drodze” na zlecenie Santander Consumer Banku wynika, że co piąty badany kierowca miał okazję przejechać się samochodem udostępnianym w ramach tzw. carsharingu lub wypożyczonym.

Aż 41,3 proc. zadeklarowało, że zamiast kupować auto byłoby skłonni korzystać z niego na zasadzie abonamentu. Co prawda 31,9 proc. chciałoby z takiej opcji skorzystać dopiero po uprzednim poznaniu szczegółowych warunków, jednak i tak dane

Green cities

The question of the environmental footprint of the motor industry first became relevant in cities struggling with the highest levels of air pollution caused by road traffic. The UN estimates that two-thirds of the world's population will be living in cities by 2050. That is nearly 15 percentage points more than today, what means that even more people will be affected by the decreasing quality of life in the cities.

The IAE points argues that societies may start using cars in different ways, use them for fewer trips, share cars and buy more economical models. An ITF report also projects that carsharing will be growing in popularity, what may reduce the environmental footprint. The potential demonstrated by new ways of using cars may be also easily noticed in Poland.

Our country ranks sixth in Europe in terms of motorisation rate. The average number of passenger cars per 1,000 population is 571, including 542 passenger cars. There are 751

vehicles per 1,000 population in Warsaw, double the figure than for Berlin.

Experts warn that the private car market is beginning to dwindle and that concerns about the quality of air are forcing local authorities to create incentives for alternative mobility and innovative mobility solutions such as sharing cars, bicycles and mopeds. New ways of using cars are a challenge for the automotive industry which has to adapt its range to the needs of customers.

It seems that Polish consumers are ready to embrace the change. Data collected for the report “The Polish Wallet. On the Road” commissioned by Santander Consumer Bank reveal that one in five surveyed drivers has had an opportunity to experience carsharing or car rental.

As many as 41.3 per cent respondents declared their willingness to subscribe a car instead of buying one. It's true that 31.9 per cent would like to benefit from such opportunity only when they have examined detailed terms and conditions of sharing services, but these figures clearly point out to a trend that debunks the myth that Poles want to own a car.

One in five surveyed drivers declares they have had an opportunity to benefit from car rental or carsharing, or cars provided by commercial fleet operators. Most users opt for short to medium-term car rental during holiday abroad

Wśród młodego pokolenia 60 proc. ankietowanych nie widzi potrzeby zakupu samochodu – chce jedynie z niego korzystać. Ten sposób sprawdza się w przypadku rowerów, muzyki, filmów, o ostatnio hulajnóg i analitycy przypuszczają, że szybko stanie się popularny także w motoryzacji.

60 per cent of young respondents see no reason to buy a car - they only want to use one. Sharing works well with bikes, music, movies, and recently mopeds, while analysts project that this trend will also soon be embraced by the motor industry.

wskazują na tendencję stawiającą pod znakiem zapytania mit o Polakach przywiązanych do własności samochodu.

Co piąty badany kierowca zadeklarował, że miał okazję skorzystać z wypożyczalni samochodów lub tzw. carsharingu czyli komercyjnego udostępniania samochodów przez operatorów floty. Największy odsetek korzysta z usługi krótko lub średnio-terminowego wynajmu samochodu podczas wakacyjnych wyjazdów za granicą (7 proc.), 6,5 proc. jeździ wypożyczonymi samochodami w obrębie dużych miast lub metropolii, zaś niecałe 2 proc. korzysta z nich do jazdy po kraju.

Autonomiczne pojazdy

Jest wysoce prawdopodobne, że miasta przyszłości będą bez diesli, za to z rowerami i rozwiniętą siecią kolejową. Auta (z napędami alternatywnymi) będą współdzielone. Wśród młodego pokolenia 60 proc. ankietowanych nie widzi potrzeby zakupu samochodu – chce jedynie z niego korzystać. Ten sposób sprawdza się w przypadku rowerów, muzyki, filmów, o ostatnio hulajnóg i analitycy przypuszczają, że szybko stanie się popularny także w motoryzacji.

Ośrodek Keralla Research podkreśla, iż liczba osób użytkujących systemy car sharing w ciągu najbliższych dziesięciu lat wzrośnie kilkakrotnie do 35 mln użytkowników, a flota pojazdów wyniesie 0,4 mln szt. Z raportu PwC „The five dimensions of automotive transformation” wynika, że w 2030 roku co trzeci kilometr przejechany w Europie będzie realizowany w formie współdzielenia.

Analitycy PwC przypuszczają, że lepsze wykorzystanie samochodów sprawi, że będzie potrzebna ich znacznie mniej. Z 280 mln aut zarejestrowanych w Europie, w 2030 roku zostanie 200 mln.

Wyzwaniem dla przemysłu samochodowego jest także autonomiczność. Zapewni ona, że pojazdy będą potrafiły samodzielnie, bez udziału prowadzącego pokonywać wyznaczone trasy oraz poprawnie wykonywać manewry hamowania, wymijania, wyprzedzania, parkowania i bezpiecznie dowiozą pasażerów w dowolne miejsce otwarte dla ruchu kołowego.

Tylko w Europie ponad 160 podmiotów pracuje nad systemami automatycznego prowadzenia. Miliardowe fundusze stoją do dyspozycji takich firm jak Aptiv, Tesla, Uber, Nvidia, należącej do Google’a firmy Waymo, związanego z Amazonem startupu Aurora czy izraelskiego Mobileye należącego do Intela.

(7%), 6.5% drive rented cars in big cities or metropolitan areas and less than 2% use them to tour the country.

Autonomous cars

It’s highly probable that cities of the future will be diesel-free, but will be home to bicycles and a well-developed railway infrastructure. Cars (with alternative drives) will be shared. 60 per cent of young respondents see no reason to buy a car - they only want to use one. Sharing works well with bikes, music, movies, and recently mopeds, while analysts project that this trend will also soon be embraced by the motor industry.

Keralla Research argues that over the next decade the number of carsharing users will go up to 35 million, while the carsharing fleet will feature 0.4 million vehicles. PwC’s report “The five Dimensions of Automotive Transformation” reveals that by 2030 shared vehicles will account for one in three kilometres driven in Europe.

PwC analysts project that optimised vehicle usage will lead to a much lower demand. Out of 280 million cars currently registered in Europe, only 200 million may be left by 2030.

Autonomous drive will pose another challenge for the automotive industry. Cars will be driving autonomously, able to cover a predefined distance without the driver and accurately brake, avoid obstacles, overtake, park and safely drive the passengers to any place open to car traffic.

More than 160 entities are now working on autonomous drive systems in Europe alone. Such players like Aptiv, Tesla, Uber, Nvidia owned by Google’s subsidiary Waymo,

Aurora, a start-up linked with Amazon or Israeli Mobileye owned by Intel are benefiting from multi-billion budgets. Auto makers are also active in this area.

The market of solutions essential to implement autonomous vehicles is already estimated at USD 55 billion, while Allied Market Research projects that its value will exceed USD 556 billion by 2026. Introduction of autonomous solutions will be facilitated by 5G network which will ensure smooth transfer of data between the vehicle and connected infrastructure.

It is thus possible that as automated driving systems gain a much bigger foothold, in 15 or 20 years’ time the document known as the driving license will become an extre-

Tylko w Europie ponad 160 podmiotów pracuje nad systemami automatycznego prowadzenia. Miliardowe fundusze stoją do dyspozycji takich firm jak Aptiv, Tesla, Uber, Nvidia, należącej do Google’a firmy Waymo, związanego z Amazonem startupu Aurora czy izraelskiego Mobileye należącego do Intela.

More than 160 entities are now working on autonomous drive systems in Europe alone. Such players like Aptiv, Tesla, Uber, Nvidia owned by Google’s subsidiary Waymo, Aurora, a start-up linked with Amazon or Israeli Mobileye owned by Intel are benefiting from multi-billion budgets.

do Intel. Na tym polu również aktywne pozostają koncerny motoryzacyjne.

Rynek rozwiązań niezbędnych dla wdrożenia autonomicznej jazdy już jest wart 55 mld dol., a według prognoz Allied Market Research w 2026 roku przekroczy 556 mld dol. Dla wprowadzenia autonomicznych rozwiązań bardzo pomocna będzie sieć 5G, która ułatwi przesył danych między pojazdami oraz infrastrukturą.

Zatem możliwe, że wraz z upowszechnieniem się technologii autonomicznej jazdy, za 15-20 lat dokument znany jako prawo jazdy stanie się coraz rzadszy. Z cytowanego badania „Polaków portfel własny - w drodze” wynika, że Polacy wysoko oceniają potencjał rozwoju samochodów autonomicznych. Co trzeci badany chciałby choć raz przejechać się tego typu autem, a prawie jedna piąta wierzy, że w przyszłości na drogach będzie poruszać się wiele takich pojazdów.

Pozostaje mieć nadzieję, że postępy techniki umożliwią także stworzenie atrakcyjnych kosztowo pakietów, aby każdy mógł cieszyć się autonomiczną (i współdzieloną) mobilnością.

mely rare sight. Findings of the survey “The Polish Wallet. On the Road” reveal that Poles highly appreciate the development potential of autonomous cars. One in three respondents would like to drive such car and nearly one in five respondents are convinced that many such vehicles will be seen on our roads in the future.

We can only hope that technological progress will lead to development of affordable packages to let everyone benefit from autonomous (and shared) mobility.



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 58 firm członkowskich.

Głównym celem Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego 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 najważniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy także w pracach komisji parlamentarnych i rządowych.

Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA oraz Europejskiego Związku Producentów Motocykli ACEM, oraz Związku Producentów Przyczep, Naczep i Zabudów – CLCCR, PZPM reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej.

Najwyższą władzą związku jest Walne Zgromadzenie Członków, w okresie między jego posiedzeniami pracami organizacji kieruje Rada Nadzorcza. Na czele związku stoi prezes, który jest jednoosobowym organem wyko-

Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the largest Polish organisation of automotive industry employers that brings together 58 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 organisations in relations with the public administration bodies, the media, and the public.

The Polish Automotive Industry Association initiates legislative amendments and supports initiatives that contribute to development and promotion of the Polish motor industry. Our organisation is invited by the government to review drafts of key legal acts relevant to the motor industry and contributes to efforts of parliamentary and government committees.

Being a member of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), the European Association of Motorcycle Manufacturers (ACEM) and the International Association of the Body and Trailer Building Industry (CLRR), PZPM represents the interests of member organisations before European Union bodies.

Its supreme body is the General Meeting of Members, while during intervals between its sessions efforts of the organisation 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,

Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA oraz Europejskiego Związku Producentów Motocykli ACEM, oraz Związku Producentów Przyczep, Naczep i Zabudów – CLCCR, PZPM reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej.

Being a member of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), the European Association of Motorcycle Manufacturers (ACEM) and the International Association of the Body and Trailer Building Industry (CLRR), PZPM represents the interests of member organisations before European Union bodies.

nawczym 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.

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 organisation associating economic entities, or organisations (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 organisation 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.

POLSKA
POLAND

SAMOCCHODY 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 w przypadku kompletnych danych i bez pojazdów zarchiwizowanych.

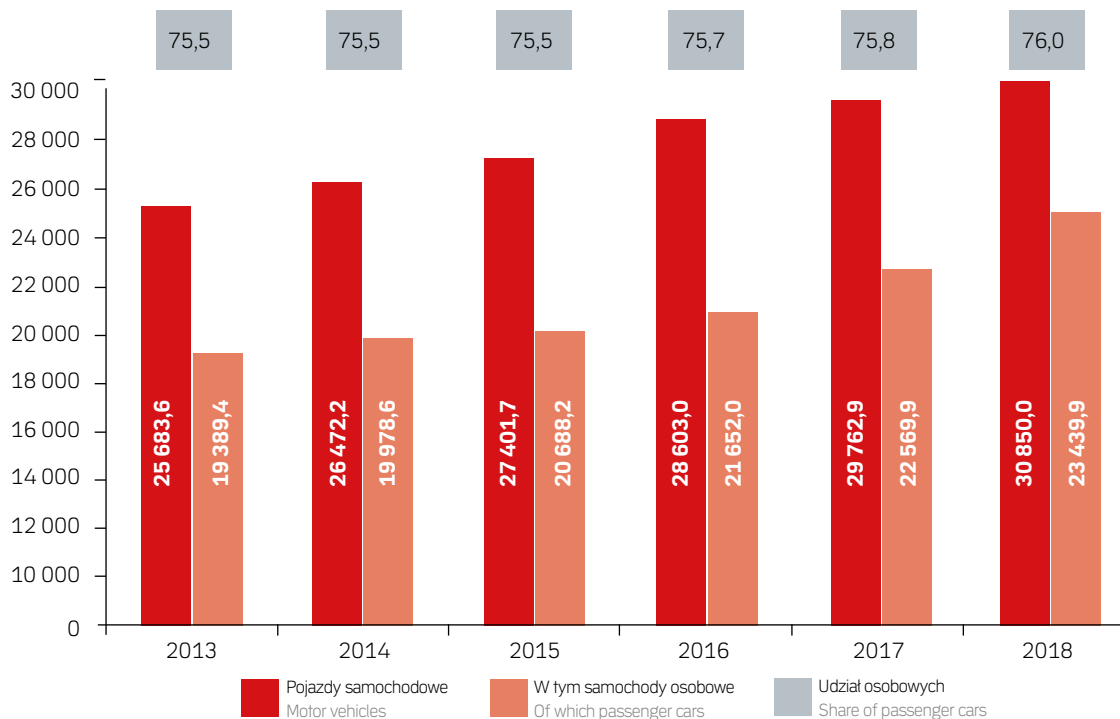
Vehicle fleet

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 motions submitted to the Ministry of Digitisation by PZPM in order to obtain actual figures that illustrate the real 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 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 the passenger car fleet for complete data, exclusive of archived vehicles.

Park pojazdów silnikowych w Polsce [000 szt.]

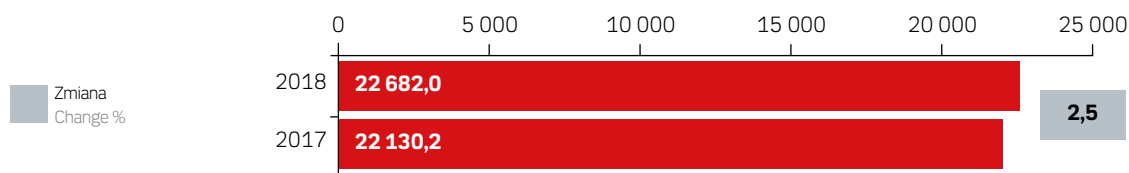
Motor vehicles in Poland, not updated [000 units]



Źródło: GUS/PZPM na podstawie danych CEP

Source: CSO/PZPM analysis based on CEP

Park pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce - tylko aktualizowane w ostatnich sześciu latach [000 szt.]
Park of registered motor vehicles – only updated during last 6 years [000 units]

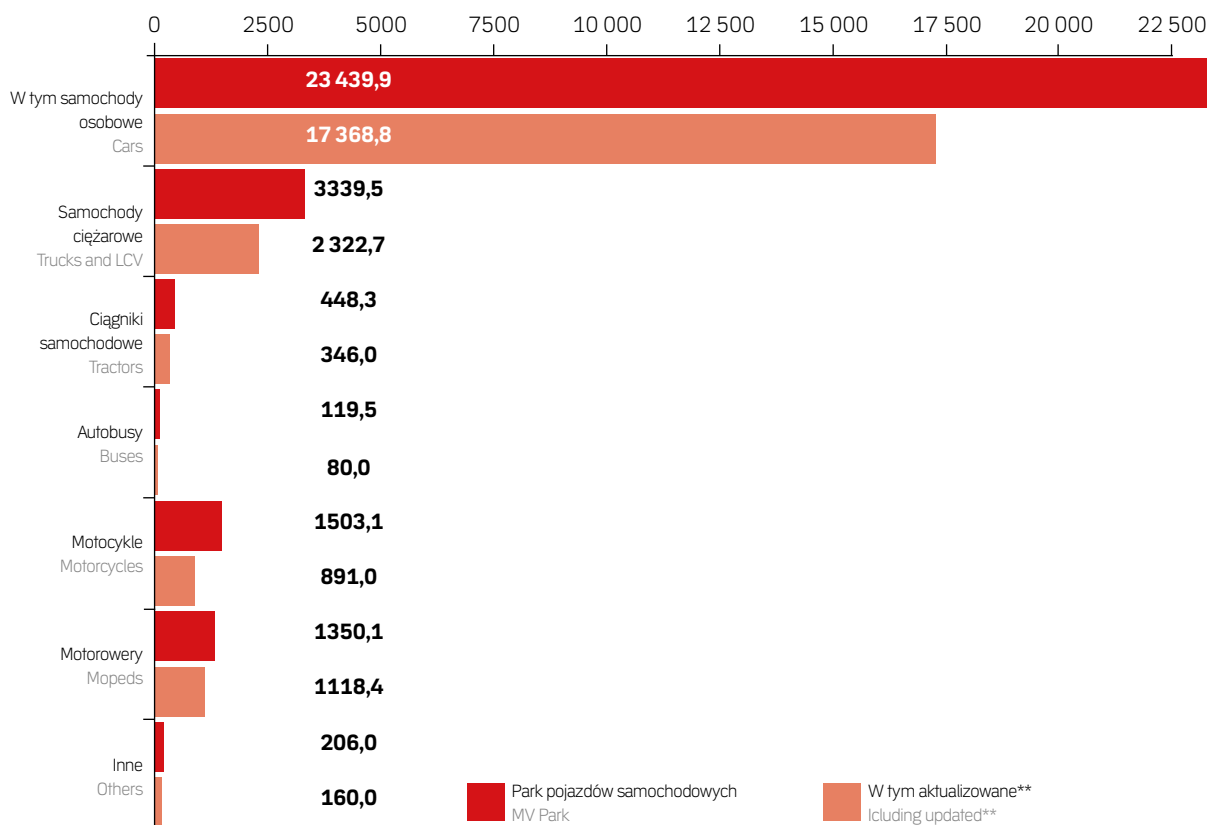


Źródło: PZPM na podstawie danych CEP
 Source: PZPM analysis based on CEP

Pełne dane, łącznie z pojazdami nieaktualizowanymi przytaczamy w pierwszej tabeli pt. „Park samochodowy w Polsce”. W kolejnych analizujemy jedynie park pojazdów, które zostały zaktualizowane. Aby ułatwić porównanie z poprzednimi latami, w jednej tabeli podajemy wielkość ubiegłorocznego parku pojazdów, w tym części aktualizowanej (tj. bez zarchiwizowanych). Liczba zarchiwizowanych pojazdów samochodowych sięgnęła na koniec 2018 roku 8 119,7 tys. sztuk i była większa o 8% niż rok wcześniej. Do tej grupy zaliczono m.in. 6 071,1 tys. aut osobowych, 1016,8 tys. samochodów ciężarowych (nie licząc ciągników samochodowych) i 612,1 tys. motocykli.

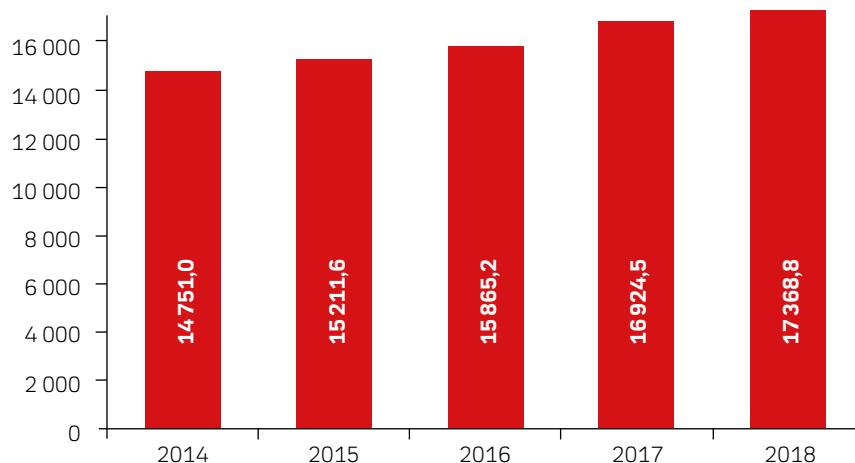
Comprehensive figures, including non-updated vehicles are presented in the first table “The vehicle fleet in Poland.” Consecutive tables depict only the updated vehicle fleet. In order to facilitate comparisons with records for previous years, one of the tables depicts the size of last year’s passenger car fleet, including its updated part (i.e. excluding archival data). The number of archived motor vehicles totalled 8,119,700 at end-2018 and was up by 8 per cent versus the previous year. This category includes 6,071,100 passenger cars, 1,016,800 trucks (exclusive of road tractors) and 612,100 motorcycles.

Park pojazdów samochodowych* w 2018 roku [000 szt.]
Park of motor vehicles* in 2018 [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

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

Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2018 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 2,3 proc. do 22 682 tys. sztuk. Wśród nich zarejestrowanych było 17 368,8 tys. aut osobowych, o 2,6 proc. więcej niż na koniec 2017 roku.

Rośnie średni wiek samochodu osobowego.

Średni wiek samochodu osobowego w 2018 roku (w części aktualizowanej) wynosił 13,9 roku (o 0,1 roku więcej niż w 2017 roku), natomiast mediana sięgała czternastu lat (bez zmian w stosunku do wcześniejszego roku).

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2018 roku 12,1 proc. parku pojazdów osobowych, to jest o 1 punkt proc. więcej niż na koniec 2017 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 18,0 proc. parku, zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 54,5 proc. Na najstarsze, ponad 20-letnie przypadło 15,4 proc., a zatem było ich więcej niż najmłodszych, do czterech lat.

Starzejący się od wielu lat park samochodowy zasilany jest głównie przez import, 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 2018 roku 45 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypadło 40 proc, na LPG 15 proc. Pozostałe rodzaje napędów wy-

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2018 was up by 6.4 per cent versus the previous year to 22,682,200 units. Registered vehicles include 17,368,800 passenger cars, i.e. more by 2.6 per cent versus end-2017.

The average age of a passenger car is growing.

In 2018, the average age of a vehicle in Poland (for the updated part of total fleet) stood at 13.9 years (up by 0.1 years versus 2017), while the median age totalled 14 years (unchanged compared to the previous year).

Four years and under passenger cars accounted for 12.1 per cent of the passenger car fleet at end-2018, what marks an increase by one percentage point versus end-2017. Five to 10 year old vehicles had 18 per cent share in total fleet, while 11 to 20 year vehicles accounted for 54.5 per cent of total fleet. The oldest, or more than two decade old models had 15.4 per cent of share and outnumbered the youngest four years and under ones.

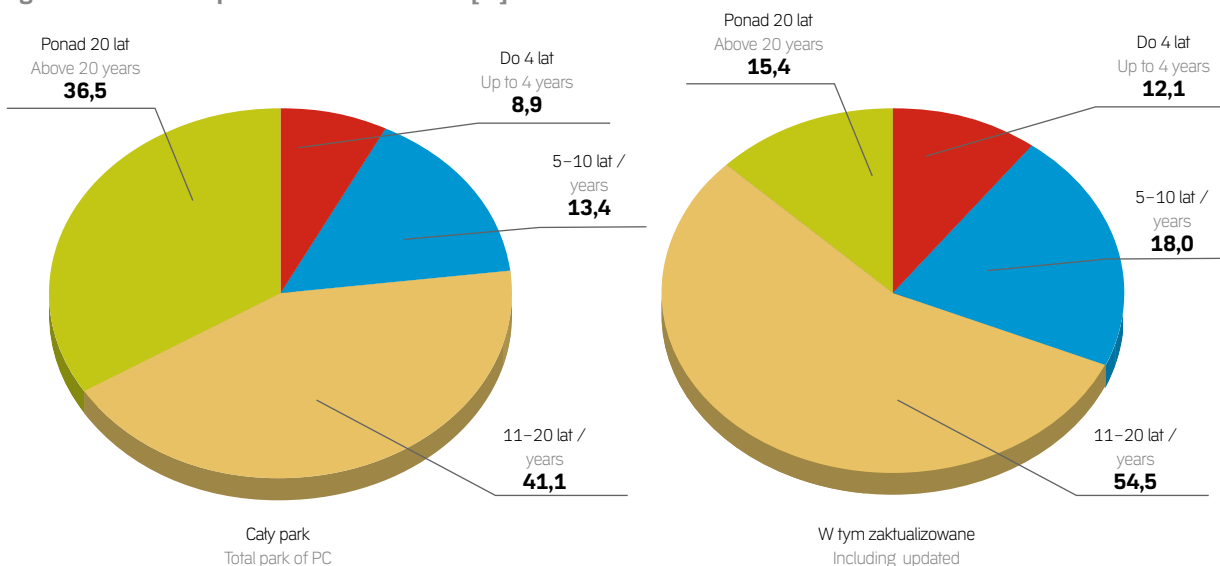
The car park which has been aging for many years is fed mainly by imports, in which cars predominate over 10 years old. The cost of upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills), but the entire society. Old vehicles are less safe and green – their worn engines have much higher emission levels of noxious exhaust gases than new versions.

Petrol leads the way

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 stood at 40 per cent versus LPG that accounted for per cent. Figures for other types of drive are statistically irrelevant. The number of motor vehi-

Struktura wiekowa samochodów osobowych na koniec 2018 roku [%]

Age structure of car park at the end of 2018 [%]



Źródło: Analizy PZPM na podstawie danych CEP

Source: PZPM analysis based on CEP

stępują w ilościach statystycznie pomijanych. Liczba aut na benzynę i LPG (łącznie) wzrosła o 1,8 proc., natomiast diesli o 5 proc.

Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miało 60 proc. udziału (tyle samo co rok wcześniej), wysokoprężny 33 proc. (o dwa punkty proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty. Pojazdy hybrydowe zdobyły 3 proc. tego segmentu, 3-krotnie więcej niż w 2017 roku.

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem wysokoprężnym. Miały 49 proc. udziału (o dwa punkty proc. mniej niż rok wcześniej). Na koniec 2018 roku benzynowe modele zdobyły 42 proc. segmentu (o 1 punkty proc. więcej w stosunku do 2017 roku). Modele napędzane LPG stanowiły 8 proc., to jest o punkt proc. więcej niż rok wcześniej.

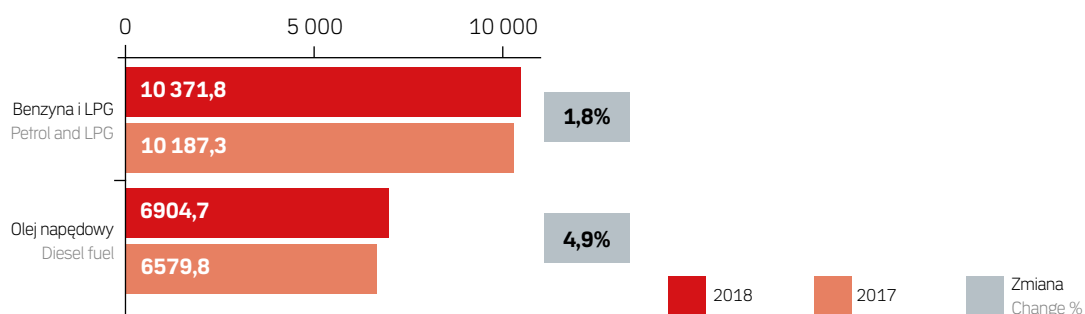
les running on petrol and LPG (combined) was up by 1.8 per cent, whereas the number of diesel-powered vehicles went up by 5 per cent.

60 per cent of the youngest cars, aged four years and under, are powered with a petrol unit (the same figure like last year), 33 per cent are fitted with a diesel engine (down by 2 percentage points), and only 4 per cent with a LPG conversion. Hybrids had 3 per cent of share in this segment, three times more than in 2017.

Most numerous in the five to 10 year category were models fitted with a diesel engine which had 49 per cent of share (down by 2 percentage points year-to-year). At end-2018, vehicles fitted with petrol units had 42 per cent of share in the segment (up by 1 percentage point versus 2017). LPG-powered vehicles accounted for only 8 per cent, or one percentage point less than the year before.

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

W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 41 proc. parku (o 3 punkty proc. mniej niż rok wcześniej), na diesle 43 proc. (3 punkty procentowe więcej niż rok wcześniej), na LPG 16 proc. (bez zmian w stosunku do roku wcześniejszego).

Wśród samochodów ponad 20 letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (50 proc. udział), spalające LPG (26 proc.) i z silnikiem wysokoprężnym (24 proc.).

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na koniec 2018 roku 3 135 tys. aut osobowych zasilanych było gazem propan-butan, czyli o 63 tys. więcej niż rok wcześniej. POGP podało, że w 2018 roku zainstalowano 63 tys. instalacji gazowych, blisko o połowę mniej niż w 2017 roku.

Organizacja podaje za GUS, że odsetek aut na LPG zmalał o 0,7 punktu proc. do 13,8 proc. w całym parku zarejestrowanych samochodów. Wśród modeli z silnikami o pojemności do 1399 cm³ odsetek wyniósł 10,2 proc. (spadek o 0,5 punktu proc.), zaś w przypadku samochodów z silnikami o pojemności od 1400 do 1999 cm³ odsetek wyniósł 15,9 proc. (mniej o 1 punkt proc.).

Z innych napędów wyróżniły się hybrydy (71,7 tys. aut, w tym 61,3 tys. w wieku do czterech lat). Sprężony gaz ziemny używało 2,8 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat, zaś elektryczne 2,6 tys., z tego 2 tys. w wieku do czterech lat.

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 91,4 proc. aut należy do osób fizycznych (15 882,2 tys.), zaś 8,6 proc. (1 486,6 tys.) do firm (podmioty rejestrujące na REGON). Udział aut firmowych wzrósł w stosunku do 2017 roku o 0,7 punkt proc.

W przypadku aut do czterech lat, 47,6 proc. należało do osób fizycznych (o 1 punktu proc. mniej niż w 2017 roku), zaś 52,4 proc. do osób prawnych. Drugi rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych.

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 91,3 proc. samochodów należy do osób indywidualnych (mniej o 0,6 punktu proc.), zaś 8,7 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat spadł do 1,1 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,5 proc.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W aktualizowanym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce wśród prywatnych posiadaczy na koniec 2018 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., gdy wysokoprężnych 39 proc., zaś 16 proc. samochodów spalało LPG. W przypadku firm udział diesli sięgnął 47 proc. natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 46 proc.

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Skoda z 11,1-procentowym udziałem, przed Toyotą (10,1 proc. udziału) i Volkswagenem (8,8 proc. udziału). W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodł Volkswagenem (9,2 proc. udziału) przed Oplem (9,2 proc.) i Fordem (8,7 proc.).

In the 11-20 year old segment, petrol drive raked up 41 per cent of share in total fleet (down by 3 percentage points versus the previous year), while diesel had 43 per cent (up by 3 percentage points year-to-year), and LPG 16 per cent (unchanged compared to the previous year).

Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (50 per cent of share), LPG-powered models (26 per cent) and vehicles fitted with diesel units (24 per cent).

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that there were 3,135,000 passenger cars powered with propane-butane at end-2018, or more by 63,000 than the year before. The Organisation reveals that 63,000 gas conversions were installed in 2018, down by 50 per cent versus 2017.

It also quoted the Central Statistical Office of Poland whose records indicate that the percentage of LPG-powered vehicles went down by 0.7 percentage point to 13.8 per cent of total registered vehicles. The figure for vehicles powered with up to 1399cc units stood at 10.2 per cent (down by 0.5 percentage point) and 15.9 per cent for cars fitted with 1400cc to 1999cc engines (down by 1 percentage point).

Hybrids (71,700 cars, including 61,300 aged four years and under) were most popular among alternative drives. Compressed natural gas was used to power 2,800 vehicles, mainly aged from five to 20 years, while the number of all-electric vehicles stood at 2,600, out of which 2,000 were under four years old.

Business opts for younger cars

Split by ownership, 91.4 per cent of cars from the updated passenger car fleet re owned by natural persons (15,882,200) and 8.6 per cent (1,486,600) by companies (entities with REGON number). The share of company cars went up by 0.7 percentage point versus 2017.

47.6 per cent of cars aged four years and under are owned by natural persons (down by 1 percentage points versus 2017), and 52.4 per cent by legal persons. For the second year running the number of cars owned by businesses outnumbered the private fleet in this category.

The age structure reveals that 91.3 per cent of cars which are from five to 10 years old are owned by private owners (down by 0.6 percentage points), and 8.7 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category was down to 1.1 per cent and stood at 0.5 per cent for cars over 20 years old.

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-2018 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 47 per cent and the share of ICE engines totalled 46 per cent.

The most popular make in the four years and under car category was Skoda with 11.1 per cent of market share, ahead of Toyota (10.1 per cent of share) and Volkswagen (8.8 per

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2018 roku na tysiąc osób przypadło 590,5 (o 14,5 więcej niż rok wcześniej) pojazdów silnikowych (zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat), w tym 452 auta osobowe, o 12 więcej niż w 2017 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 507 aut na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 501, w lubuskim 466 i w łódzkim 455. Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie (394), podlaskie (400) oraz zachodniopomorskie z liczbą 413 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2018 roku najwięcej samochodów osobowych, bo ponad 2,7 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,0 mln) i wielkopolskim (1,7 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (446,7 tys.), lubuskim (473,2 tys.) oraz podlaskim (473,6 tys.).

cent of share). With more than 9.2 per cent of share, Volkswagen was the leader in the five to ten year old category, outperforming Opel (9.2 per cent) and Ford (8.7 per cent).

More and less affluent provinces

At end-2018, there were 590.5 motor vehicles (up by 14.5 year-to-year) per 1,000 population (updated in the last six years), including 452 passenger cars, what marks an increase by 12 units versus 2017.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province with 507 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 501, 466 for Lubuskie and 455 for Łódzkie. Warmińsko-mazurskie (394), Podlaskie (400) and Zachodniopomorskie with 413 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2018, the biggest number of passenger cars (over 2.7 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie (2.0 million) and Wielkopolskie (1.7 million) came right behind it. Opolskie (446,700), Lubuskie (473,200) and Podlaskie provinces (473,600) declared the lowest number of registrations.

Pojazdy samochodowe* przypadające na województwa w 2018 roku [000 szt.]

Motor vehicles* by voivodships in 2018 [000 units]

Województwa voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy Buses	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	17 368,8	891,0	2121,3	75,9	707,3
Dolnośląskie	1321,6	58,2	157,4	6,2	39,0
Kujawsko-pomorskie	876,1	47,0	101,3	3,4	30,8
Lubelskie	939,6	51,7	108,0	4,8	34,1
Lubuskie	473,2	23,7	57,5	1,6	19,2
Łódzkie	1123,4	55,8	143,3	4,3	47,7
Małopolskie	1487,0	81,7	191,4	8,2	52,9
Mazowieckie	2733,5	132,0	369,8	12,7	156,5
Opolskie	446,6	23,0	46,4	1,7	14,6
Podkarpackie	952,5	65,4	111,7	4,2	30,5
Podlaskie	473,6	26,6	56,2	1,9	19,9
Pomorskie	1003,2	50,4	121,4	4,7	40,0
Śląskie	2008,9	94,8	212,2	6,8	66,8
Świętokrzyskie	512,9	26,3	73,8	3,0	24,7
Warmińsko-mazurskie	563,7	29,1	62,0	2,9	18,0
Wielkopolskie	1748,5	92,3	224,2	5,9	88,1
Zachodniopomorskie	704,1	32,7	84,9	3,5	24,5

* 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

PRODUKCJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Mniej aut z polskich fabryk

W 2018 roku, po czterech latach wzrostów zmalała produkcja samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony. Działające w Polsce fabryki zmniejszyły produkcję o 5,4 proc. w stosunku do 2017 roku. Rok wcześniej dynamika wzrostu sięgnęła 0,6 proc. Ze wszystkich fabryk według danych dostarczonych przez producentów wyjechało 632,7 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych.

Największą fabryką w Polsce został po raz pierwszy Volkswagen Poznań. Jego udział przekroczył 42 proc. w krajowej produkcji samochodów osobowych i lekkich dostawczych. Dwa zakłady należące do spółki Volkswagen Poznań wyprodukowały 266,8 tys. aut osobowych i lekkich dostawczych, o 12,1 proc. więcej niż rok wcześniej.

Z taśm zakładu w Poznaniu zjechało 161 tys. Volkswagenu Caddy oraz 29,9 tys. Volkswagenu Transporter T6. Fabryka we Wrześni wyprodukowała 66,9 tys. dostawczych VW Crafter oraz 9 tys. MAN TGE.

Zakład Fiat Chrysler Automobiles Poland w Tychach wyprodukował 259,4 tys. aut, o 1,5 proc. mniej niż w 2017 roku. Na ubiegłoroczny wynik złożyło się 211 tys. Fiatów (modelu 500 i Abarth, łącznie o 4,4 proc. więcej niż w 2017 roku) i 48,4 tys. Lancii (Ypsilon, spadek o 22,1 proc. w stosunku do 2017 roku).

Spadek produkcji (drugi rok z rzędu) zanotował także gliwicki zakład Opel Manufacturing Poland. Z taśmy zakładu zjechało 106,5 tys. aut, o 35,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejszym modelem był Opel Astra hatchback V generacji (82,4 tys. sztuk). Spółka DZT Fabryka Samochodów w Lublinie nie wyprodukowała w 2018 roku żadnego samochodu.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Rekordowy rok

Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2018 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 600 708 nowych samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 9,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Dynamika wzrostu była o ponad 5 punktów proc. niższa niż w 2017 roku.

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2018 roku wyniosła 531 889 i była o 9,4 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 147,4 tys. aut, tyle samo co rok wcześniej. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 27,7 proc., o 2,7 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Jeszcze w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

PASSENGER CAR PRODUCTION

Lower production of Polish manufacturing sites

After four years of growth, production of passenger cars and LCVs with GVW of 3.5 tons and under went down. Factories based in Poland reduced their production output by 5.4 per cent versus 2017. Growth dynamics totalled 0.6 per cent the year before. Data disclosed by auto makers reveal that 632,700 passenger cars and light commercial vehicles rolled down the assembly lines of all production facilities.

For the first time in history, the leading auto factory in Poland was Volkswagen Poznań whose share exceeded 42 per cent of domestic passenger car and LCV production. Two sites owned by Volkswagen Poznań turned out 266,800 passenger cars and light commercial vehicles, or 12.1 per cent more year-to-year.

Poznań plant assembled 161,000 Volkswagen Caddies and 29,900 units of Volkswagen Transporter T6. Września plant produced 66,900 VW Crafter commercial vehicles and 9,000 MAN TGE vans.

The manufacturing facility of Fiat Chrysler Automobiles Poland in Tychy manufactured 259,400 cars, 1.5 per cent less than in 2017. Last year's performance includes 211,000 Fiats (500 and Abarth, up by 4.4 per cent altogether versus 2017) and 48,400 Lancias (Ypsilon, down by 22.1 per cent versus 2017).

A decline in production (for the second year running) was also declared by Gliwice-based manufacturing site of Opel Manufacturing Poland. 106,500 passenger cars rolled down its assembly lines, or 35.6 per cent less than in the previous year. The most popular model was the fifth generation of Opel Astra hatchback (82,400 units). DZT Fabryka Samochodów from Lublin failed to assemble a single vehicle in 2018.

PASSENGER CAR REGISTRATIONS

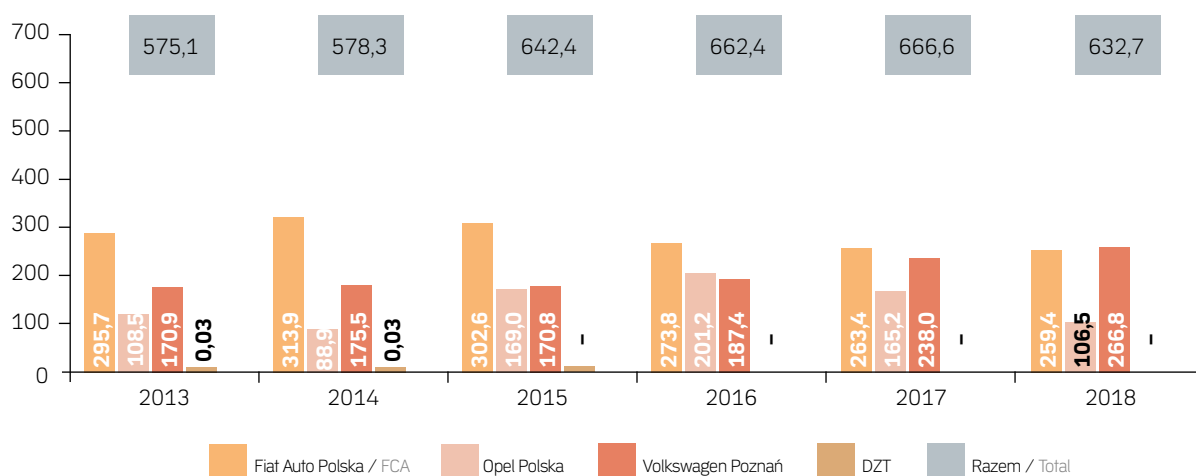
A record-breaking year

PZPM data based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2018 Polish authorities registered 600,708 new passenger cars and light commercial vehicles with GVW below 3.5 tons, that is, more by 9.8 per cent than the year before. The growth dynamics was lower by over 5 percentage points year-to-year.

The number of passenger car registrations at end-2018 totalled 531,889 and was higher by 9.4 per cent than the year before. Individual buyers bought 147,400 vehicles, the same like the year before. Their share in total registrations shrunk to 27.7 per cent and was down by 2.7 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 13.4 per cent more, or 334,453 vehicles. In 2018, the share of pas-

Produkcja z rozbiem na marki [000 szt.] Auto production by brands [000 units]



Źródło: producenci
Source: manufacturers

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 13,4 proc. do 334 453 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2018 roku 72,3 proc.

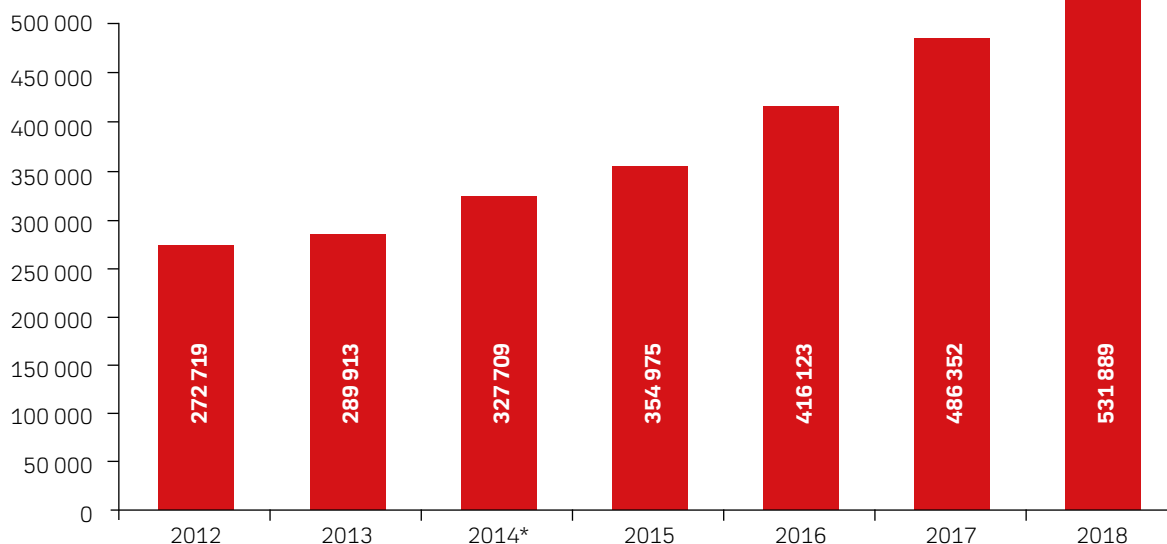
Udział marek popularnych wyniósł niemal 86 proc. w całości rejestracji i powiększył się w 2018 roku o 8,6 proc. Przyrost rejestracji marek premium wyniósł 14,1 proc. do 75 tys. sztuk, co oznacza zdobycie ponad 14 proc. rynku. Po raz trzeci od wejścia do UE poziom rejestracji aut osobo-

seneger cars registered by companies in total PC registrations corresponded to 72.3 per cent.

The share of volume brands accounted for nearly 86 per cent of total registrations and was up by 8.6 per cent in 2018. An increase in premium brand registrations stood at 14.1 per cent. Their number went up to 75,000 units, what gave them more than 14 per cent of market share.

For the third 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,

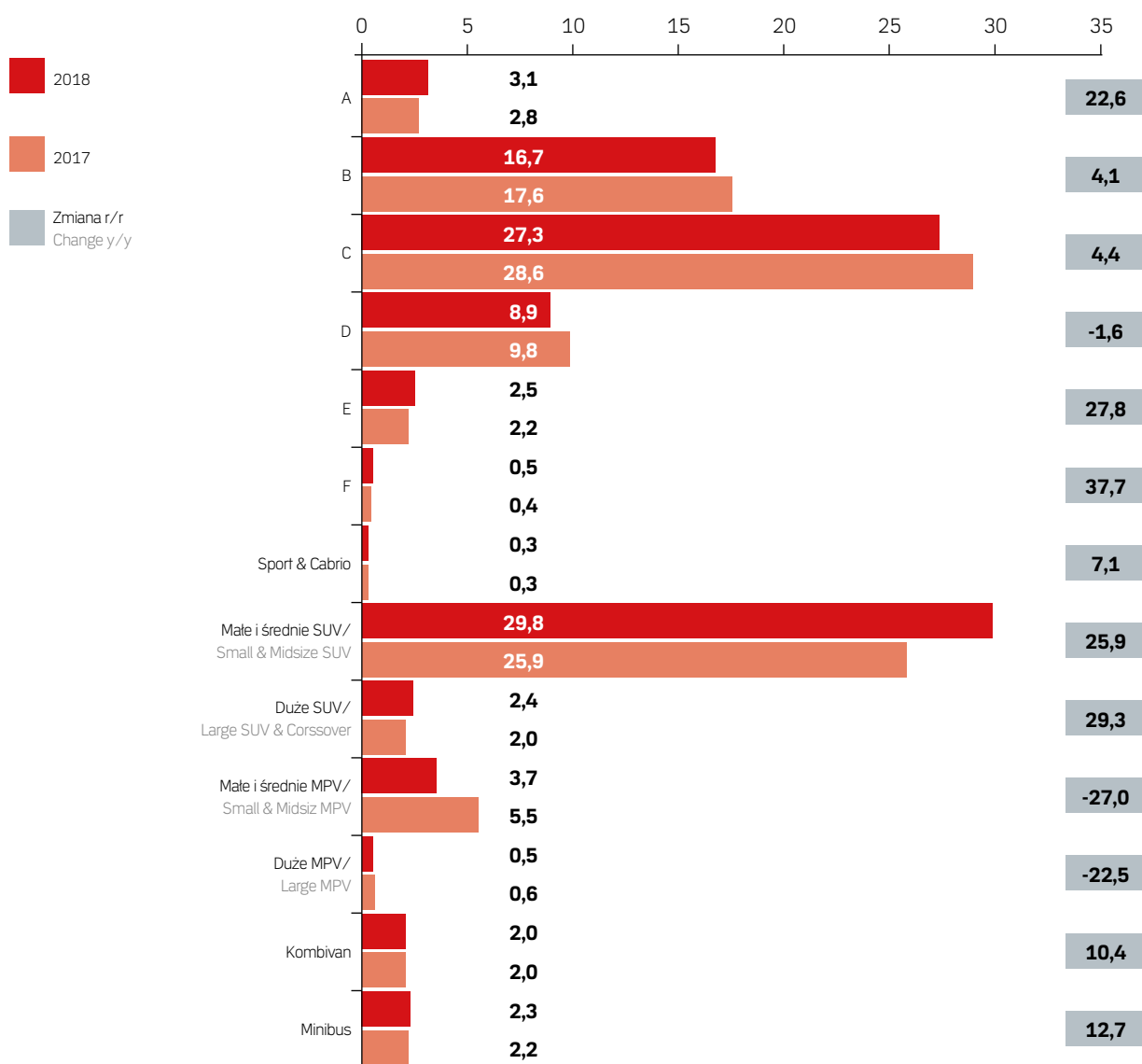
Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych [szt.] First registrations of new passenger cars [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Rejestracje samochodów osobowych z podziałem na segmenty [%]

Passenger car market registrations by market segment [%]



Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

wych przekroczył 400 tys. sztuk. Daje to wskaźnik blisko 14 aut na tysiąc mieszkańców, przy unijnej średniej niemal 30 szt. Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów, które konkurują z nowymi. W 2018 roku zarejestrowano ich 928 tys. i był to drugi po 2016 roku wynik w ostatnim dziesięcioleciu. Wśród używanych blisko 11 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 2018 roku sprowadzono ponad 74 proc. więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

SUV-y najpopularniejsze

Najpopularniejszym segmentem rynku w 2018 roku zostały małe i średnie SUV-y. Ich rejestracje wzrosły o 25,9

with the EU average of nearly 30 cars.

Polish drivers are keen to import second-hand cars which are fiercely competing with new ones. Registrations in 2018 totalled 928,000 and marked the second such performance after 2016 in the past decade. Nearly 11 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 2018 exceeded sales of new ones by nearly 74 per cent.

SUVs lead the way

Small and medium-sized SUVs formed the most popular market segment in 2018. Their registrations went up by

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

	2018	2017	Zmiana/Change %
Benzyna Gasoline	368,0	322,9	14,0
Wysokoprężny Diesel	130,7	135,1	-3,2
LPG i CNG	7,5	10,1	-25,7
Elektryczny i hybrydy plug-in Electric and Plug-in Hybrids	1,4	1,1	25,4
Hybryda Hybrid	24,3	17,2	41,0
Razem / Total	531,9	486,4	9,4

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

proc. do 158,3 tys. sztuk, a udział segmentu w całości rynku do 29,8 proc. SUV-y zdetronizowały modele kompaktowe (segment C), których rejestracje wzrosły o 4,4 proc. do 145,2 tys. w 2018 roku, ale udział tego segmentu w rynku zmalał z 28,6 do 27,3 proc.

Na trzecim miejscu (z 16,7-proc. udziałem) znalazły się modele segmentu B z wynikiem 89 tys. rejestracji, a tempo wzrostu przekroczyło 4 proc. Rok wcześniej dynamika wyniosła ponad 20-proc.

Auta segmentu D zanotowały 1,6-procentowy spadek, do 47,1 tys. sztuk. Segment zajął 8,9 proc. rynku.

Popyt na małe i średnie minivany zmalał o 27 proc. do 19,7 tys. rejestracji. Wzrosło o 22,6 proc. zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A do 16,6 tys.

Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery okazały się popularniejsze niż kompakty (podobnie jak w 2017 i 2016 roku) z wynikiem 51,7 tys., w stosunku do 36,3 tys. kompaktów. Wśród klientów flotowych nadal przeważają kompakty (108,9 tys.) nad małymi i średnimi SUV-ami i crossoverami (106,6 tys.).

Rośnie popyt na silniki benzynowe

W 2018 roku zdecydowanie najpopularniejsze okazały się auta osobowe z silnikami benzynowymi. Ten rodzaj napędu zdobył ponad 69 proc. rynku, a liczba rejestracji zwiększyła się o 14 proc. do 368 tys.

Udziały aut wyposażonych w diesle zmalały do 24,6 proc. Liczba rejestracji wyniosła 131 tys. i była o 3,2 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

O 41 proc. wzrosła liczba rejestracji modeli hybrydowych, do 24,3 tys. Ten rodzaj napędu zdobył 4,6 proc. rynku, o jeden punkt procentowy więcej niż rok wcześniej.

Maleje zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji zmalała o 25 proc. do 7,5 tys. Nie ma

25.9 per cent to 158,300 units, and the share of the segment in total market was up to 29.8 per cent. In terms of popularity SUVs ousted compact models (the C segment) whose registrations in 2018 were up by 4.4 per cent to 145,200 units, but the overall segment share dropped from 28.6 to 27.3 per cent.

Ranking third (with 16.7 per cent of share) were B segment models with 89,000 registrations and growth rate in excess of 4 per cent. Their dynamics was well over 20 per cent the year before.

D segment models demonstrated a drop by 1.6 per cent to 47,100 units. The segment had 8.9 per cent of the market. Demand for small and medium-sized minivans dwindled by 27 per cent to 19,700 registrations. Meanwhile, uptake for smaller A segment vehicles went up by 22.6 per cent to 16,600 units.

Individual buyers were more interested in small and medium-sized SUVs and crossovers than compact models (alike in 2017 and 2016), and the number of their registrations totalled 51,700 versus 36,300 for compact vehicles. Fleet clients favour compact models (108,900) over small and medium-sized SUVs and crossovers.

Surging demand for petrol engines

Passenger cars fitted with petrol units were definitely most popular in 2018. Gasoline had more than 69 per cent of market share, with the number of registrations up by 14 per cent to 368,000 units.

The share of diesel-powered vehicles declined to 24.6 per cent, while their registrations totalled 131,000 and were lower by 3.2 per cent than a year earlier.

The number of hybrid registrations was up by 41 per cent to 24,300. This drive won 4.6 per cent of market share, or one percentage point more on a year earlier.

zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny (CNG/LNG). W 2018 roku urzędy zarejestrowały 19 takich pojazdów, rok wcześniej 16.

Samochody elektryczne czerpiące prąd z baterii liczone łącznie z hybrydami plug-in zanotowały 25,4-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 1,4 tys., z czego 0,6 tys. przypało na napęd bateryjny, reszta na hybrydowy ładowany z gniazdka.

W 2018 roku umocniły się jako najpopularniejsze auta z silnikami o pojemności od 1400 do 1600 cm³, zajęły 29,3 proc. rynku z wynikiem 155,6 tys. Rok wcześniej ich udział w rejestracjach wynosił 26 proc. Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm³ (20,8 proc., tyle samo co rok wcześniej) oraz od 1200 do 1400 (17,2 proc., gdy rok wcześniej 20,7 proc.). W ostatnim roku największy wzrost rejestracji odnotowały modele z silnikami o pojemności do 1000 cm³, który wyniósł 66 proc. do 83 tys. sztuk, co zapewniło im 15,6 proc. rynku. Rok wcześniej ten segment powiększył się o 50,5 proc.

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2018 roku pozycję na czele umocniła Skoda, zajmując 13,1 proc. rynku z rejestracjami 69,5 tys. aut. Marka

The appeal of factory-fitted LPG installations is clearly waning. The number of registrations was down from 25 per cent to 7,500 units. There is very little take-up for vehicles running on natural gas. In 2018, the Polish authorities registered 19 such vehicles in 2018 versus 16 the year before. Electric battery-powered vehicles including plug-in hybrids demonstrated a 25.4 per cent increase in the number of registrations to 1,400 units, of which 600 were fitted with a traction battery and the rest were plug-in hybrids.

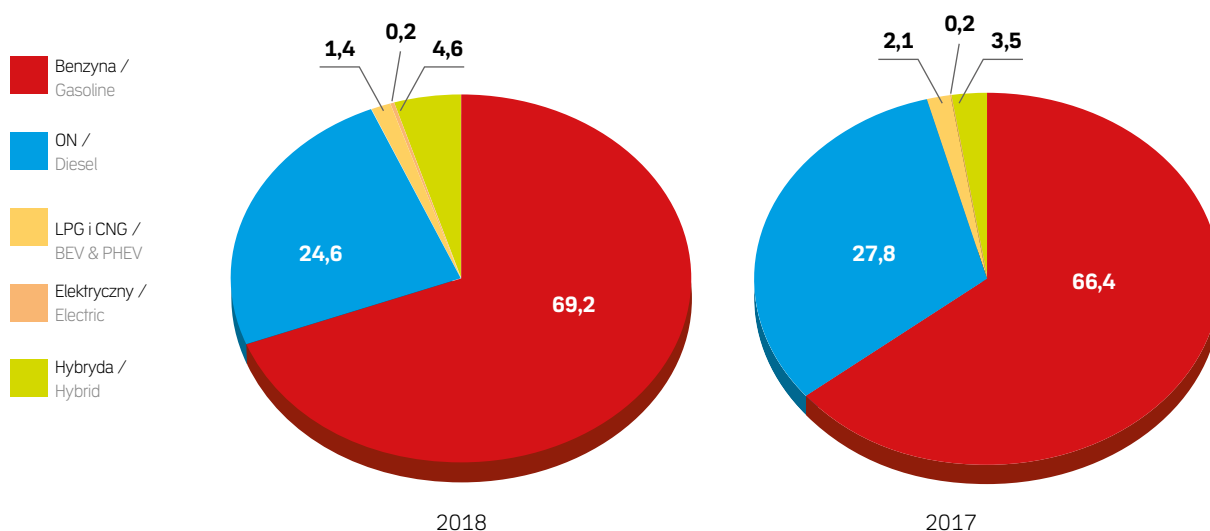
Most popular models in 2018 were fitted with 1,400 to 1,600cc units. They secured 29.3 per cent of market share and 155,600 registrations. Their share in registrations stood at 26 per cent the year before. Ranking further down the list were vehicles with 1,800-2,000cc engines (20.8 per cent, the same like last year) and from 1,200 to 1,400cc (17.2 per cent versus 20.7 per cent the year before). Last year, the biggest surge in registrations was demonstrated by models with up to 1,000cc engines which were up by 66 per cent to 83,000 units, what gave them 15.6 per cent of market share. Their registrations were up by 50.5 per cent the year before.

Most popular makes

Raking up 13.1 per cent of market share with 69,500 vehicle registrations, Skoda once more topped the chart of

Struktura rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%]

Share of propulsion in car registrations [%]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

zwiększyła sprzedaż w stosunku do poprzedniego roku o 11,9 proc.

Na drugim miejscu znalazł się Volkswagen, zdobywając 10,5 proc. rejestracji i zwiększając ich liczbę o 14,1 proc., do 56 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Toyocie z wynikiem 56 tys. aut (10,5 proc. rynku), uzyskując 10,3-procentowy przyrost.

Kolejną lokatę uzyskał Opel (6,5 proc. rynku), który zanotował 4-procentowy spadek liczby rejestracji (do 34,6 tys. sztuk). Piątą pozycję zajął Ford (6 proc. rynku, 31,9 tys. szt.), którego dynamika wzrostu wyniosła 8,3 proc.

Drugą piątkę otwiera Renault, z 7-procentowym spadkiem liczby rejestracji, do 26 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazła się Dacia z 16,5-procentowym przyrostem (do 25,2 tys. aut), a za nią uplasowała się Kia z rejestracją 24,7 tys. aut (więcej o 8 proc.), wyprzedzając Hyundai wynikiem 22,8 tys. rejestracji i 13,7-procentowym wzrostem. Pierwszą dziesiątkę zamyka Mercedes z wynikiem 21,1 tys. i wzrostem o 22,9 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2018 roku cieszyły się auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego z wynikiem 18,9 tys. rejestracji. Na drugim miejscu znalazła się Skoda, wyprzedzając Oplę, Kia i Dacie. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowały: Mitsubishi (51,4 proc., miejsce 18), Dacia (23,5 proc., miejsce 5) i Ford (17,3 proc., miejsce 9).

W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu tak jak przed rokiem była Skoda (51,1 tys. rejestracji), za nią Volkswagen, Toyota, Ford i Opel. Szósta lokata przypadła Mercedesowi przed Renault i BMW. Obie marki wyprzedziły Dacie, która uplasowała się na dziewiątej pozycji, przed Kia. Wśród nabywców firmowych największym wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: Mercedes-Benz (27 proc. miejsce 6) oraz Seat (22 proc., miejsce 16).

Najpopularniejsze modele

Na pierwszym miejscu zaszła zmiana: najczęściej rejestrowanym modelem została Skoda Octavia, która zakończyła 2018 rok z rezultatem 21,1 tys. zarejestrowanych aut, co było wynikiem wyższym od zanotowanego w 2017 roku o 12 proc. Zdezonizowana Fabia znalazła się na drugim miejscu z wynikiem 19,6 tys. aut (przyrost o 3,6 proc.). Modele zdobyły (odpowiednio) 4 i 3,7 proc. rynku.

Trzecie miejsce, tak jak rok wcześniej, wywalczył Opel Astra z wynikiem 15,3 tys. aut, niższym od uzyskanego rok wcześniej o 4,2 proc., co zapewniło mu 2,9 proc. rynku. Za Oplem znalazł się Volkswagen Golf z rejestracją 14,2 tys. aut (poprawa o 6,6 proc. w stosunku do 2017 roku), a za nim ulokowała się Toyota Yaris z rejestracją 14 tys. samochodów, o 11,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Kolejną

the most popular passenger car makes in 2018. Its sales were up by 11.9 per cent versus the previous year.

Ranking second was Volkswagen with 10.5 per cent of registrations, what reflects an increase by 14.1 per cent to 56,000 vehicles. The third position went to Toyota with 56,000 registrations (10.5 per cent of market share), up by 10.3 per cent.

The fourth place was secured by Opel (6.5 per cent of the market) whose registrations were down by 4 per cent (to 34,600 units). Ford came fifth (6 per cent of the market, 31,900 units) and its growth dynamics totalled 8.3 per cent.

The sixth position was secured by Renault whose registrations were down by 7 per cent to 26,000 units. Ranking seventh was Dacia whose figures were up by 16.5 per cent (to 25,200), ahead of Kia with 24,700 registrations (up by 8 per cent), and Hyundai with 22,800 registrations, up by 13.7 per cent. Coming tenth was Mercedes with 21,100 registrations and performance higher by 22.9 per cent.

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that Toyota was the most desirable make for individual customers in 2018. The Japanese auto maker consolidated its last year's position with 18,900 registrations. Ranking second was Skoda, ahead of Opel, Kia and Dacia. The biggest surge in registrations in the top 20 was declared by: Mitsubishi (51.4 per cent, 18th position), Dacia (23.5 per cent, 5th position) and Ford (17.3 per cent, 9th position).

In terms of corporate buyers, the chart was topped once more by Skoda (51,100 registrations), followed by Volkswagen, Toyota, Ford, and Opel. Ranking sixth was Mercedes ahead of Renault and BMW. Both brands outperformed Dacia that came ninth ahead of Kia. Most popular among corporate buyers in the top twenty were Mercedes-Benz (27 per cent, 6th position) and Seat (22 per cent, 16th position).

Most wanted models

The leader of the league table has not changed: Skoda Octavia was once more the most frequently registered model. Its registrations in 2018 accounted for 21,100 cars, what reflects performance higher than in 2017 up by 12 per cent). Ousted Fabia ranked second with 19,600 registrations (up by 3.6 per cent). These models raked in 4 and 3.7 per cent of market share, respectively.

Ranking third like the year before was Opel Astra with 15,300 registrations, a performance lower year-to-year by 4.2 per cent, what gave it 2.9 per cent of market share. Ranking behind Opel with 14,200 registrations (up by 6.6 per cent versus 2017), was Volkswagen Golf, and behind it was Toyota Yaris with 14,000 registered cars - up by 11.7 per cent on a year earlier. Coming sixth was Toyota Auris, followed by Ford Focus, Dacia Duster, Skoda Rapid and Volkswagen Passat.

piątkę otwiera Toyota Auris, a za nią znalazły się Ford Focus, Dacia Duster, Skoda Rapid oraz Volkswagen Passat.

W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Dacia Sandero, której dynamika sięgnęła 28,8 proc. (miejsce 19) oraz Toyota Corolla (24,5 proc., miejsce 16).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2018 roku przez klientów indywidualnych były: Skoda Fabia (4,4 proc. udział), Toyota Yaris (4,3 proc. segmentu), Dacia Duster (3,6 proc.), Opel Astra (3 proc.) i Hyundai Tucson (2,5 proc.).

Nabywcy firmowi w 2018 roku najczęściej rejestrowali Skody Octavia (4,5 proc. segmentu), Skody Fabia (3,4 proc.), Volkswageny Golf (3,1 proc.), Ople Astra (2,8 proc.) i Fordy Focus (2,6 proc.).

The biggest surge in registrations in the top twenty was declared by Dacia Sandero whose dynamics was up by 28.8 per cent (19th position) and Toyota Corolla (24.5 per cent of share, 16th position).

Most popular models registered in 2018 by individual customers included: Skoda Fabia (4.4 per cent of share), Toyota Yaris (4.3 per cent of the segment), Dacia Duster (3.6 per cent), Opel Astra (3 per cent), and Hyundai Tucson (2.5 per cent).

Most popular models among corporate buyers in 2018 included Skoda Octavia (4.5 per cent of the segment), Skoda Fabia (3.4 per cent), Volkswagen Golf (3.1 per cent), Opel Astra (2.8 per cent) and Ford Focus (2.6 per cent).

Rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2018

Registrations of new PC. Top Brands in 2018

Lp. No.	Marka Make	Ogółem 2018 [szt.] Total 2018 [units]	Ogółem 2017 [szt.] Total 2017 [units]	% Zmiana r/r % Change y/y
1	SKODA	69 535	62 164	11,9%
2	VOLKSWAGEN	56 046	49 102	14,1%
3	TOYOTA	56 037	50 825	10,3%
4	OPEL	34 612	36 049	-4,0%
5	FORD	31 915	29 474	8,3%
6	RENAULT	26 014	27 995	-7,1%
7	DACIA	25 166	21 601	16,5%
8	KIA	24 708	22 873	8,0%
9	HYUNDAI	22 800	20 045	13,7%
10	MERCEDES-BENZ	21 130	17 191	22,9%
11	PEUGEOT	15 672	13 602	15,2%
12	BMW	15 620	15 943	-2,0%
13	NISSAN	14 759	15 051	-1,9%
14	AUDI	14 681	13 236	10,9%
15	FIAT	13 009	14 082	-7,6%
16	SEAT	12 589	10 446	20,5%
17	MAZDA	12 574	11 319	11,1%
18	CITROEN	10 816	9 875	9,5%
19	VOLVO	10 447	9 085	15,0%

Lp. No.	Marka Make	Ogółem 2018 [szt.] Total 2018 [units]	Ogółem 2017 [szt.] Total 2017 [units]	% Zmiana r/r % Change y/y
20	SUZUKI	9 510	9 422	0,9%
21	HONDA	7 361	6 393	15,1%
22	MITSUBISHI	5 395	3 600	49,9%
23	JEEP	4 344	3 166	37,2%
24	LEXUS	4 139	3 976	4,1%
25	LAND ROVER	2 007	1 183	69,7%
26	SUBARU	1 990	1 719	15,8%
27	MINI	1 980	1 875	5,6%
28	PORSCHE	1 672	1 334	25,3%
29	JAGUAR	1 558	614	153,8%
30	ALFA ROMEO	1 400	1 185	18,1%
31	INFINITI	874	736	18,8%
32	SSANGYONG	604	439	37,6%
33	SMART	314	187	67,9%
34	DS	200	247	-19,0%
35	MASERATI	109	105	3,8%
36	Pozostale	302	213	41,8%
	RAZEM / TOTAL	531 889	486 352	9,4%

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Dealerzy

Jak wylicza DCG (Dealer Consulting) w 2018 roku w Polsce funkcjonowało -- 670 dealerów aut osobowych i dostawczych, o dwóch mniej niż w 2017 roku. DCG podkreśla, że gdyby uwzględnić powiązania właścicielskie, liczba firm dealerskich topnieje do 524. Natomiast liczba autoryzowanych punktów dealerskich na koniec ub.r. przekroczyła 1300. Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę konsultingową DCG Dealer Consulting wynika, że w 2018 roku cofnęła się konsolidacja rynku dealerskiego. Udział największych 50 dealerów z salonami producenckimi, w całości sprzedaży zmalał w stosunku do poprzedniego roku o 0,3 punktu proc. do 49,8 proc.

DCG zwraca uwagę, że mniejsza dynamika największych grup dealerskich aut osobowych i dostawczych widoczna jest nawet w zestawieniu pierwszej dziesiątki, gdzie trzy firmy zanotowały jednocyfrowe tempo wzrostu, gdy rok wcześniej tylko jedna. Na całej liście 7 firm zanotowało spadek sprzedaży (3 rok wcześniej).

W 2018 roku firmy z listy TOP 50 powiększyły sprzedaż o 9,2 proc., gdy cały rynek wzrósł o 9,8 proc. Sprzedaż w przeliczeniu na jednego dealera/grupę dealerską, w tej części listy, wyniosła 5561 aut osobowych i dostawczych, gdy w 2017 roku przekroczyła nieznacznie poziom 5 tys. Średnio w jednym punkcie sprzedano 1015 aut, o 13 proc. mniej niż rok wcześniej.

Pierwszych pięćdziesięciu największych dealerów/ grup dealerskich (z uwzględnieniem salonów producenckich) w Polsce sprzedało niemal 298,9 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony, co sta-

Dealers

DCG (Dealer Consulting) estimates reveal that in 2018 Poland was home to 670 dealers marketing passenger cars and LCVs, i.e. two dealers less versus 2017. DCG stresses that the number of auto dealers goes down to 524 when we take into consideration the ownership structure of the dealership network. Meanwhile, the number of authorised dealerships exceeded 1,300 at end-2018. A TOP 50 report compiled by DCG Dealer Consulting reveals that consolidation of the dealer market was held back in 2018. The share of 50 leading authorised dealers in total sales was down by 0.3 percentage points to 49.8 per cent versus the previous year.

DCG notes that lower dynamics of leading passenger car and LCV dealership groups is also reflected by the composition of the top ten where four companies declared a one-digit growth compared to one company the year before. Seven companies from the top ten demonstrated a downward trend (versus three the previous year).

Last year, TOP 50 companies increased their sales by 9.2 per cent, while total market was up by 9.8 per cent. Sales per dealer/ dealership group from this part of the list corresponded to 5,561 passenger cars and LCVs versus slightly over 5,000 in 2017. Average sales per one dealership stood at 1,015 cars, a performance lower by 13 per cent than the year before.

Fifty leading dealers/ dealership groups (including showrooms operated by auto brands) in Poland sold nearly 298,900 passenger cars and light commercial vehicles with GVW below 3.4 tons, what accounts for nearly half

Pierwsza dziesiątka dealerów w 2018 roku

Top ten dealers in Poland in 2018

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of sold cars	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Grupa Krotoski - Cichy	24 771	9,53	16
Polska Grupa Dealerów	20 637	2,7	16
Grupa PTH	12 662	40,35	19
Grupa Plichta	12 202	21,35	7
PGA Polska	11 434	24,15	9
Grupa Bemo	10 142	10,16	9
Sobiesław Zasada Automotive	9404	12,6	9
Carservis	8752	-1,7	12
Grupa Auto Wimar	7488	16,17	3
Interauto	7400	4,08	7

Źródło: DCG Dealer Consulting
Source: DCG Dealer Consulting

nowi blisko połowę całego rynku. Rok wcześniej ta grupa zdobyła 50,1 proc. rynku.

Przeciętnie firma dealerska z listy TOP 50 dysponowała 5,48 punktu sprzedaży. W 2017 roku ten wskaźnik wynosił 5,32. Na koniec 2018 roku dealerzy zatrudniali ponad 40 tys. osób.

Samochody dla firm

Firmy rejestrują rekordowy odsetek aut, jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2018 roku rejestracje osobowych aut firmowych stanowiły 72,3 proc. rynku, o 2,6 punktu proc. więcej niż w 2017 roku. W liczbach bezwzględnych w 2018 roku firmy zarejestrowały 384,5 tys. aut osobowych, wzrost wyniósł 13,4 proc.

Rok 2018 zamknął się rejestracją także 68,8 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony. Rezultat jest wyższy o 13 proc. od uzyskanego w 2017 roku. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 2 proc.

W 2018 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły 190,7 tys. nowych aut osobowych. Udział firm leasingowych i CFM/RC stanowił w 2018 roku 49,6 proc. całego rynku aut osobowych. Rok wcześniej ten odsetek sięgał 47,8 proc.

Z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu wynika, że branża sfinansowała zakup 315 226 tys. samochodów osobowych i dostawczych wartości 39,94 mld zł, o 30,7 proc. więcej niż w 2017 roku. Rok wcześniej zanotowano wzrost o 20,4 proc.

of the market. This dealership group held 50.1 per cent of market share in 2017.

An average auto dealer company from the TOP 50 had 5.48 showrooms versus 5.32 the year before. At end-2018 dealers employed over 40,000 people.

Corporate fleets

Fleet registrations are setting new records, reveal data of the Central Registry of Vehicles processed by PZPM. Registrations of fleet passenger cars in 2018 accounted for 72.3 per cent of the market, what reflects an increase by 2.6 percentage points versus 2017. In terms of absolute figures, companies registered 384,500 passenger cars in 2018, what corresponds to an increase by 13.4 per cent.

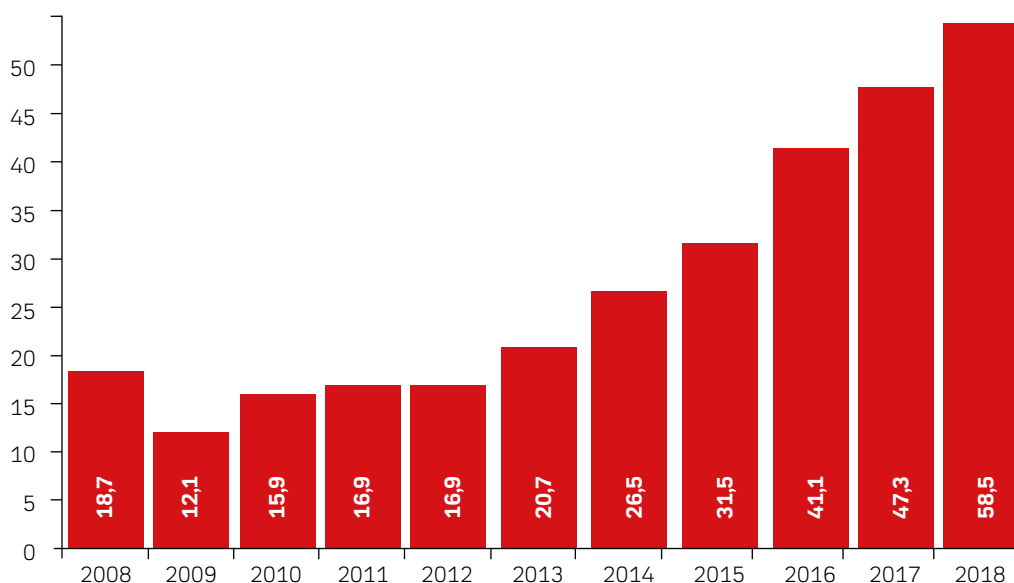
In addition, the past year saw registration of 68,800 LCVs with GVW under or equal 3.5 tons, a result higher by 13 per cent versus 2017 when growth rate stood at 2 per cent.

In 2018, lease and fleet management companies purchased 190,700 new passenger cars. The share of lease and CFM/RC companies accounted for 49.6 per cent of the entire passenger car market in 2018, versus 47.8 per cent the year before.

Data of the Polish Lease Association (PZL) reveal that the industry financed purchase of 315,226,000 passenger cars and LCVs worth PLN 39.94 billion, or 30.7 per cent more than in 2017. The figure went up by 20.4 per cent the year before.

Szacunkowa wartość netto pojazdów przekazanych w leasing [mld zł]

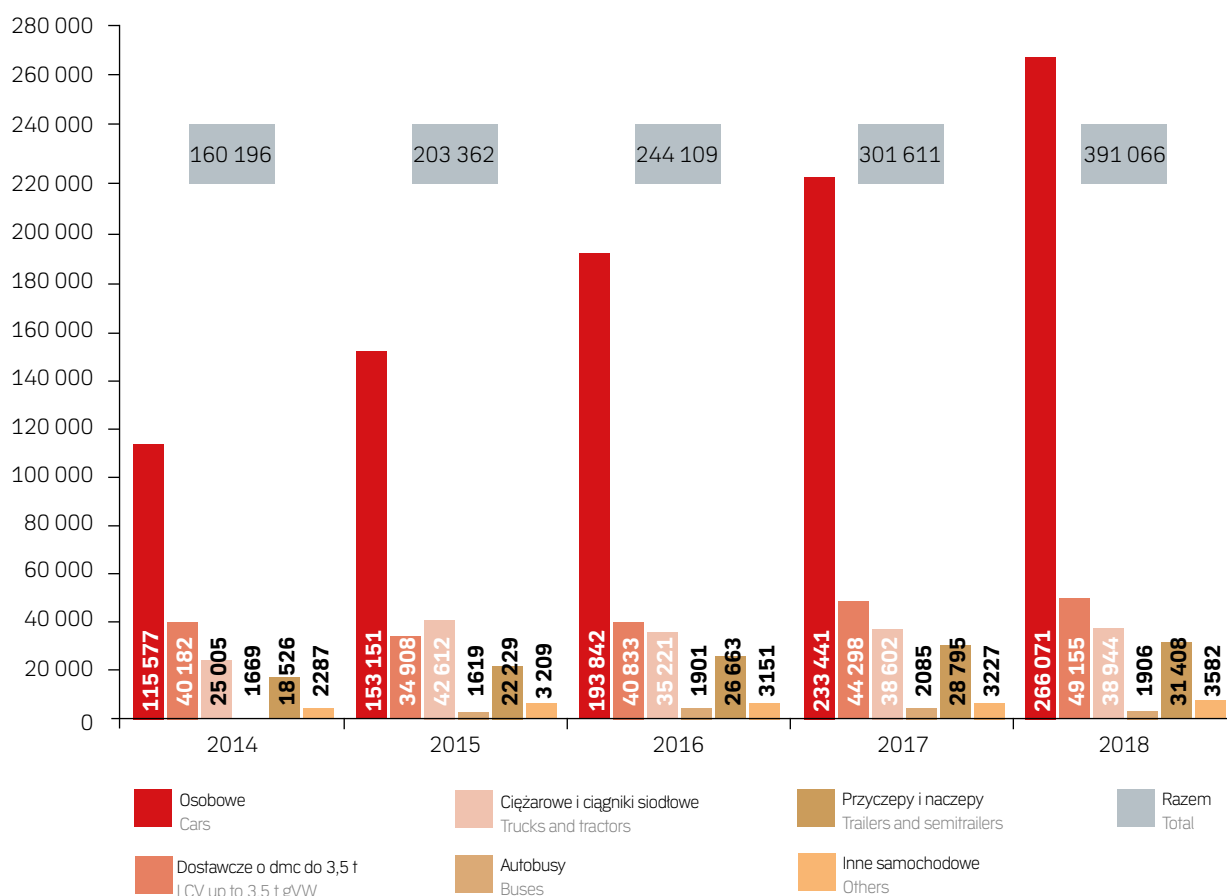
Net worth of leased vehicles [bln zł]



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Rodzaj i liczba leasingowanych pojazdów

Number of leased vehicles



Źródło: ZPL
Source: ZPL

ZPL raportuje wartość nowych umów oraz liczbę samochodów finansowanych leasingiem, trzeba jednak podkreślić, że łącznie podaje samochody nowe i używane. Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.

Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe, wyniosła 34,3 mld zł i była o 33,8 proc. większa niż rok wcześniej. Wartość aut dostawczych sfinansowanych leasingiem wzrosła o 14,9 proc. do ponad 5,65 mld zł.

Największą wartość wyleasingowanych samochodów osobowych osiągnęły: Volkswagen Leasing (5 mld zł), PKO Leasing (3,8 mld zł), mLeasing (3 mld zł), Idea Getin Leasing (2,8 mld zł) i Europejski Fundusz Leasingowy (2,3 mld zł).

Pod względem liczby wyleasingowanych aut osobowych, pierwsze miejsce zajął Volkswagen Leasing (47,2 tys.) przed PKO Leasing (35,5 tys.), Idea Getin Leasing (33,7 tys. aut), mLeasing (24,1 tys.) i Europejski Fundusz Leasingowy (21,7 tys. aut).

The Association reports the value of new contracts and the number of vehicles financed by lease, but aggregates figures for new and used vehicles, what makes simple comparison with PZPM/CEP data impossible.

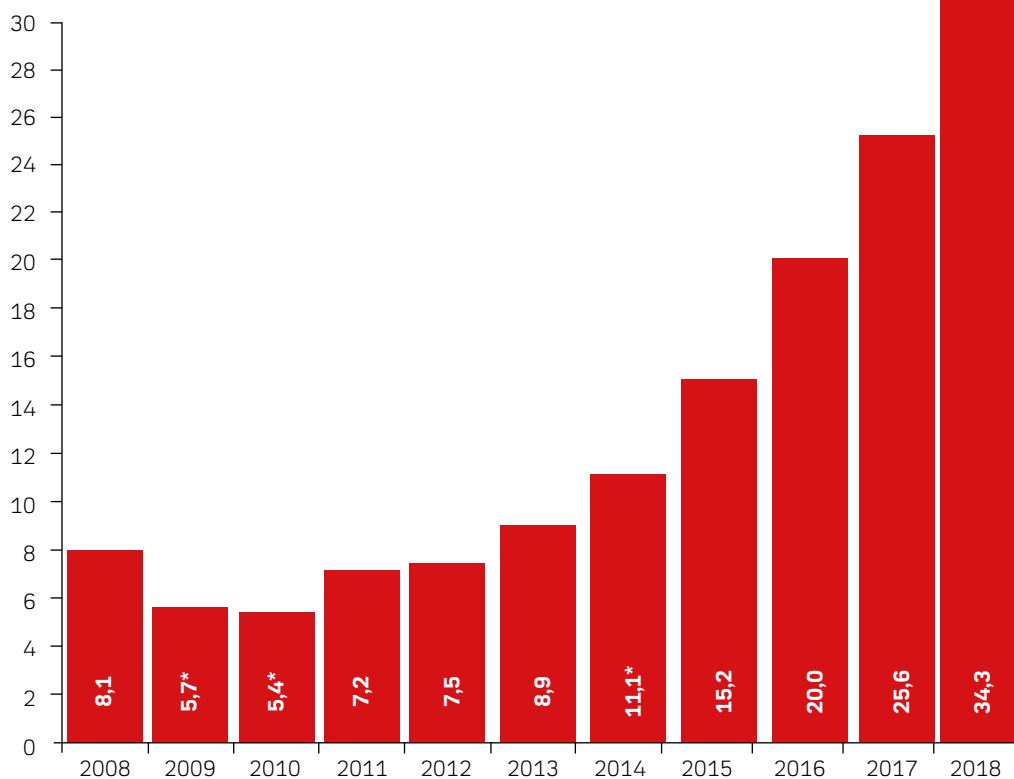
The combined value of passenger cars financed through lease companies exceeded PLN 34.3 billion and was up by 33.8 per cent versus the previous year. The value of leased commercial vehicles financed through lease has gone up by 14.9 per cent to nearly PLN 5.65 billion.

The highest value of leased passenger cars was declared by: Volkswagen Leasing (PLN 5b), PKO Leasing (PLN 3.8b), mLeasing (PLN 3b), Idea Getin Leasing (PLN 2.8b) and Europejski Fundusz Leasingowy (PLN 2.3b).

In terms of the volume of leased passenger cars, ranking first was Volkswagen Leasing (47,200) ahead of PKO Leasing (35,500), Idea Getin Leasing (33,700 cars), mLeasing (24,100) and Europejskie Fundusz Leasingowy (21,700 vehicles).

Szacunkowa wartość netto aut osobowych przekazanych w leasing [mld zł]

Net worth of leased passenger cars [bln zł]



Źródło: ZPL/*Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)

Source: ZPL/*without PC with CV homologation

Wynajem

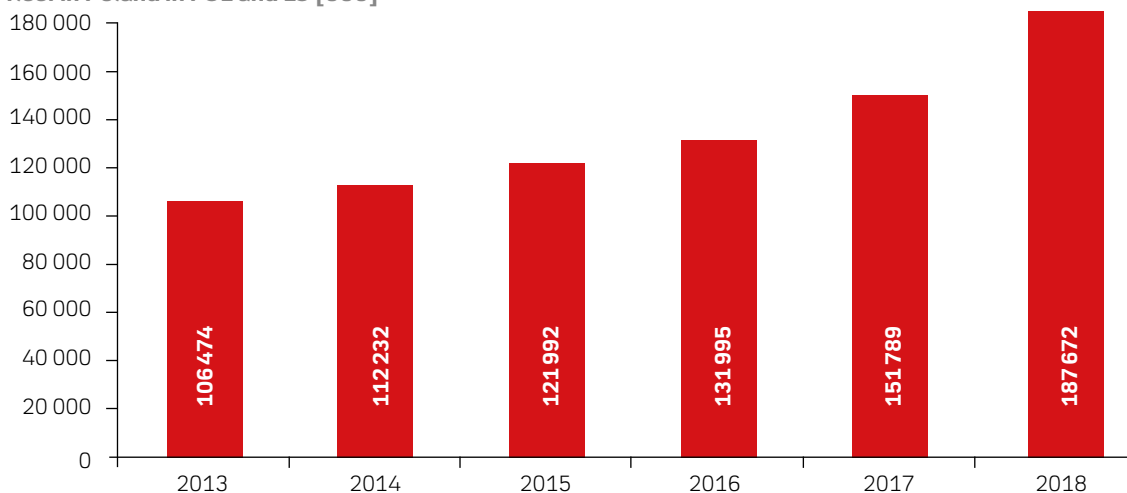
Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2018 roku blisko 188 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem. 81,6 proc. tych pojazdów objętych było pełną obsługą.

Rental

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2018 its members managed a fleet of nearly 188,000 vehicles covered by full-service lease and lease and service plans. 81.6 per cent of these vehicles are covered by full-service lease.

Liczba samochodów obsługiwanych przez firmy CFM w Polsce. Tylko auta w FSL i LS [000]

CFM fleet in Poland in FSL and LS [000]



Źródło: PZWLP

Source: PZWLP

Od stycznia 2016 roku PZWLP wprowadził w Polsce nowe, ujednolicone z Europą Zachodnią standardy definiowania rynku wynajmu długoterminowego samochodów (CFM). 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 2018 roku firmy wynajmu długoterminowego kupiły 81,8 tys. nowych aut osobowych, o 23,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Najem długoterminowy staje się coraz popularniejszy wśród przedsiębiorców, ponieważ tempo przyrostu tego segmentu było blisko dwa razy większe od dynamiki wzrostu całości rynku aut firmowych.

PZWLP podaje, że 61,4 proc. floty miała silnik wysokoprężny (o niemal 5 punktów proc. mniej niż w 2017 roku). Popularność silników benzynowych wzrosła do 37 proc., o 4,3 punktu proc. więcej niż w 2017 roku. Napędy alternatywne stanowiły 1,6 proc. floty, ich udział powiększył się o 0,6 punktu proc. W liczbach bezwzględnych to 2995 hybryd (blisko 2-krotny przyrost w stosunku do 2017 roku) i 63 auta elektryczne (niemal 3-krotnie więcej niż na koniec 2017 roku). Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Volkswagen Passat, Ford Focus, Skoda Superb.

Firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego (wypożyczalnie) dysponowały na koniec roku flotą 17,5 tys. aut (więcej o 15,9 proc. w stosunku do 2017 roku).

Łącznie firmy wynajmu krótko-, średnio- i długoterminowego kupiły w 2018 roku 129,5 tys. aut osobowych, czyli blisko co czwarte sprzedane w salonach.

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), które były publikowane przez Ministerstwo Finansów do października 2015 roku.

W 2018 roku w Polsce zarejestrowano 927,9 tys. używanych aut osobowych sprowadzonych z zagranicy, o 6,7 proc. więcej niż w 2017 roku. Rok wcześniej odnotowaliśmy spadek, który wyniósł 8,7 proc.

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 2018 roku zmalała popularność starszych pojazdów. Udział aut w wieku do 4 lat w 2018 roku wzrósł do 10,7 proc., a więc o blisko 1 punkt proc. Udział najstarszych, po-

From January 2016, PZWLP introduced new Polish car fleet management (CFM) standards which are compliant with Western European definitions. 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 referred to total fleet covered by three services plans: FSL, LS and pure Fleet Management.

In 2018, long-term rental companies purchased 81,800 new passenger cars, that is, more by 23.4 per cent than the year before. Long-term rental is gaining a foothold in the business community and its growth rate was nearly twice as higher than growth dynamics of the entire fleet market.

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that 61.4 per cent of fleet vehicles were fitted with diesel units (down by 5 percentage points versus 2017). The popularity of petrol engines was up to 37 per cent, i.e. by 4.3 percentage points more versus 2017. Alternative drives accounted for 1.6.6 per cent of total fleet, while their share was up by 0.6 percentage points. In terms of absolute figures, this number represents 2,995 hybrids (two-fold increase versus 2017) and 63 all-electric vehicles (nearly three times more than at end-2017). Most popular models covered by long-term rental included: Skoda Octavia, Volkswagen Passat, Ford Focus, Skoda Superb.

At the end of the year short- and mid-term rental (car rental) companies had the combined fleet of 17,500 vehicles (up by 15.9 per cent versus 2017).

Altogether short, mid- and long-term rental companies purchased 129,500 vehicles in 2018, what accounts for nearly one in four cars sold in showrooms.

Import of used vehicles

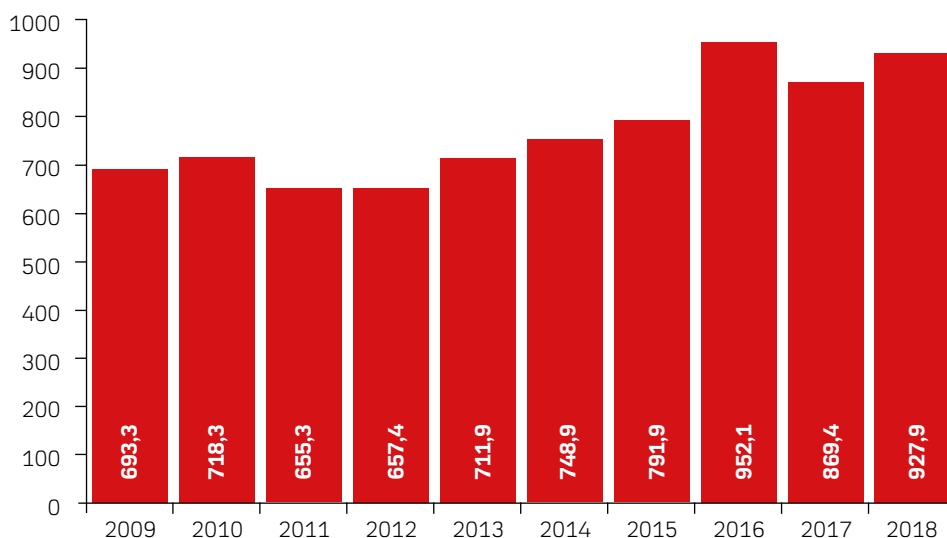
Since 2015 we have been presenting statistics that illustrate first registrations of second-hand vehicles imported to Poland. These figures are based on PZPM's analyses driven by records from the database of the Central Register of Vehicles. They are similar to figures for second hand vehicle imports (including time lag) published by the Ministry of Finance until October 2015.

927,900 imported used vehicles were registered in Poland in 2018, i.e. 6.7 per cent more than in 2017. Decline demonstrated the year before accounted for 8.7 per cent.

Currently, the number of imported used cars is nearly double versus the number of newly registered vehicles. Such proportions have remained stable since Poland's accession to the EU, but prior to 2004 imports of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles.

The popularity of older vehicles waned in 2018. The share of vehicles aged four years and under was up to 10.7 per cent, or up by nearly one percentage point. Meanwhile, the share of oldest more than a decade old vehicles was up by 0.7 percentage points to fetch 54 per cent. The share

Import/rejestracje używanych samochodów osobowych [szt.] Import/registrations of second-hand vehicles [000 units]



Źródło: MF i PZPM
Source: MF and PZPM

nad 10-letnich pojazdów, wzrósł o 0,7 punktu proc. do 54 proc. O 1,5 punktu proc. zmalał udział samochodów liczących od czterech do dziesięciu lat do 35,4 proc.

W podziale na normy czystości spalin Euro, samochody spełniające normę Euro 4 stanowiły 42,1 proc., Euro 3 – 22,8 proc., Euro 5 – 22,9 proc., Euro 6 – 6,9 proc. Wśród pojazdów używanych 53,2 proc. miało silniki benzynowe, 43,7 proc. wysokoprężne, 2,7 proc. LPG i 0,4 proc. hybrydowy a elektryczne (BEV+PHEV) nie osiągnęły 0,1 proc..

Wśród marek, w 2018 roku na pierwszym miejscu umocnił się Volkswagen, z rejestracją 110,8 tys. aut, o 3 proc. więcej niż w 2017 roku. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 1,3 procentowy wzrost do 100,8 tys. rejestracji, zaś na trzecim miejscu utrzymało się Audi odnotowując 83,1 tys. rejestracji i 8,6-procentowy wzrost w stosunku do 2017 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (77 tys., więcej o 14 proc.), który znalazł się przed BMW (58,2 tys., wzrost o 9,6 proc.).

of vehicles from four to ten years old went down by 1.5 percentage point to 35.4 per cent.

In terms of emission standards, vehicles compliant with Euro 4 standard accounted for 42.1 per cent of the fleet, while 22.8 per cent were compliant with Euro 3, 22.9 per cent with Euro 5 and 6.9 per cent with Euro 6. 53.2 per cent of used vehicles were fitted with a petrol engine, 43.7 per cent with a diesel unit, 2.7 per cent with LPG drive, and 0.4 per cent with a hybrid drive, while electric vehicles (BEV+PHEV) accounted for less than 0.1 per cent.

Split by brands, Volkswagen consolidated its leading position in 2018 with 110,800 registrations, or 3 per cent more than in 2017. Ranking second in terms of popularity, Opel declared an increase by 1.3 per cent to 100,800 registrations, while Audi maintained its third position with 83,100 registrations and 8.6 per cent growth versus 2017. Ranking fourth was Ford (up by 77,000, or 14 per cent), ahead of BMW (58,200, up by 9.6 per cent).

Struktura wiekowa importu/rejestracji sprowadzanych używanych samochodów osobowych [%] 2018 roku Age structure of second-hand imported vehicles in 2018

	Powyżej 10 lat	Od 4 do 10 lat	Do 4 lat
2010	43,0	45,9	11,1
2011	46,7	43,5	9,8
2012	46,3	45,6	8,1
2013	48,3	43,9	7,7
2014	50,8	41,5	7,7
2015	52,8	39,1	8,0
2016	53,9	37,2	8,9
2017	53,3	36,9	9,8

Źródło: MF i PZPM
Source: MF and PZPM

SAMOCCHODY 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 i sa-

Vehicle fleet

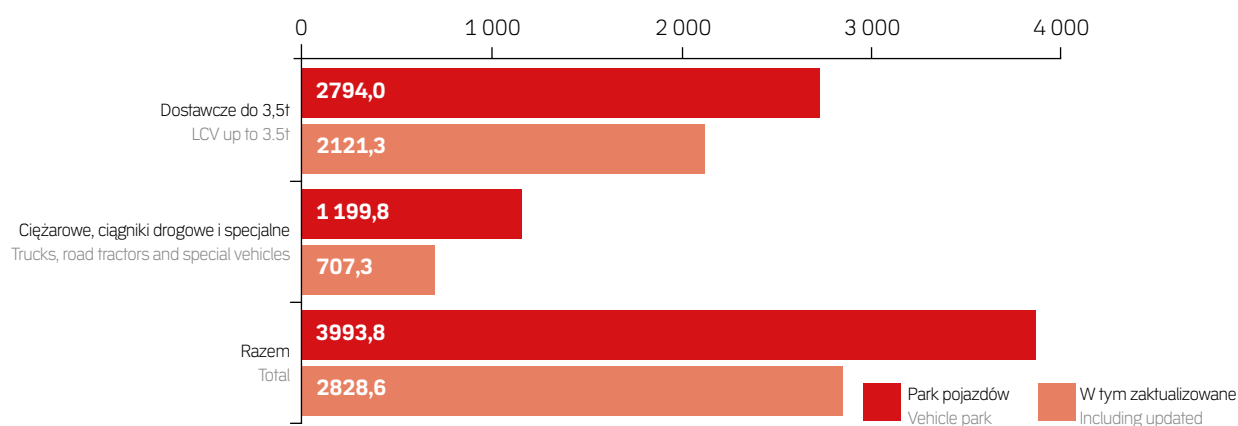
Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

Following motions submitted by PZPM to the Ministry of Digitisation in order to obtain actual figures that illustrate the real 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 the 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 purpose vehicles which were not updated in the past six years (flagged as archived in the

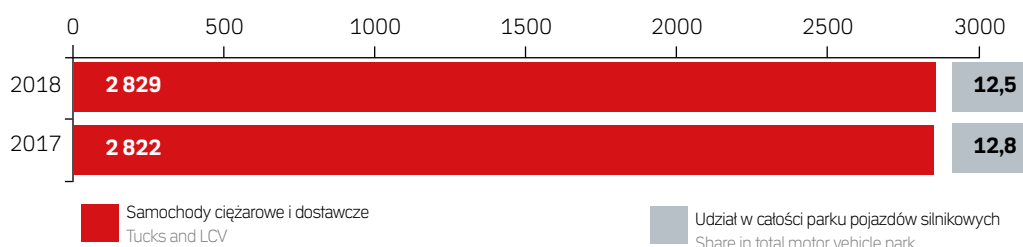
Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalizowanych i ciągników drogowych w Polsce – 2018 rok [000 szt.]

Park of registered LCVs, Specialized Vehicles, Trucks and Road tractors in Poland – 2018 year [000 units]



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

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



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

mochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2018 roku 1 165,1 tys.

W aktualizowanej części parku pojazdów użytkowych (samochodów dostawczych, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2018 roku było 2828,7 tys., więcej o 0,2 proc. w stosunku do 2017 roku.

W 2018 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku pojazdów silnikowych zmalał w stosunku do 2017 roku o 0,3 punktu proc. do 12,5 proc.

Lekkie samochody dostawcze

Na koniec 2018 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2121,3 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 0,8 proc. więcej niż w 2017 roku.

Niemal połowa z zarejestrowanych aut dostawczych (47 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 15 proc.

Central Register of Vehicles) accounted for 1,165,100 at end-2018.

Taking into account the updated part of the commercial vehicle fleet (light commercial vehicles, special vehicles, heavy commercial vehicles and road tractors, including tractor units), at end-2018, Poland was home to 2,828,700 such vehicles, what marks an increase by 0.2 per cent versus 2017.

In 2018, the share of heavy commercial vehicles, special purpose vehicles, tractor units and light commercial vehicles in total fleet was down by 0.3 percentage points to 12.5 per cent versus the previous year.

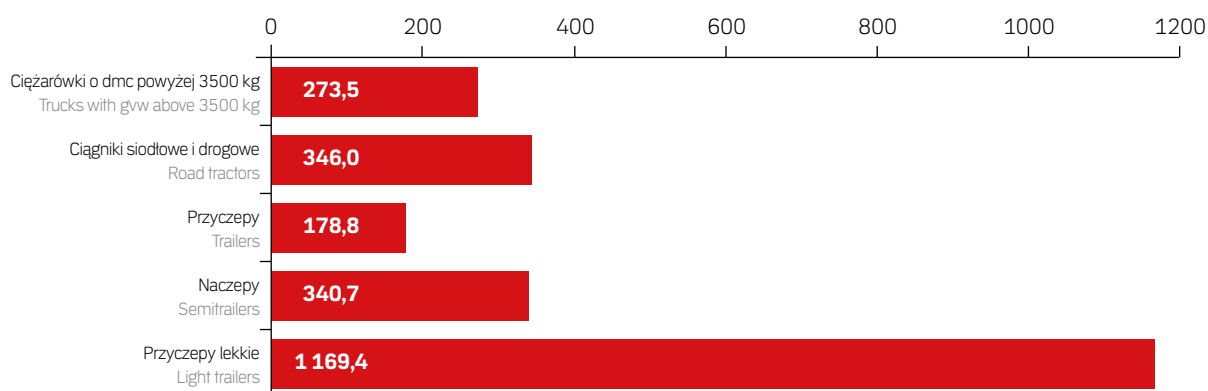
Light commercial vehicles

Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2018 Poland was home to 2,121,300 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons i.e. more by 0.8 per cent than in 2017.

Nearly fifty percent of registered commercial vehicles (47 per cent) were from 11 to 20 year old, of which the youngest 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, corresponded to 15 per cent.

Park transportowy w 2018 roku [000 szt.]

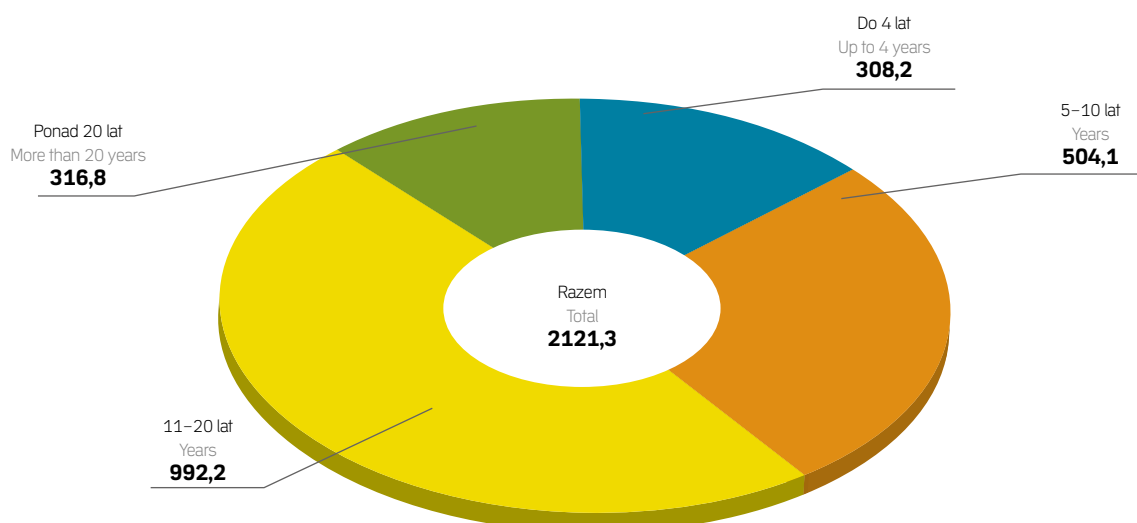
Transport fleet in 2018 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Struktura wiekowa lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony na koniec 2018 roku [000 szt.]

Age structure of LCV with gvw of up to 3,5 ton at the end of 2018 [000 units]



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

Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (17,4 proc. wielkopolskim (10,6 proc.) oraz śląskim (10). Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie (2,2 proc.), podlaskie (2,6 proc.) oraz lubuskie (2,7).

Wśród lekkich 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. Jeden proc. parku miało napęd opisany jako „inny”. W napęd gazowy (CNG) wyposażone było 1,6 tys.

Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) dysponują 75,3 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 24,7 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 74,4 proc. Auta ponad 20-letnie w 93,7 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 18,1-procentowy udział w rynku zdobył Fiat, przed Renault (14,4 proc.), Fordem (9,8 proc.), Peugeotem (9,6 proc.) i Volkswagenem (9,4 proc.).

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (16,6 proc. udziału w segmencie), Renault (12,9 proc.), Peugeot (9,7 proc.), Citroen (9,1 proc.) i Volkswagen (8,9 proc.).

Średni wiek lekkiego samochodu dostawczego w aktualizowanej części całego parku sięgnął na koniec 2018 roku 13,3 roku, gdy mediana wyniosła 13 lat.

The highest number of registrations was declared for Mazowieckie (17.4 per cent), Wielkopolskie (10.6 per cent) and Śląskie (10) provinces, while the smallest LCV fleet was based in Opolskie (2.2 per cent), Podlaskie (2.6 per cent) and Lubuskie (2.7) provinces.

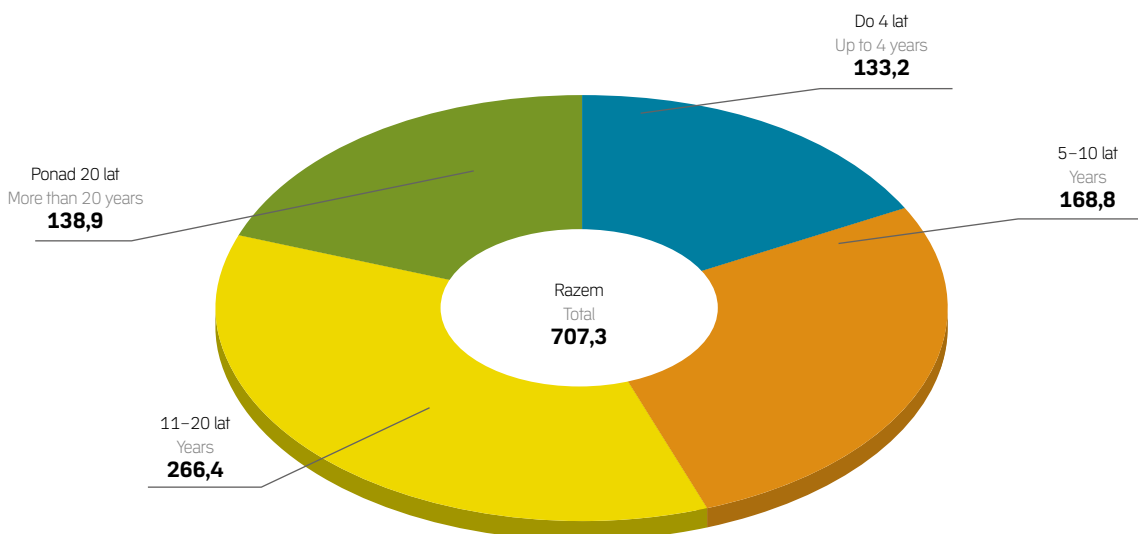
Diesel is the most popular fuel type for light commercial vehicles. 88 per cent of them were fitted with diesel units, 8 per cent with petrol units, while only 5 per cent came with LPG conversions. 1 per cent of the fleet accounted for vehicles with “other” types of drive, while 1,600 were fitted with an autogas (CNG) installation. 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, but in the segment of four years and under vehicles, the share of entities holding a REGON number accounted for as much as 74.4 per cent. 93.7 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 more than 18.1 per cent of market share. Coming up next was Renault (14.4 per cent), followed by Ford (9.8 per cent), Peugeot (9.6 per cent), and Volkswagen (9.4 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 (12.9 per cent), Peugeot (9.7 per cent), Citroen (9.1 per cent) and Volkswagen (8.9 per cent).

At end-2018 an average light commercial vehicle from the updated part of total fleet was 13.3 years, with median age totaling 13 years.

Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, w tym ciągniki drogowe, na koniec 2018 roku [000 szt.]
Age structure of trucks with gvw of more than 3,5 ton, including road tractors, at the end of 2018 [000 units]



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

Samochody ciężarowe powyżej 3,5t

Na koniec 2018 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 707,3 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, ciągników samochodowych i samochodów specjalnych, o 1,3 proc. mniej niż w 2017 roku. Na 707,3 tys. pojazdów użytkowych składa się 346 tys. ciągników siodłowych, 273,5 tys. samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony oraz 87,8 tys. samochodów specjalnych. Tempo przyrostu ciągników siodłowych wyniosło 1 proc., gdy liczba samochodów ciężarowych zmalała o 4,7 proc., co częściowo wiąże się z większą liczbą pojazdów nieaktualizowanych niż to było rok wcześniej.

W podziale na formy własności 54,9 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 45,1 proc. do firm, o 1,2 punktu proc. więcej niż w 2017 roku.

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką jest DAF (na koniec 2018 roku miał 18,6 proc. tego segmentu), przed MAN-em (18,5 proc.) i Mercedesem-Benz (16,8 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypada MAN (21,1 proc.) przed DAF-em (18,4 proc.) i Mercedesem-Benz (14,9 proc.).

Największy, 38-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu lat a od pięciu do dziesięciu lat 24 proc. Najstarsze, ponad 20-letnie 19 proc. i tak samo najmłodsze, mające 4 lata lub mniej. Udział ostatniej grupy zwiększył się o dwa punkty procentowe w porównaniu z 2017 rokiem.

Commercial vehicles over 3.5 tonnes

Figures for the updated part of the fleet reveal that Poland at end-2018 was home to 707,300 registered trucks, road tractors and special-purpose vehicles with GVW above 3.5 tons, i.e. less by 1.3 per cent than in 2017.

The fleet of 707,300 commercial vehicles included 346,000 tractor units, 273,500 trucks with GVW above 3.5 tons and 87,800 special-purpose vehicles. The road tractor fleet was up by 1 per cent, while the number of heavy commercial vehicles went down by 4.7 per cent, what is partially related to a higher number of non-updated vehicles versus the previous year.

Split by type of ownership, nearly 54.9 per cent of trucks with GVW above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers (including users conducting their own economic activity), while 45.1 per cent are owned by companies, what means that this figure was up by 1.2 percentage points versus 2017.

The most popular make among four years and under trucks with GVW above 3.5 tons was DAF (with 18.6 per cent of the segment at end-2018), ahead of MAN (18.5 per cent) and Mercedes-Benz (16.8 per cent). For a decade, the leader in the five to 10 year old category has been MAN (21.1 per cent), outperforming DAF (18.4 per cent) and Mercedes-Benz (14.9 per cent).

11 to 20 year old vehicles had the highest 38 per cent share in total fleet, while five to 10 year CVs accounted for 24 per cent of total fleet. The oldest vehicles (in age over 20 years old) as well as the youngest ones, four years and under, have 19 per cent of share. The share of the latter group went up by two percentage points versus 2017.

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (22,1 proc.), wielkopolskim (12,5 proc.) oraz śląskim (9,4 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,1 proc.), warmińsko-mazurskie (2,5 proc.) oraz lubuskie (2,7 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,2 roku, przy medianie 12 lat.

Pojazdy ciężkie

W 2018 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc od 16 ton wyniósł 527,5 tys. sztuk, o 0,4 proc. więcej niż rok wcześniej.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenastu do dwudziestu lat (38 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (28 proc.). Pojazdy najmłodsze - do czterech lat liczyły 23 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 11 proc.

Na firmy było zarejestrowane 47,7 proc. parku pojazdów najcięższych (o 1 punkt proc. więcej niż w 2017 roku), reszta na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 14,4 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 77,3 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 19,8-procentowym udziałem był DAF przed MAN (18 proc.) i Scanią (17,3 proc.). W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem został DAF (20,4 proc.), za nim znalazł się MAN (19,4 proc.) i Volvo (16,1 proc.).

Most trucks with GVW above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (22.1 per cent), Wielkopolskie (12.5 per cent) and Śląskie (9.4 per cent) provinces. On the opposite side were Opolskie (2.1 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.5 per cent), Lubuskie (2.7 per cent), and Lubuskie (2.7 per cent) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.2 years, with median age pegged at 12 years.

Heavy commercial vehicles

In 2018, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW 16 tonnes and more accounted for 527,500 vehicles, or 0.4 per cent more than the year before.

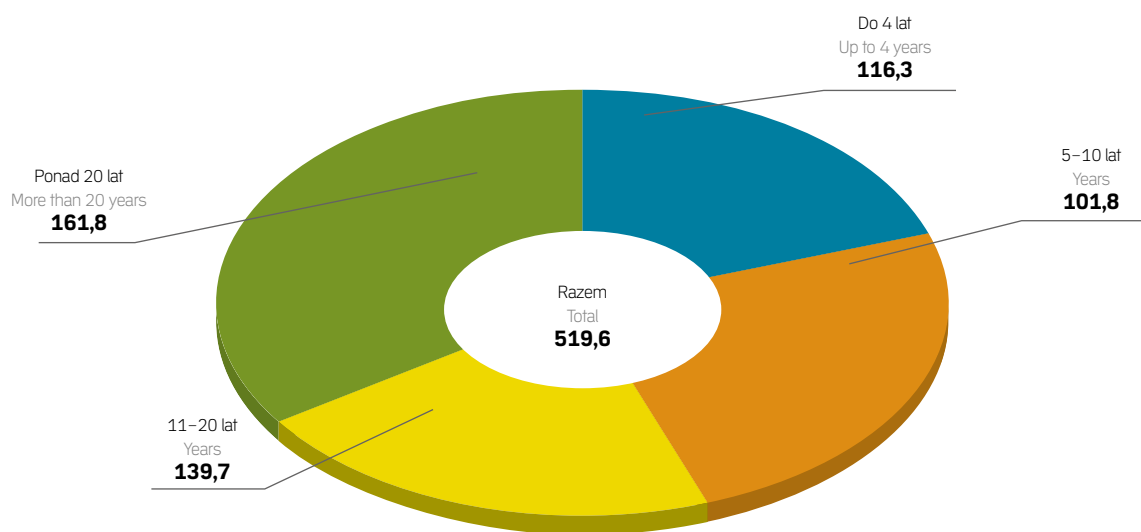
The age structure is dominated by 11 to 10 year old vehicles (38 per cent of total fleet) as well as five to 10 years old (28 per cent) HCVs. The youngest ones - four years and under - accounted for 23 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 11 per cent.

47.7 per cent of the heaviest fleet (up by 1 percentage points versus 2017) were vehicles registered by businesses, and the rest by individual users (including owners conducting their own economic activity). The share of individual owners in the youngest age category stood at 14.4 per cent and exceeded 77.3 per cent for more than 20 years old vehicles.

Ranking first with nearly 19.8 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVW above 16 tons was DAF, ahead of Volvo (18 per cent), and MAN (17.3 per cent). The leader in the five to 10

Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony na koniec 2018 roku [000 szt.]

Age structure of trailers and semitrailers with gvw of more than 3,5 ton at the end of 2018 [000 units]



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

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (23,8 proc.), wielkopolskim (12,9 proc.) oraz śląskim (9,3 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2 proc.), warmińsko-mazurskie (2,4 proc.) i lubuskie (2,7 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11 lat, przy medianie 10 lat.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2018 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 346 tys. ciągników samochodowych, w tym 344,7 tys. ciągników samochodowych o dmc równej lub większej od 16 ton, o 0,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Udział najstarszych, ponad 20-letnich utrzymał się w stosunku do wcześniejszego roku, na poziomie 3,5 proc. zaś najmłodszych - do czterech lat wzrósł do 29,7 proc., o 1,7 punkt proc. w stosunku do 2017 roku. Najliczniejsze były ciągniki samochodowe w wieku jedenastu do dwudziestu lat, stanowiąc 33,8 proc. floty i o 0,8 punktu proc. wyprzedzając w rankingu ciągniki mające od pięciu do dziesięciu lat. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 8,6 roku, przy medianie 8 lat.

Na koniec 2018 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 72,5 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 kompletne podwozia samochodów ciężarowych w 2015 roku. Odzwierciedla to skalę inwestycji przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie międzynarodowym.

year old HCV segment was DAF (20.4 per cent), outperforming MAN (more than 19.4 per cent), and Volvo (16.1 per cent).

The biggest number of trucks with GVW above 16 tons was registered in Mazowieckie (23.8 per cent), Wielkopolskie (12.9 per cent) and Śląskie (9.3 per cent) provinces. The lowest number of registrations was declared for Opolskie (2 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.4 per cent), and Lubuskie (2.7 per cent). The average age of vehicles from this group stood at 11 years, with median age pegged at 10 years.

Road Tractors

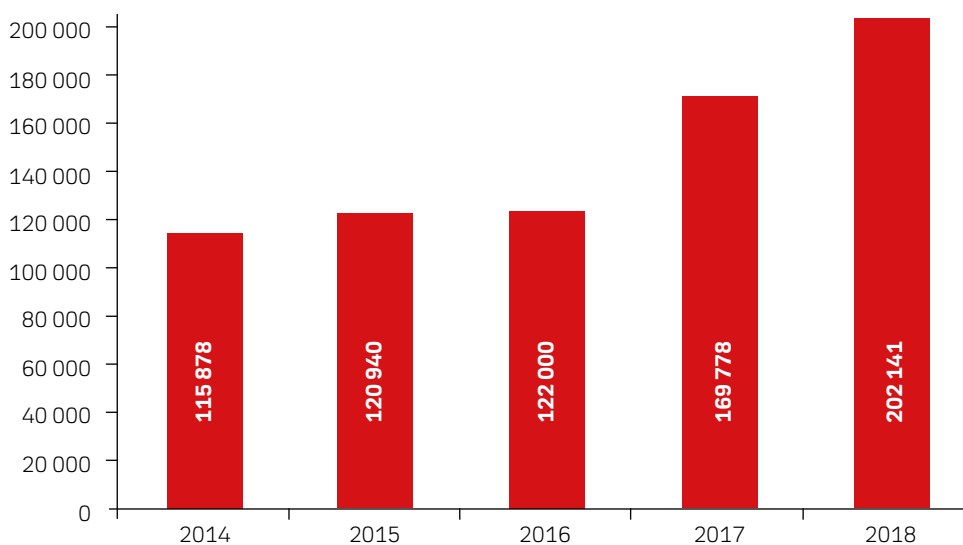
Data for the updated part of the fleet indicate that there were 346,000 road tractors with GVW equal or over 16 tons at end-2018, including 344,700 tractors with 16t or higher GVW, or 0.7 per cent more than the year before.

The share of the oldest - more than 20 year old trucks - remained stable year-to-year at 3.5 per cent, whereas the share of the youngest units (less than 4 years old) was up to 29.7 percent, i.e. up by 1.7 percentage points versus 2017. The largest group is made up by 11 to 20 year old road tractors which account for 33.8 per cent of the fleet and outnumber five to ten year old tractors by 0.8 percentage points. The average age of road tractors with GVW above 3.5 tons was 8.6 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-2018 outnumbered registered CVs (completed chassis only, and exclusive of road tractors) with GVW above 3.5 tons by 725,000 units. For the first time in history, tractor units outnumbered chassis of trucks in 2015. This reflects vast investments made by hauliers specialising in international road transport.

Produkcja samochodów ciężarowych w tym dostawczych i ciągników samochodowych [szt.]

Production of trucks commercial vehicles (LCVs and trucks) and road tractors [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

Przyczepy i naczepy

Na koniec 2018 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 519,6 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 1,8 proc. mniej niż rok wcześniej.

W całości parku znajdowało się 340,7 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 2 proc. mniej niż w 2017 roku, 178,8 tys. przyczep ciężkich i specjalnych (spadek 1,5-procentowy) oraz 1 169,4 tys. przyczep lekkich, co oznacza 3,7-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku.

W przypadku naczep ciężkich najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku od jedenastu do dwudziestu lat, której udział sięgał 33,8 proc. z wynikiem 115,3 tys. rejestracji. Drugą pod względem liczebności jest grupa naczep do czterech lat (30,8 proc. parku). Wśród przyczep ciężkich 72,4 proc. mieści się w najstarszej kategorii wiekowej pojazdów ponad 20-letnich. Przyczep ciężkich - do czterech lat - jest 6,4 proc.

Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz (23 proc.), Krone (20,6 proc.) oraz Wielton (14,5 proc.). W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz (25,9 proc.) przed Krone (19,3 proc.) i Wielton (9,4 proc.).

W kategorii przyczep lekkich królują najstarsze (ponad 20-letnie), z 39-procentowym udziałem oraz liczące od pięciu do dziesięciu lat (stanowią one 23,3 proc. segmentu). Średni wiek przyczepy lekkiej wynosił 16,9 roku (mediana 15 lat) natomiast przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony 16,7 roku przy medianie 12 lat.

Produkcja

W 2018 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 202,1 tys. samochodów ciężarowych w tym dostawcze i ciągników do ciągnięcia naczep, o 19,1 proc. więcej niż rok wcześniej. MAN w Niepołomickiej fabryce wyprodukował w 2018 roku rekordową liczbę 19 502 samochodów, o blisko 4 tys. (23 proc.) więcej niż w 2017 roku (dane producenta). Są to modele szosowe i budowlane. Polscy klienci odebrali z fabryki 24 proc. samochodów i są najliczniejszą grupą klientów fabryki. Na eksport trafiło 76 proc. a główne rynki to Niemcy, Rosja, Holandia i Belgia.

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

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze

W 2018 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 12,8-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do 68,8 tys. aut. Tempo wzrostu zwiększyło o 10 punktów proc. w stosunku do 2017 roku.

Semi-trailers and trailers

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2018 Poland was home to 519,600 registered truck trailers and semi-trailers as well as special-built trailers with GVW above 3.5t, a figure higher by 1.8 per cent compared to the previous year.

Total fleet included 340,700 semi-trailers and special-purpose semi-trailers, which were down by 2 per cent versus 2017, 178,800 heavy-duty and special trailers (down by 1.5 per cent) as well as 1,169,400 light trailers, up by 3.7 per cent year-to-year.

The largest group in the heavy semi-trailer category was formed by eleven to twenty year old vehicles whose share stood at 33.8 per cent, a position secured by 115,300 registrations. The second largest group features four years and under semi-trailers (30.8 per cent of the fleet). 72.4 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 6.4 per cent of the fleet.

Most popular makes of trailers and semi-trailers with GVW above 3.5 tons were Schmitz (23 per cent), Krone (20.6 per cent) and Wielton (14.5 per cent). The leader in the five to 10 years old category is Schmitz (25.9 per cent), ahead of Krone (19.3 per cent) and Wielton (9.4 per cent).

The light trailer category is dominated by the oldest (more than 20 year old) trailers holding 39 per cent of share and five to ten year old trailers (which account for 23.3 per cent of the segment). The average age of a light semi-trailer was 16.9 years (with median age of 15 years), while trailers and semi-trailers with GVW above 3.5 ton were 16.7 years old on average, with median age pegged at 12 years.

Manufacturing

Data of the CSO reveal that in 2018 manufacturing sites based in Poland produced 202,100 trucks incl. LCVs and road tractors, i.e. more by 19.1 per cent than the year before. Niepołomicę-based MAN factory declared the record-breaking performance that accounts for 19,502 vehicles, or nearly 4,000 more (23 per cent) versus 2017. These are mainly trucks for road transport and for the construction industry. Polish clients bought 24 per cent of its production and form its largest customer segment. 76 per cent of output was exported. Key export markets include Germany, Russia, the Netherlands and Belgium.

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

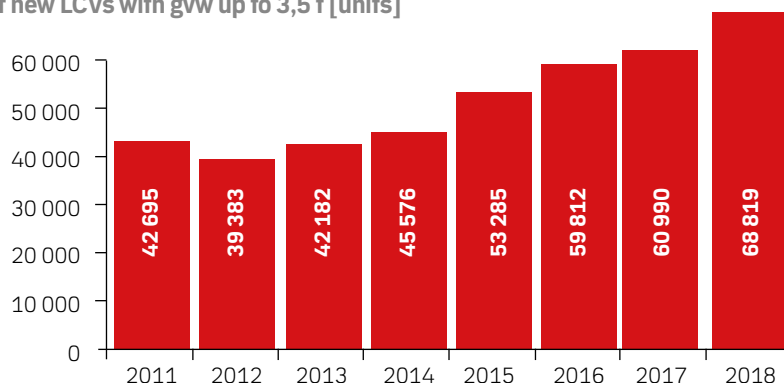
New registrations

LCVs

In 2018, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons grew by 12.8 per cent year-to-year to 68,8000 vehicles. The growth rate went up by 10 percentage points versus 2017.

Pierwsze rejestracje nowych samochodów dostawczych w Polsce o dmc do 3,5 t [szt.]

First registrations of new LCVs with gvw up to 3,5 t [units]



Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2018 roku liderem rynku było Renault, z wynikiem 10,8 tys. zarejestrowanych aut, o 26,8 proc. więcej niż w 2017 roku. Udział francuskiej marki w rynku zwiększył się o blisko 2 punkty procentowe do 15,7 proc.

Na drugim miejscu uplasował się zdefronizowany po wielu latach Fiat (10,7 tys., spadek o 5,5 proc.), który wyprzedził Forda (8 tys., więcej o 24,9 proc.) i Volkswagena (6,7 tys., wzrost o 36,5 proc.). Piątą pozycję zajął Peugeot z wynikiem 6,1 tys. aut, czyli o 0,8 proc. mniej niż w 2017 roku.

Szóste miejsce przypadło marce Iveco (5,7 tys. sztuk, o 7,9 proc. więcej niż rok wcześniej). Kolejne lokaty zajęły: Mercedes-Benz (5,4 tys., więcej o 19,9 proc.), Citroen (4,3 tys., wzrost o 9,2 proc.), Opel (3,6 tys., poprawa o 19,7 proc.) i Dacia, która pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 2,2 tys. rejestracji, co oznacza 7,4-procentowy spadek w stosunku do 2017 roku.

W 2018 roku najpopularniejszymi modelami okazały się: Master (8,9 tys. sztuk, wzrost o 29 proc.), Ducato (6,1 tys. spadek o 17 proc.), Daily (5,7 tys., poprawa o 8 proc.), Sprinter (4 tys., wzrost o 20 proc.) i Boxer (3,5 tys., wzrost o 1 proc.).

PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the leader on the market of LCVs with mass up to 3.5t GVW was Renault with 10,800 new registrations, a figure higher by 26.8 per cent versus 2017. The French brand boosted its market share by nearly 2 percentage points to 15.7 per cent.

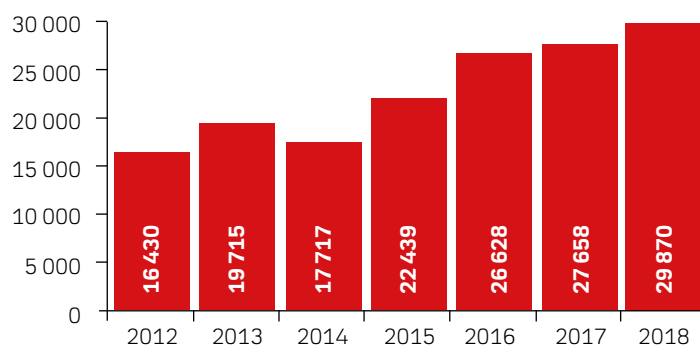
Ranking second was Fiat which has lost its leading position after many years (10.700, down by 5.5 per cent), ahead of Ford (8,000, up by 24.9 per cent) and Volkswagen (6,700, up by 36.5 per cent). The fifth place was taken by Peugeot with 6,100 vehicles, or less by 0.8 per cent more versus 2017.

The sixth position went to Iveco (5,700 vehicles, up by 7.9 per cent year-to-year). Ranking further down the list were Mercedes-Benz (5,400, up by 19.9 per cent), Citroen (4,300, up by 9.2 per cent), Opel (3,600, up by 19.7 per cent) and Dacia which came last in the top ten with 2,200 registrations, or down by 7.4 per cent versus 2017.

Most popular models in 2018 were Master (8,900 units, up by 29 per cent), Ducato (6,100, down by 17 per cent), Daily (5,700, up by 8 per cent), Sprinter (4,000, up by 20 per cent) and Boxer (3,500, up 1 per cent).

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]

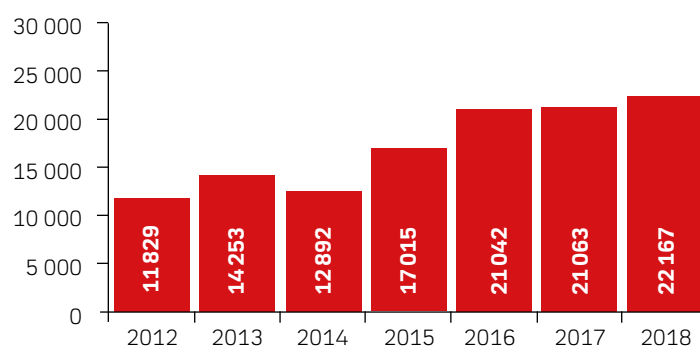


Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych ciągników siodłowych [szt.]

First registrations of new road tractors [units]



Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc > 3,5 t, w tym ciągniki siodłowe [szt.]

First registrations of new commercial vehicles with gvw > 3.5 t, including road tractors [units]

	2018	2017	Zmiana r/r Change y/y
DAF	6488	5070	28,0
MAN	5881	4733	24,3
Scania	4897	4726	3,6
Volvo	4454	4378	1,7
Mercedes-Benz	4318	4322	-0,2
Renault	1804	1780	1,3
Iveco	1749	2456	-28,8
Pozostałe / Others	279	190	46,8
Razem / Total	29 870	27 659	8,0

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 t [szt.]

First registrations of new HCV with gvw above 16 t [units]

	2018	2017	Zmiana r/r Change y/y
DAF	6358	5007	27,0
MAN	5296	4205	25,9
Scania	4897	4726	3,6
Volvo	4439	4356	1,9
Mercedes-Benz	3918	3858	1,6
Renault	1733	1743	-0,6
Iveco	731	1385	-47,2
Pozostałe / Others	73	37	97,3
Razem / Total	27 445	25 317	8,4

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc od 3,5 do 16 t [szt.]

Registrations of new trucks with gvw 3.5-16 t [units]

	2018	2017	Zmiana r/r Change y/y
Iveco	1011	1058	-4,4
MAN	584	523	11,7
Mercedes-Benz	393	460	-14,6
DAF	129	59	118,6
Mitsubishi Fuso	99	76	30,3
Renault	70	37	89,2
Isuzu	22	17	29,4
Pozostałe / Others	98	78	25,6
Razem / Total	2406	2308	4,2

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2018 roku objęło 49,2 tys. sztuk wartości 5,7 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to niemal 15-procentowy wzrost w stosunku do 2017 roku, natomiast w ilościowym 11-procentowy.

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2018 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 29 870 sztuk, to jest o 8 proc. więcej niż w 2017 roku. W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 27 445 sztuk, o 8,4 proc. więcej niż w 2017 roku. Tempo wzrostu zwiększyło się ponad dwukrotnie w porównaniu z osiągniętym rok wcześniej.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 22 167 sztuki, o 5,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Tempo wzrostu było o ponad 5 punktów proc. wyższe niż w 2017 roku. Ciągniki samochodowe stanowiły 74,2 proc. rynku, o 1,8 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Rynek podwozi zwiększył się o 16,8 procent - do 7703 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony był DAF (6488) przed

Data of the Polish Leasing Association reveal that in 2018 lease financing for delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons covered 49,200 units valued at PLN 5.7 billion. Split by value, such performance points out to an increase by nearly 15 per cent versus 2017, or by 11 per cent in terms of volume.

Truck registrations

In 2018, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight above 3.5 tons accounted for 29,870 vehicles, i.e. 8 per cent more than in 2017.

Registrations of trucks with GVW equal or higher than 16 tons, a pivotal segment for the Polish market, accounted for 27,445 vehicles, what means they were up by 8.4 per cent on a previous year. The growth rate increased over twofold year-to-year.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 22,167 vehicles, up by 5.2 per cent compared to the previous year. The growth rate was higher by over 5 percentage points year-to-year. Tractor units accounted for 74.2 per cent of the market, and were up by 1.8 per cent versus the previous year. The chassis market was up by 16.8 per cent to 7,703 units.

The most popular make among new heavy-duty vehicles

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]

	2018	2017	Zmiana r/r Change y/y
Przyczepy Trailers	2690	2356	14,2
Naczepy Semitrailers	23 430	21 474	9,1
Razem Total	26 120	23 830	9,6

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych naczep o dmc powyżej 3,5 tony w 2018**First registrations of semitrailers with gvw above 3.5 t in 2018**

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana r/r Change y/y
Schmitz Cargobull	5594	5,4
Krone	4584	-1,1
Wielton	3551	7,3
Koegel	2038	11,4
Kaessbohrer	1081	30,1
Pozostałe Others	6582	18,3
Razem Total	23 430	9,1

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

MAN (5881) i Scanią (4897). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF (6358), MAN (5296) i Scania (4897).

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki DAF (5512), MAN (4194) i Scania (4024).

Z danych ZPL wartość wyleasingowanych 11,5 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła o 11,6 proc. do ponad 2,8 mld zł. Do tego leasingiem objęto 29 tys. ciągników siodłowych wartości 9,3 mld zł. Jest to o 7,4 proc. więcej niż w 2017 roku.

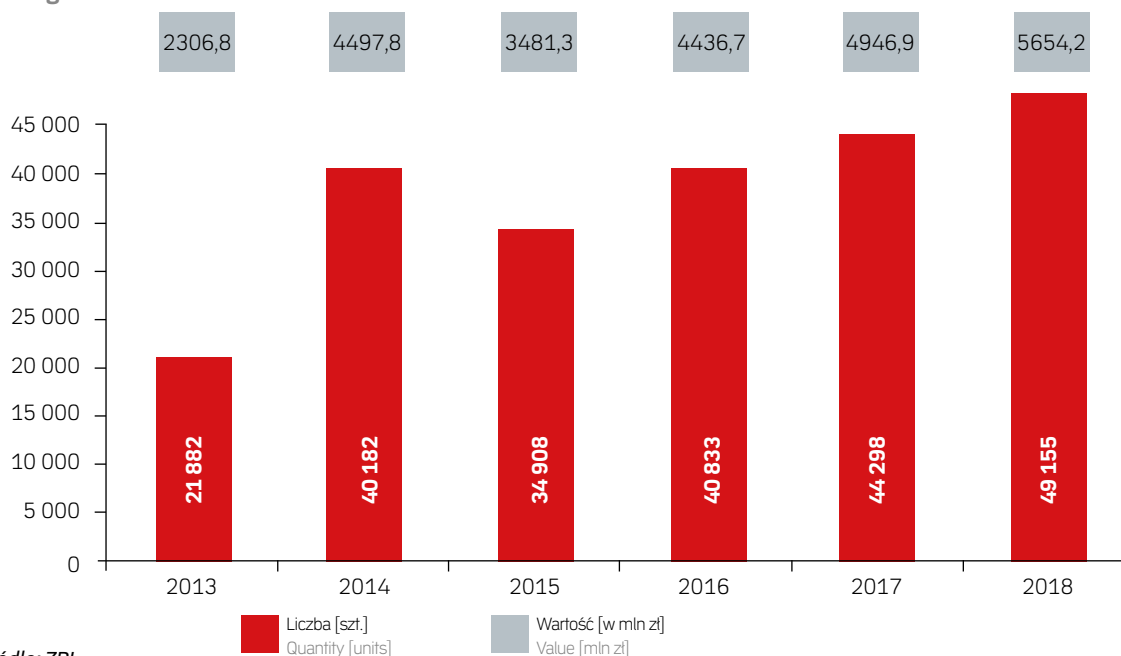
Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep

with GVW over 3.5 tons was DAF (6,488), ahead of MAN (5,881) and Scania (4,897). Top brands in the heaviest segment - trucks with 16 ton and higher GVW included DAF (6,358), MAN (5,296), and Scania (4,897).

Most registered new tractor units with GVW of 6 tons and over were DAF (5,512), MAN (4,194), and Scania (4,024) made vehicles.

ZPL statistics reveal that the value of 11,500 leased trucks with GVW above 3.5 tons was up by 11.6 per cent to more than PLN 2.8 billion. In addition, lease plans included 29,000 tractor units valued at 9.3 billion. what reflect an increase by 7.4 per cent versus 2017.

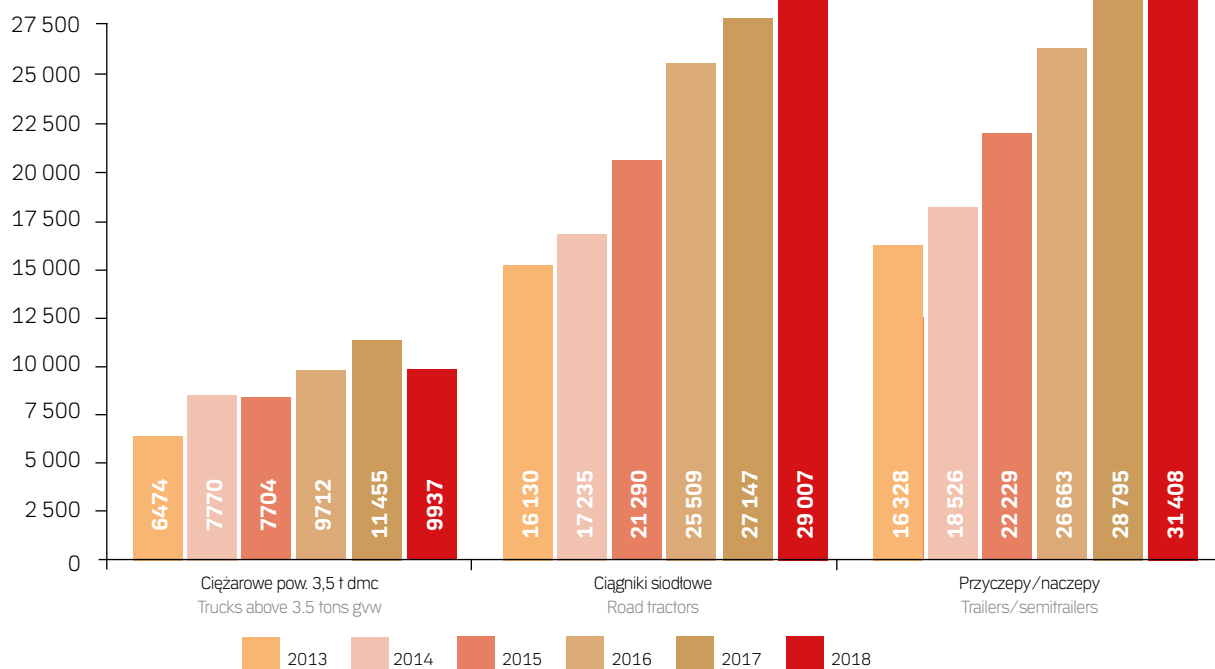
Total value of leased trucks with GVW above 3.5 tons, trac-

Leasing lekkich samochodów dostawczych**Leasing of LCV**

Źródło: ZPL

Source: ZPL

Leasing samochodów ciężarowych [szt.] Leasing of trucks [units]



Źródło: ZPL
Source: ZPL

i przyczep wyniosła w 2018 roku 16,7 mld zł i była o 11,3 proc. większa niż w 2017 roku.

for units, trailers and semi-trailers totalled PLN 16.7 billion in 2018 and was higher by PLN 11.3 billion than in 2017.

Rejestracje przyczep i naczep

W 2018 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) blisko 82,9 tys. (przyrost 6,7-procentowy) nowych przyczep i naczep, w tym ponad 26,1 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 9,6 proc. więcej niż w 2017 roku.

Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony zbliżyły się do 2,7 tys. i osiągnęły poziom o 14,2 proc. wyższy niż rok wcześniej, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 23,4 tys. i były większe o 9,1 proc. w porównaniu z 2017 rokiem.

Wśród naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano 13,4 tys. takich naczep (4-procentowy wzrost), co dało im 57 proc. rynku, o 2,6 punktu mniej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 4,2 tys. sztuk i udziałem rynkowym 18 proc. znalazły się wywrotki. Ich udział powiększył w się w stosunku do 2017 roku o 2,5 punktu proc.

Na trzecim miejscu, z udziałem 13 proc. znalazły się furgony, których liczba rejestracji wzrosła o 4 proc. do 3,1 tys. Wśród nich było ponad 2,3 tys. chłodzi, 0,7 tys. furgonów uniwersalnych oraz 83 izotermi.

W 2018 roku w urzędach zarejestrowano 0,6 tys. naczep

Registrations of trailers and semi-trailers

In 2018, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) nearly 82,900 (up by 6.7 per cent) new trailers and semi-trailers, including more than 26,100 units with GVW above 3.5 tons, i.e. more by 9.6 per cent versus 2017.

Registrations of trailers with GVW above 3.5 tons came close to 2,700 and were up by 14.2 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVW above 3.5 tons fetched 23,400 units and was higher by 9.1 per cent compared to 2017.

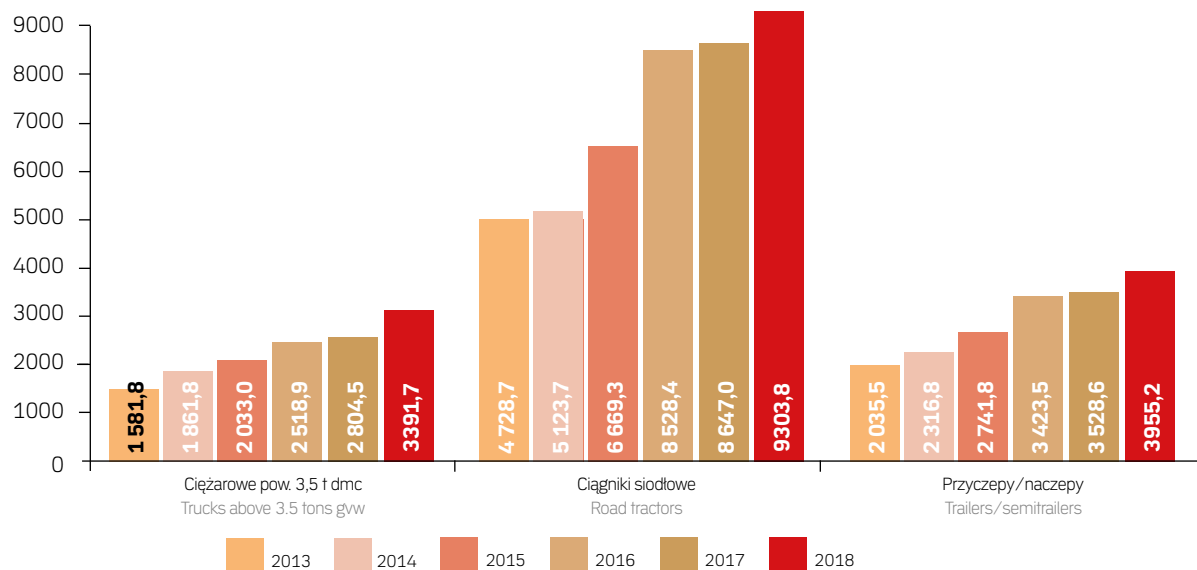
The largest group in the 3.5t and over GVW semi-trailers category was formed by platforms and dropsides including curtain ones (including box-tarpaulin and curtain-sized semis). 13,400 such semitrailers were registered (up by 4 per cent), what gave them 57 per cent of the market, down by 2.6 percentage points year-to-year.

Ranking second with 4,200 registrations and 18 per cent worth of market share were tipper semitrailers whose share was up by 2.5 percentage points year-to-year.

Ranking third with 13 per cent of share were box bodies whose registrations were up by 4 per cent to 3,100 units. This figure includes 2,300 refrigerated vans, 700 all-purpose and 83 isotherm vans.

Wartość wyleasingowanych ciężarówek, ciągników siodłowych, przyczep i naczep [mln zł]

Value of leased trucks, tractors, trailers and semitrailers [mln zł]



Źródło: ZPL
Source: ZPL

typu pojemnik lub silos (wzrost o 51 proc. w skali roku) oraz 0,6 tys. cystern (spadek o 16 proc.).

Wśród producentów naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 5594 pojazdów wyprzedzając Krone o 1010 sztuk. Obie marki zdobyły odpowiednio 23,9 oraz 19,6 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 15,2-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 3551 naczep.

Schmitz Cargobull odnotował 5,4 proc. wzrost rejestracji, gdy Krone 1,1-procentowy spadek, zaś Wielton 7,3-procentowy wzrost.

Z pierwszej piątki najszybciej rósł Kaessbohrer, o 30,1 proc. do 1081 naczep.

Wartość leasingowanych w 2018 roku 31,4 tys. naczep i przyczep sięgnęła 4 mld zł i była większa niż w 2017 roku o 12 proc.

In 2018, Polish authorities registered 600 container or silos type semitrailers (up by 51 per cent year-to-year) as well as 600 cisterns.

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVW above 3.5 tons was once more Schmitz Cargobull with 5,594 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone (1,010 more registrations). Both brands held 23.9 and 19.6 per cent of market share, respectively. Ranking third with 15.2 per cent of share was Wielton with 3,551 semi-trailer registrations.

Schmitz Cargobull's registrations were up by 5.4 per cent, while the figure for Krone was down by 1.1 per cent, and for Wielton up by 7.3 per cent.

Kaessbohrer demonstrated the fastest growth in the top five with figures up by 30.1 per cent to 1,081 semi-trailers. In 2018, total value of leased trailers and semi-trailers totalled PLN 4 billion and was higher by 12 per cent versus 2017.

AUTOBUSY

BUSES

Park autobusów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz drugi 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. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest użytkowanych na drogach i znaczna część może nie istnieć. Porównawczo podajemy wiekową strukturę parku autobusów dla całego parku zarejestrowanych pojazdów jak i jego części zaktualizowanej. W kolejnych analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych.

Na koniec 2018 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 80 tys. sztuk i była o 1,9 proc. mniejsza niż rok wcześniej. Średni wiek autobusu w aktualizowanym parku sięgnął 15,3 roku, zaś mediana wyniosła równe 16 lat.

W podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2018 roku 4,1 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 75,9 tys. (miały 95 proc. udział), w tym o dmc

Bus fleet

Putting this yearbook together, we have tapped for the second 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 order to obtain actual figures that illustrate the real size of the fleet, in 2017, 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 Central Registry of Vehicle databases in the past six years. This group covered 39,600 buses. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

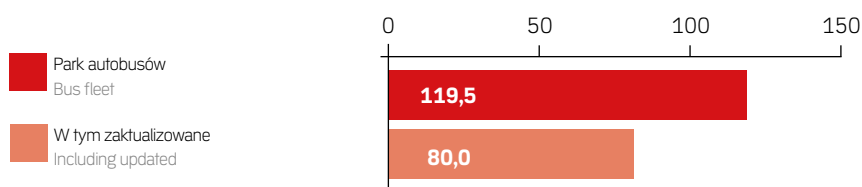
In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of all registered vehicles and the updated pool of the total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

In 2018, the number of updated buses registered in Poland totalled 80,000 and was lower by 1.9 per cent than a year earlier. The average age of Polish buses stood at 15.3 years, while the median age totalled 16 years.

Split by Gross Vehicle Weight, the number of registered buses with GVW less or equal 3.5 tons stood at 4,100 at end-2018, whereas the figure for buses with GVW above 3.5 tons totalled 75,900 (95 per cent of share) and 55,300 for buses with GVW over 8 tons, including 40,400 heavy-duty vehicles with 16t and

Park zarejestrowanych w Polsce autobusów - 2018 rok [000 szt.]

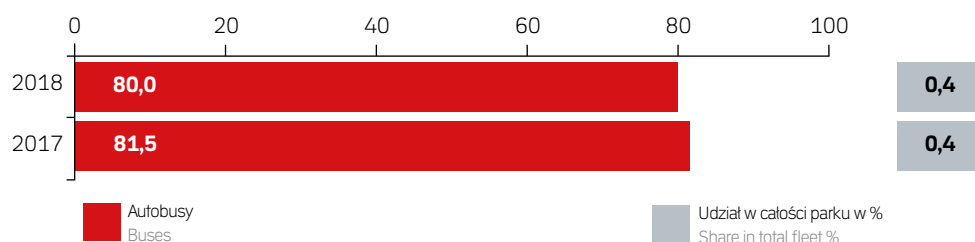
Park of registered buses in Poland - 2018 year [000 units]



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

powyżej 8 ton 55,3 tys., z czego powyżej 16 ton 40,4 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 53,3 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony i 73,2 proc. od 8 ton.

W przypadku najmłodszego taboru, w całym zaktualizowanym parku, w wieku do czterech lat, który liczył na koniec 2018 roku 9,8 tys. sztuk, dominowały autobusy o dmc powyżej 8 ton – było ich 6,2 tys., gdy o dmc do 3,5 tony 0,05 tys. W segmencie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat, który liczy 12,1 tys. pojazdów, najlżejszych o dmc nie przekraczającym 3,5 tony było 0,2 tys., gdy o dmc od 8 ton 7,7 tys. W liczącym 37,7 tys. pojazdów segmencie wiekowym 11-20 lat autobusów o dmc od 8 ton było 24,5 tys. Wśród 20,4 tys. - ponad dwudziestoletnich autobusów, było ich 16,9 tys.. Udział autobusów od 8 ton w parku rośnie wraz z wiekiem – od 63% w grupie najmłodszych do 83% wśród najstarszych.

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony jest Mercedes-Benz. W liczącej 9,8 tys. sztuk

over GVW. This is the largest bus category which accounts for 53.3 per cent among buses with GVW above 3.5 tons and 73.2 per cent for buses with GVW above 8 tons.

The youngest bus fleet aged 4 years and under accounted for 9,800 units at end-2018 and was dominated by buses with GVW above 8 tons whose number stood at 6,200, while the number of buses with GVW up to 3.5 tons stood at 500.

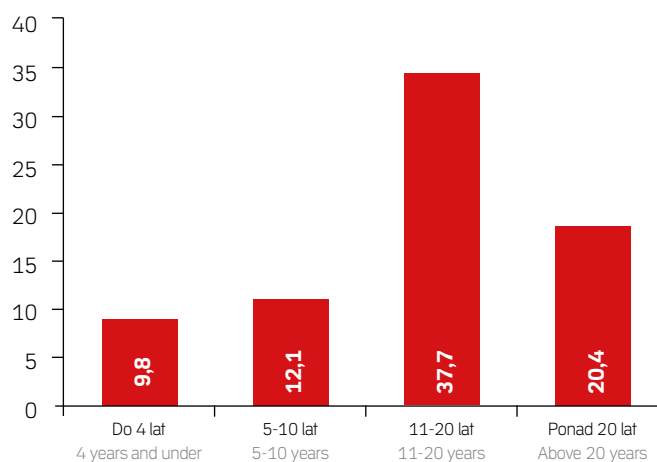
The segment of buses aged from five to 10 years that comprises 12,800 units featured 200 lightest vehicles with GVW under 3.5 tons and 12,500 buses with GVW of 8 tons and over. The 37,700-unit strong segment of buses aged 11-20 years featured 24,500 8t GVW units, while 20,400 more than two decade old buses included 16,900 8 ton GVW units. The share of buses with 8 ton GVW is growing with age and ranges from 63% in the youngest segment to 83% in the oldest one.

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 37.1 per cent of share among the youngest four year and under

Struktura wiekowa autobusów* stan na koniec 2018 roku [000 szt.]

Age structure of buses* in 2018 [000 units]



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

grupie pojazdów najmłodszych, w wieku do czterech lat, ta niemiecka marka ma 37,1 proc. udziału. Za nią znajduje się Solaris z 19-proc., MAN (6,3 proc.) oraz Ford (6 proc.).

W grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zajmuje 35,2 proc. rynku (na 11,9 tys. pojazdów), wyprzedzając Solarisa (18,8 proc.), Autosana (6,3 proc.) oraz Iveco-Irisbus (6 proc.).

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 5,6 tys. a najpopularniejszą marką jest Solaris (31 proc.) przed Mercedesem-Benzem (20,1 proc.) i MAN (11 proc.). W liczącym 6,1 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris ma 34,1 proc., Mercedes-Benz 20,5 proc., a MAN 9,1 proc.

Najwięcej autobusów zarejestrowanych jest w woj. mazowieckim (12,7 tys.), małopolskim (8,2 tys.) i śląskim (6,8 tys.). Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie (na koniec 2018 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,6 tys. autobusów), opolskie (1,7 tys.) i podlaskie (1,9 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

Produkcja

W 2018 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego wyniosła w Polsce 5905 pojazdów, o 12,5 proc. więcej niż w 2017 roku, wynika z danych GUS. Początek 2019 roku wskazuje, że ubiegłoroczny boom w produkcji autobusów, związany wtedy nie tylko ze wzrostem popytu za granicą ale też w dużej mierze z wyborami samorządowymi w Polsce, ma szansę być podtrzymany. Zgodnie z danymi producentów największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 1,8 tys. autobusów, o 7 proc. wyższym niż rok wcześniej. Ze stara-

buses whose number totals 9,800. Ranking behind it is Solaris with 19 per cent of share, MAN (6.3 per cent) and Ford (6 per cent).

In the category of five to ten year old buses Mercedes-Benz raked in 35.2 per cent of market share (in a 11,900 vehicle-strong fleet), outperforming Solaris (18.8 per cent), Autosan (6.3 per cent), and Iveco-Irisbus (6 per cent).

In the segment of four years and under heavy buses with GVW over 16 tons registrations accounted for 5,600 vehicles, while the most popular make was Solaris (31 per cent), ahead of Mercedes-Benz (20.1 per cent) and MAN (11 per cent). Solaris has 34.1 per cent of share in the segment of five to ten year old buses that accounts for 6,100 vehicles, while the figure for Mercedes-Benz stands at 20.5 per cent and 9.1 per cent for MAN. Most buses were registered in Mazowieckie (12,700), Małopolskie (8,200) and Śląskie (6,800) provinces. The smallest bus fleet is based in Lubuskie (updated records reveal that there were 1,600 buses registered at end-2018), Opolskie (1,700) and Podlaskie (1,900) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

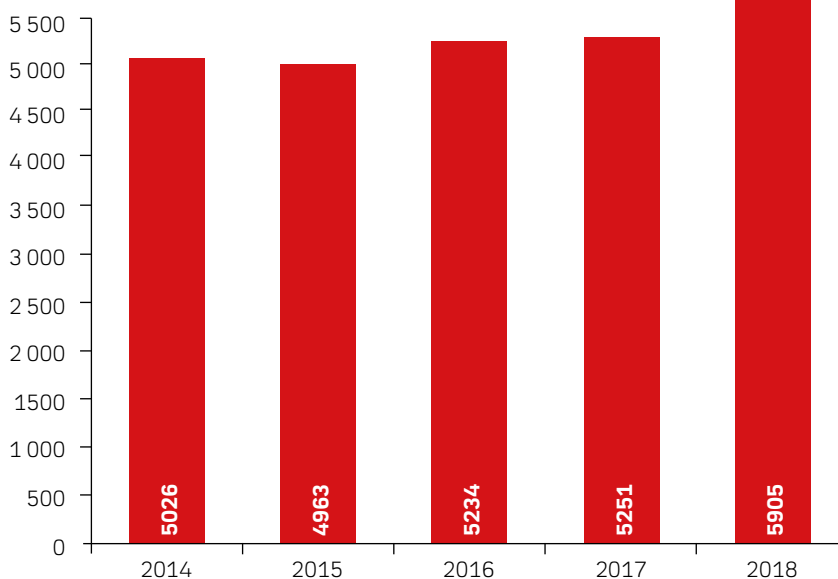
Manufacturing

In 2018, production of vehicles used in public transport accounted for 5,905 units in Poland, a result higher than in 2017, reveal data of the Central Statistical Office of Poland. The beginning of 2019 proves that last year's boom in bus production, tied to increased uptake overseas as well as municipal elections in Poland, is likely to continue.

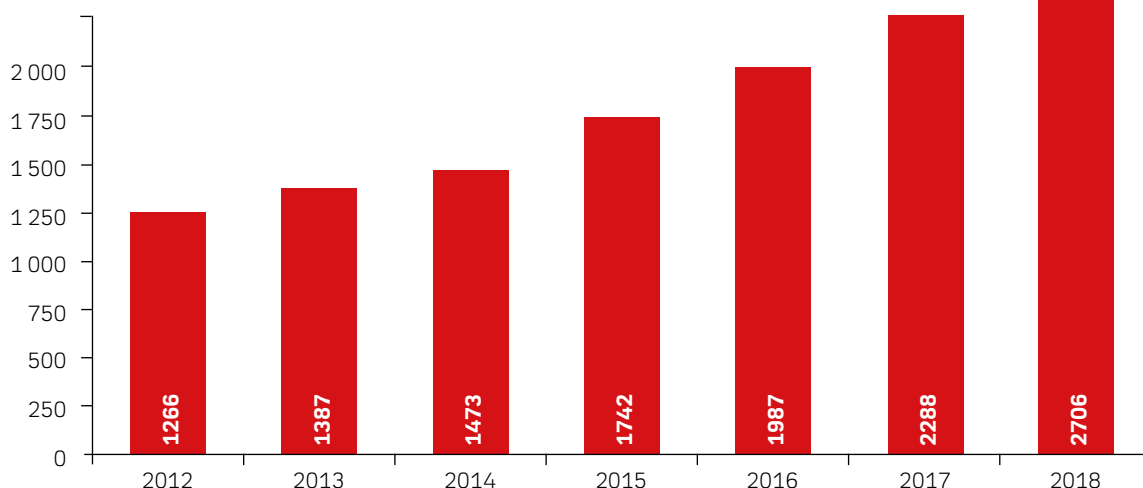
According to producers' data, MAN remains the leading bus manufacturer in Poland with 1,800 buses, or performance

Produkcja autobusów w Polsce do przewozu co najmniej 10 osób [szt.]

Bus production in Poland, 10 seats or more [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

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

Źródło: PZPM/JMK/CEP

Source: PZPM/JMK/CEP

chowickiej fabryki bawarskiego koncernu wyjechały także 953 samojedne podwozia. Solaris Bus & Coach wyprodukował ponad 1,2 tys. autobusów, o 12,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Ponad dwie trzecie produkcji trafiło do klientów zagranicznych. W podziale na rodzaj napędu 36 proc. miało napęd alternatywny, w tym jedną czwartą stanowiły hybrydy.

Na trzecim miejscu znalazło się Volvo Polska, które wyprodukowało 0,9 tys. autobusów, w tym 0,4 tys. miejskich, 0,3 tys. turystycznych i 0,2 tys. międzymiastowych. 94 proc. łącznej produkcji trafiło na eksport. Volvo nie podaje produkcji w podziale na rodzaj napędu, z tym że marka nie oferuje modeli z napędem wysokoprężnym. Z zakładu Scania Production Słupsk wyjechały 642 autobusy i 483 podwozia. Autosan wyprodukował ponad 0,1 tys. autobusów, w tym pierwszy model z napędem elektrycznym. Ursus Bus nie podał danych. Z danych CEP wynika, że w 2018 roku zarejestrowano w Polsce 54 nowe autobusy, gdy rok wcześniej 13.

higher by 7 per cent on a year earlier. In addition, Starachowice-based factory of the Bavarian auto maker assembled 953 mobile chassis. Solaris Bus & Coach manufactured 1,200 buses, or 3 per cent less year-to-year. More than two-thirds of its output was sold to foreign clients. Split by drive, 36 per cent of buses were fitted with an alternative drive, and one-fourth were hybrids.

Ranking third was Volvo Poland with 900 manufactured buses, including 400 municipal buses, 300 coaches and 200 intercity buses. 94 per cent of total output was exported. 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 642 buses and 483 chassis. Autosan manufactured more than 100 buses, including its first fully electric model. Ursus Buse failed to disclose its figures. CEP data indicate that 54 new buses were registered in Poland in 2018 versus 13 the year before.

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

	2018	2017	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	1122	1068	5,1
Solaris Bus&Coach	414	430	-3,7
MAN	252	110	129,1
Ford	183	175	4,6
Iveco	144	77	87,0
Scania	104	66	57,6
Autosan	104	15	593,3
Pozostałe / Others	383	351	9,1
Razem/Total	2706	2292	18,1

Źródło: PZPM/JMK/CEP

Source: PZPM/JMK/CEP

Rejestracje nowych autobusów

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2018 roku w Polsce zarejestrowano 2706 nowych autobusów, niemal wszystkie o dmc powyżej 3,5 tony. Jest to o 18,1 proc. więcej niż w 2017 roku.

W 2018 roku najwyższą dynamikę wzrostu (o 49,5 proc.) odnotowały autobusy miejskie, następnie mini (wzrost o 4,4 proc.). Autobusy miejskie zostały największym segmentem. Ich rejestracje sięgnęły 1145 sztuk. Za nim uplasował się segment autobusów MINI (1104 sztuki), który obejmuje wszystkie pojazdy o dmc poniżej 8 ton a dalej turystyczne (368 sztuk). Rejestracje autobusów międzymiastowych wyniosły 70 sztuk.

W podziale na marki, Mercedes-Benz ma 71,8 proc. udziału tylko w segmencie minibusów. Kolejny Ford zdobył tu 16,6 proc. Znacząca przewaga Mercedesa w tym segmencie zapewniła niemieckiej marce pierwsze miejsce w całym rynku autobusów. Wiodące firmy zabudowujące autobusy w tej klasie to Mercus (316 pojazdów), Auto-Cuby (85) i Bus-Factory (57).

W segmencie autobusów miejskich na pierwszym miejscu znalazł się Solaris (36,2 proc. rynku) przed Mercedesem i MAN z łącznym udziałem 36 proc.

W 2018 roku zarejestrowano 317 autobusów z napędem alternatywnym – wszystkie w segmencie miejskim - (ich udział w całym rynku wyniósł 11,7 proc., gdy rok wcześniej było to 7 proc.). „Zielone autobusy” najczęściej wyposażone były w napęd hybrydowy (200 szt.) i elektryczny (63). Zagraniczna turystyka przewozowa przyniosła kolejny rekord w segmencie autobusów turystycznych. Na 368 autokarów 98 dostarczył Mercedes-Benz, a razem z Setrą zajął 42 proc. tego rynku, wyprzedzając VDL i Scanię.

W 2018 roku autobusy międzymiastowe zanotowały spadek rejestracji o 16,7 proc. do 70 pojazdów. Liderem jest Iveco, które ma 53 proc. udziału w segmencie.

New bus registrations

PZPM and JMK analyses based on records of the Central Vehicle Registry indicate that 2,706 new buses were registered in Poland in 2018, nearly all of them with GVW over 3.5 tons, what reflect an increase by 18.1 per cent versus 2017.

The highest growth dynamics in 2018 was demonstrated by city buses (up by 49.5 per cent), followed by mini buses (up by 4.4 per cent). With registrations pegged at 1,145 units, city buses have grown to become the largest segment. Ranking behind them were MINI buses (1,104 units), or vehicles with GVW below 8 tons, followed by tourist coaches (368) and 70 intercity buses.

Split by brands, Mercedes-Benz had 71.8 per cent of share in the minibus segment alone. Ranking second, Ford secured 16.6 per cent of share. The overwhelming dominance of Mercedes in the segment gave the German brand the no 1 position in the entire bus market. Leading coachbuilders in this category include Mercus (316 vehicles), Auto-Cuby (85) and Bus-Factory (57).

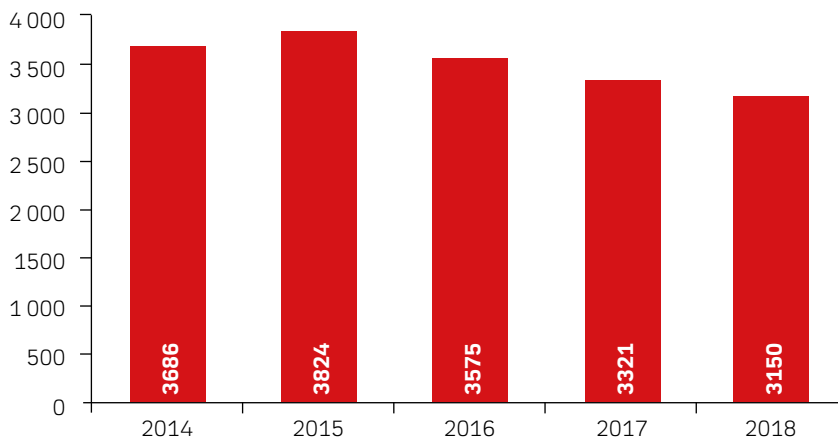
Ranking first in the city bus segment was Solaris (36.2 per cent), ahead of Mercedes and MAN with the combined share of 36 per cent.

317 buses fitted with an alternative drive were registered in 2018. These were exclusively city buses whose share in total market stood at 11.7 per cent versus 7 per cent the year before. “Green buses” are usually fitted with a hybrid (200) or an electric drive (63).

With international tourist carriages, a new record was set in the tourist coach segment. 98 out of 368 coaches were delivered by Mercedes-Benz whose combined share with Setra accounts for 42 per cent of the market, ahead of VDL and Scania. In 2018, municipal buses demonstrated a drop in registrations by 16.7 per cent to 70 vehicles. The unquestionable leader is Iveco with 53 per cent of share in the segment.

Rejestracje autobusów używanych sprowadzonych do Polski [szt.]

Registrations of used buses imported to Poland [units]



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

Rejestracje używanych autobusów sprowadzonych do Polski [szt.]

Registrations of used buses and coaches imported to Poland [units]

	2018	2017	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	922	958	-3,8
Iveco-Irisbus	388	329	17,9
Setra	347	373	-7,0
MAN	243	234	3,8
VDL	157	205	-23,4
Karosa	144	152	-5,3
Pozostałe / Others	949	1070	-11,3
Razem/Total	3150	3321	-5,1

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

Rejestracje autobusów używanych

Od trzech lat maleje zainteresowanie autobusami używanymi sprowadzanymi do Polski. W 2018 roku liczba ich rejestracji zmalała do 3150 sztuk, o 5,1 proc. w stosunku do 2017 roku. Zdecydowana 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 705 sztuk, o 2,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 2445 sztuk, o 6 proc. mniej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele turystyczne (963 rejestracji, 0,8-procentowy wzrost) oraz międzymiastowe (935 rejestracji, o 11,4 proc. mniej niż w 2017 roku).

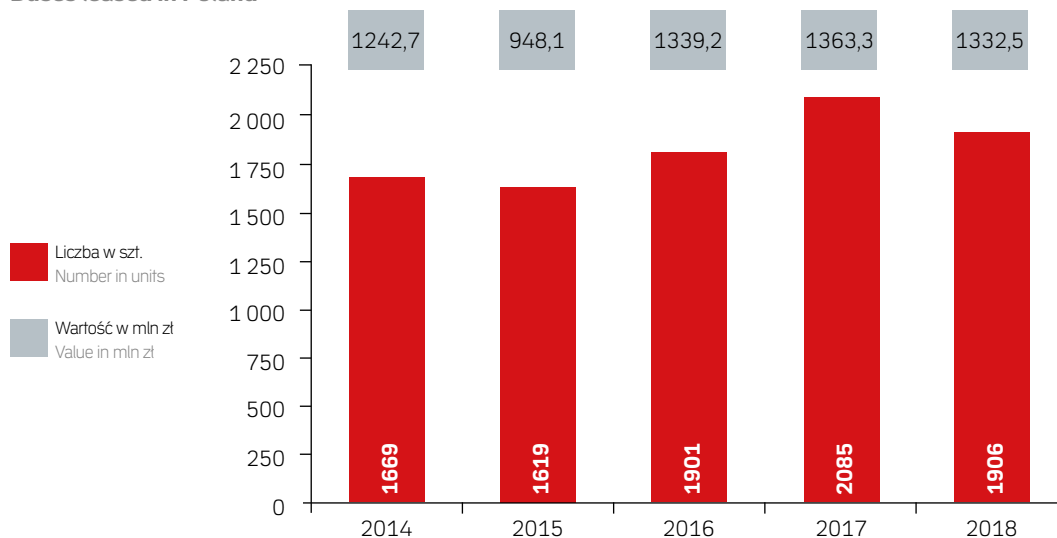
Second-hand bus registrations

The uptake for second-hand buses has been withering for three years imported to Poland. In 2018, the number of used bus registrations dwindled to 3,150 units, or was down by 5.1 per cent compared to 2017. Most of these vehicles were buses with GVW above 8 tons, reveal data of PZPM and JMK based on the Central Registry of Vehicles.

Businesses registered 705 mini-buses with GVW below 8 tons, a figure lower by 2.2 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVW equal and above 8 tons accounted for 2,445 vehicles, i.e. 6 per cent less than a year earlier. Most vehicles from this group account for tourist coaches (963 registrations, up by 0.8 per cent) and intercity buses (935 registrations, down by 11.4 per cent

Leasing autobusów w Polsce

Buses leased in Poland



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Miejskich zarejestrowano 361, o 5,5 proc. mniej niż rok wcześniej.

W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była ponad 13 razy wyższa niż nowych, w turystycznych przeważa używanych była 2,6-krotna. Jedynie w segmencie minibusów i autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższają rejestracje używanych.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych z zagranicy dominują (jak w poprzednich latach) pojazdy wyprodukowane w latach 2000-4 (40 proc. udziałów). Są to pojazdy z homologacją Euro III. Drugą grupę pod względem popularności stanowią pojazdy z lat 2005-2009 Euro IV (36 proc.). Autobusy z normą Euro II stanowiły 6 proc. importu.

W rankingu marek dominuje Mercedes, który zajął niemal 29,3 proc. rynku przy spadku o 3,8 proc. Drugie miejsce przypadło Iveco-Irisbus (12,3 proc., wzrost o 17,9 proc.) przed Setrą (11 proc., spadek o 7 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN, VDL i Karosa.

Związek Polskiego Leasingu podaje, że liczba wyleasingowanych autobusów w 2018 roku zmalała o 8,6 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 1906 sztuk, a ich wartość spadła o 2 proc. do ponad 1,3 mld zł.

versus 2017). 361 city buses were registered in 2018, a figure lower by 5.5 per cent versus the previous year.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 13 times higher than the figure for new ones. Used tourist coaches outnumbered new ones by 2.6 times. New registrations outnumber second-hand registrations only in the minibus and municipal bus segment.

The category of second-hand imported buses is dominated (alike in previous years) by vehicles made from 2000 until 2004 (40 per cent of share). These are Euro 3-compliant vehicles. The second largest group features Euro 4-compliant vehicles made from 2005 until 2009 (36 per cent). Euro 2-compliant buses accounted for 6 per cent of imports.

The most popular brand is Mercedes with nearly 29.3 per cent of market share, down by 3.8 per cent. Ranking second is Iveco-Irisbus (12.3 per cent, up by 17.9 per cent) ahead of Setra (11 per cent, down by 7 per cent). Further down the list were MAN, VDL, and Karosa.

The Polish Leasing Association reveals that the number of buses leased in 2018 was down by 8.6 per cent year-to-year to 1,906 vehicles, while their value declined by 2 per cent to more than PLN 1.3 billion.

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 jest to 612,1 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.

Park motocykli

Na koniec 2018 roku w Polsce było zarejestrowanych 891 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 7,7 proc. w stosunku do 2017 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było niemal o 3 punkty procentowe wolniejsze niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 18,6 roku, zaś mediana sięga 16 lat. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 27,1 oraz 28 lat. W Polsce najpopularniejsze są motocykle liczące od

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 covers 612,100 motorcycles. 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.

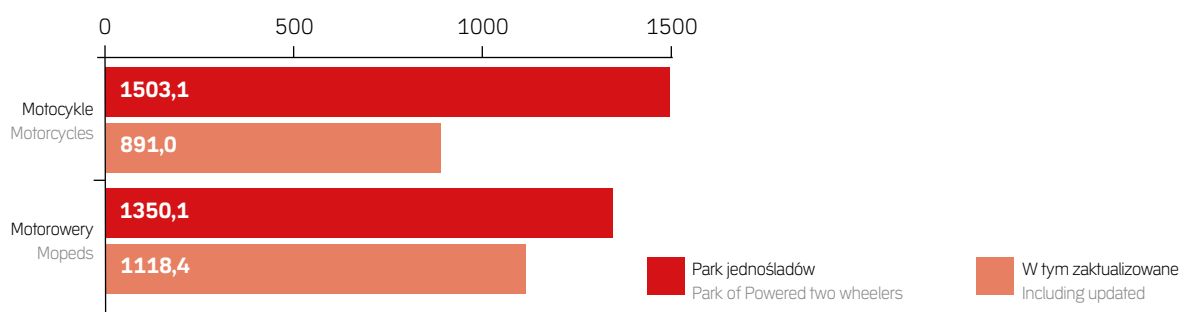
Motorcycle fleet

At end-2018, Poland was home to 891,000 registered and updated motorcycles whose number picked up by 7.7 per cent versus 2017. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was slower by 3 percentage points on a year earlier.

The average age of a motorcycle from this part of the fleet stands at 18.6 years, with median age totalling 16 years. These figures for total fleet stand at 27.1 and 28 years, respectively. Most popular motorcycles in this category are from 11 to 20 years old and their share in total fleet cor-

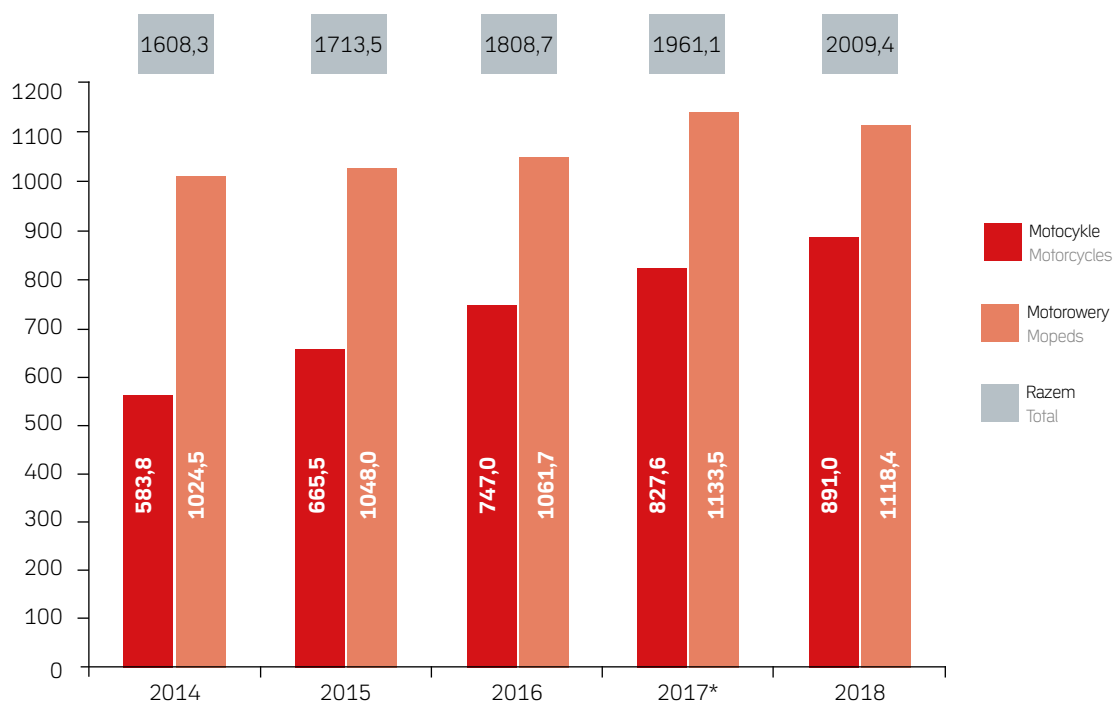
Park zarejestrowanych jednośladów w Polsce, stan na koniec 2018 rok [000 szt.]

Park of powered two wheelers registered in Poland as of end of the 2018 year [000 units]



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

Łiczba 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

11 do 20 lat, zajmują 39 proc. parku, o jeden punkt proc. więcej niż w 2017 roku. Na drugim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 34-procentowym udziałem, są motocykle ponad 20-letnie. Maszyny w wieku od 5 do 10 lat stanowią 16 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 cm³, który zajmuje 28,8 proc. parku, o niecały punkt procentowy mniej niż w 2017 roku. Najmniejsze motocykle, z silnikami o pojemności poniżej 125 cm³ stanowią 26,9 proc. parku (o ponad punkt proc. więcej niż rok wcześniej), zaś z silnikami powyżej litra pojemności skokowej zajęły 13,3 proc. parku.

Maszyny o pojemności od 125 do 250 cm³ utrzymały czwartą pozycję i zajmują 11 proc., zaś na klasę od 250 do 500 cm³ przypadło 9,9 proc. rynku. Segment motocykli z silnikami o pojemności od 750 do litra zajął 10 proc. rynku. W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 61 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o 1,2 punktu procentowego więcej niż rok wcześniej. Wraz z wiekiem maleje ich udział, który spada do 18,4 proc. wśród najstarszych. Druga pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn miała 13,0 proc., co oznacza spadek o 0,6 punktu proc. w stosunku do ubiegłorocznego poziomu. Klasa najcięższa umocniła dominację także w przypadku

responds to 39 per cent, what marks an increase by one percentage point compared to 2017. Ranking second with 34 per cent of share are more than two decades old motorcycles. Machines that are from 5 to 10 years old account for 16 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 28.8 per cent of the fleet, i.e. nearly one percentage point less than in 2017. The smallest motorcycles with units below 125cc account for 26.9 per cent of the fleet (up by 1 percentage point versus the previous year), while machines with power units above 125cc to 250cc fetch 13.3 per cent of share.

PTWs with engines from 125cc to 250cc maintained their fourth position with 11 per cent of market share, while machines powered by 250cc to 500cc units held 9.9 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. 61 per cent of the youngest - 4 years and under motorcycles - were fitted with engines up to 125cc, what marks an increase by 1.2 percentage points on a year earlier. Their share dwindles with age to 18.4 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 13.0 per cent of the market share, or were down by 0.6 percentage points versus the previous year.

motocykli 5–10-letnich, zajmując 32,8 proc. segmentu, o 2,3 punktu więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 22,9 proc. tej kategorii.

Wśród maszyn w wieku od 11 do 20 lat zyskuje popularność klasa 500-750, która zdobyła 34,7 proc. segmentu, gdy udział „sto dwudziestek piątek” sięgnął 22,1 proc. Także wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiedzie prym z 31,5-procentowym udziałem.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką był na koniec 2018 roku Romet Motors, który zdobył 16,3 proc. w tej grupie, tracąc 0,8 punktu proc. Za nim z 11,6-proc. udziałem znalazł się Junak, wyprzedzając Yamahę (11,1 proc.), Hondę (9,6 proc.) i BMW (6,9 proc.).

W grupie motocykli liczących w wieku od 5 do 10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha (18,1 proc. udziału), Honda (16,1 proc.), Suzuki (12,6 proc.), Romet Motors (7,8 proc.) i Kawasaki (6,7 proc.).

The lightest category holds on strong among 5 to 10 year old motorcycles with 32.8 per cent of the share in the segment, up by 2.3 percentage points year-on-year. Motorcycles with engines from 500cc to 750cc raked in 22.9 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 34.7 per cent, while the share of 125cc-powered motorcycles fetched 22.1 per cent. Holding nearly 31.5 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the 20 years and over motorcycle category.

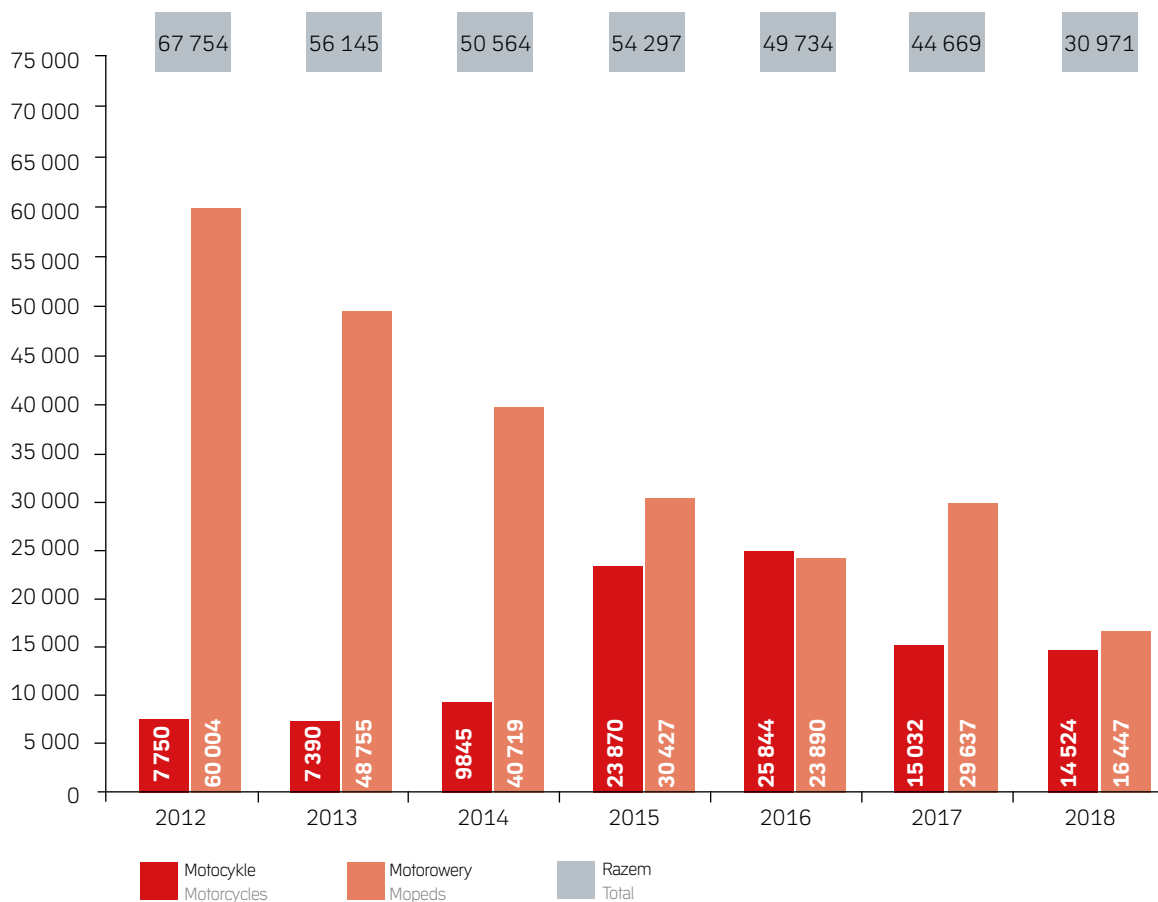
Most popular makes and provinces

With 16.3 per cent share in the group and despite the loss of 0.8 percentage points, at end-2018 Romet Motors was the most popular make among four years and under motorcycles. Ranking behind it with 11.6 per cent of share was Junak, ahead of Yamaha (11.1 per cent), Honda (9.6 per cent), and BMW (6.9 per cent).

The most sought-after make in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Yamaha (18.1 per cent of share), out-

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

First registrations of new powered two-wheelers in Poland [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

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

	2018	2017	Zmiana %
Motocykle Motorcycles	14 524	15 032	-3,4
Motorowery Mopeds	16 447	29 637	-44,5
Razem Total	30 971	44 669	-30,7

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (14,8 proc. wszystkich), śląskim (10,6 proc.) oraz wielkopolskim (10,4 proc.). Najmniej motocykli zarejestrowały urzędy województw: opolskiego (2,7 proc.), lubuskiego (2,7 proc.) i podlaskiego oraz świętokrzyskiego (po 3 proc.). Na koniec 2018 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 23.

Park motorowerów

Na koniec 2018 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1118,4 tys. szt., o 1,3 proc. mniej niż w 2017 roku. 43 proc. tej liczby stanowiły motorowery w wieku od 5 do 10 lat, 0,7 punktów proc. mniej niż rok wcześniej.

Na maszyny liczące od 11 do 20 lat przypadło 27 proc. (o 9 punktów proc. więcej niż rok wcześniej), zaś na najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 19 proc. (tyle samo co w 2017 roku). Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 11 proc. całości (o 2 punkty proc. mniej niż w 2017 roku). Średni wiek motoroweru wynosił 13,4 przy medianie 10 lat.

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Romet Motors z 31,4-procentowym udziałem, o 3,2 punkty proc. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 15,3-procentowym znajduje się Zipp (0,5 punktu proc. powyżej zeszłego roku), następnie Junak (13,9 proc., o 1,2 punkty procentowe ponad 2017 rok), Taotao (5,4 proc., o 1 punktu proc. więcej niż w 2017 roku) i Toroq (4,3 proc.).

W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do jedenastu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (17,9 proc. udziału w segmencie) przed Zipp (9,2 proc.), Longija i Router (po 4 proc.) i Toros (3,6 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (11,9 proc. parku), wielkopolskim (10,9 proc.) i śląskim (10,1 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2018 roku na 1000 mieszkańców przypadło 29 motorowerów.

performing Honda (16.1 per cent), Suzuki (12.6 per cent), Romet Motors (7.8 per cent), and Kawasaki (6.7 per cent).

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie (14.8 per cent of total registrations), Silesian (10.6 per cent) and Wielkopolskie (10.4 per cent) provinces. The lowest number of motorcycle registrations was declared by authorities of the following provinces: Opolskie (2.7 per cent), Lubuskie (2.7 per cent), Podlaskie and Świętokrzyskie (3 per cent each). At end-2018, the number of mopeds per 1,000 population exceeded 23.

Moped fleet

At end-2018, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,118,400 units, i.e. was down by 1.3 per cent versus 2017. 43 per cent of this category accounted for five to 10 year old motorcycles which were down by 0.7 percentage points year-to-year.

11 to 20 year old motorcycles raked in 27 per cent of share (up by 9 per cent year-to-year), whereas the oldest, or more than two decades old machines accounted for 19 per cent (the figure has remained stable since 2017). The youngest four years and under mopeds had 11 per cent of share in total fleet (down by 2 percentage points versus 2017), while the average age of the moped was 13.4 years, with median age pegged at 10 years.

With nearly 31.4 per cent of share, or performance lower by 3.2 percentage points than the year before, Romet Motors has once more been the unquestionable leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking just behind with 15.3 percent of share is Zipp (up by 0.5 percentage points versus the previous year), ahead of Junak (13.9 per cent, up by more than 1.2 percentage points versus 2017), Taotao (5.4 percent, up by 1 percentage points versus 2017) and Toroq (4.3 per cent).

In the segment of five to 11 year old motorcycles ranking first was Romet Motors (17.9 of share), ahead of Zipp (9.2 per cent), Longija and Router (4 per cent each) and Toros (3.6 per cent).

The biggest number of moped registrations was declared by Mazowieckie (11.9 per cent of total fleet), Wielkopolskie (10.9 per cent) and Silesian (10.1 per cent) provinces. Pod-

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

	2018	2017	Zmiana %
Motocykle Motorcycles	61 163	55 708	9,8
Motorowery Mopeds	9024	9016	0,1
Razem Total	70 187	64 724	8,4

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2018 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 101 158 nowych i używanych jednośladów, o 7,5 proc. mniej niż w 2017 roku. W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2018 roku wyniosły 30 971 sztuk, o 30,7 proc. mniej niż w 2017 roku.

Używanych jednośladów zarejestrowano 70 187 sztuk, co oznacza 8,4-procentowy wzrost w porównaniu do 2017 roku. W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji znajduje się 1567 nowych i używanych jednośladów elektrycznych, prawie 3-krotnie więcej niż rok wcześniej.

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2018 roku zarejestrowano 14 524 nowe motocykle, o 3,4 proc. mniej niż w poprzednim roku. Rejestracje sprowadzonych używanych motocykli wzrosły o 9,8 proc. do 61 163 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych została Yamaha, która z rejestracją 1864 maszyn (o 24 proc. więcej niż rok wcześniej) zdobyła 12,8 proc. rynku. Poprzednio Yamaha była na pierwszym miejscu podium w 2008 roku.

Drugie miejsce z udziałem 11,6 proc. wywalczyła Honda, rejestrując 1679 maszyn, o 13,1 proc. więcej niż w 2017 roku. Trzecie miejsce przypadło BMW, które zarejestrowało 1467 motocykli (wzrost o 1,3 proc.) i zajęło 10,1 proc. rynku.

Na czwartym miejscu znalazł się Junak z rejestracjami 1323 motocykli (poprawa o 4,8 proc.) i udziałem w rynku 9,1 proc. Dopiero na piątym miejscu znalazł się stały lider rankingu w latach 2009 - 2017, Romet Motors. Ostatni rok zakończył wynikiem 1234 motocykli, o 55,9 proc. niższym niż rok wcześniej. Romet w 2018 roku zajął 8,5 proc. rynku. W 2018 roku, podobnie jak w poprzednim, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm³. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 7004 szt. (o 17,1 proc. mniej niż w 2017 roku), co przyczyniło się do spadku tego segmentu w udziale rynkowym z 56,2 do 48,2 proc. Najpopularniejsze marki to Junak i Romet Motors.

laskie (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 29.

First PWT registrations

In 2018, authorities registered for the first time 101,158 new and used powered two wheelers, 7.5 per cent less than in 2017. New powered two-wheeler registrations totalled 30,971 in 2018, what means they were down by 30.7 per cent versus 2017.

Last year saw 70,187 used PTW registrations, what points out to a surge by 8.4 per cent as compared to 2017. The total number of registrations includes 1,567 new and used all-electric two-wheelers, a figure nearly three times higher than the year before.

Motorcycle registrations

On the basis of data of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that 2018 registrations covered 14,524 new motorcycles, or 3.4 per cent less than the year before. Registrations of imported second-hand motorcycles went up by 9.8 per cent to 61,163 units.

The most popular brand in the new motorcycle segment was Yamaha with 1,864 registered machines (up by 24 year-to-year), what secured it 12.8 per cent of market share. Previously, Yamaha claimed top place in 2008.

The second position went to Honda with 11.6 per cent of market share and 1,679 registrations, up by 13.1 versus 2017. The third position went to BMW with 1,467 registered motorcycles (up by 1.3 per cent) and 10.1 per cent of market share.

The fourth position was secured by Junak with 1,323 motorcycle registrations (up by 4.8 per cent) and 9.1 per cent of market share. Romet Motors, the regular leader of the ranking table from 2009 until 2017 came on the fifth position. It closed the year with 1,234 motorcycle registrations, down by 55.9 per cent than the year before. In 2018, Romet had 8.5 per cent of market share.

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm³, które zajęły 28,4 proc. rynku (25,3 proc. rok wcześniej). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 4120 sztuk, o 8,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Harley-Davidson.

Maszyny o pojemności od 250 do 500 cm³ znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku wzrósł z 6,9 do 11 proc. przy rejestracji 1599 motocykli (o 54,3 proc. więcej niż w 2017 roku). Najpopularniejsze marki to KTM i Yamaha.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 9,7 proc. udziału w rynku, o 0,4 punktu proc. więcej niż rok wcześniej, z rejestracjami 1412 sztuk (wzrost o 0,9 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Suzuki.

Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ wzrósł z 2,2 do 2,4 proc. Liczba ich rejestracji powiększyła się o 4,5 proc. do 350 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się Honda przed KTM.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, chociaż w 2018 roku ich rejestracje po raz kolejny zmalały, tym razem o 20,7 proc. do 5042 sztuk. Ich udział w rynku zmalał z 42,2 do 34,7 proc. W tym segmencie królują Romet Motors i Yamaha (po 742 szt.).

Drugą pozycję w zestawieniu, z 20,6-procentowym udziałem w rynku, zajęły duże skutery. Ich udział wzrósł o 1 punkt proc., a liczba rejestracji wyniosła 2999 maszyn. Wiodące marki to Yamaha (673) i Honda (588).

Na trzeciej pozycji umocniły się motocykle typu ON/OFF z udziałem 20,1 proc., o 4,4 punktów proc. większym niż rok

Just like in the previous year, motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2018. Their all-year registrations stood at 7,004 units (down by 17.1 per cent versus 2017), what led to a decrease in their market share from 56.2 to 48.2 per cent. Most popular brands are Junak and Romet Motors.

The second biggest class in terms of the unit size were motorcycles with engines bigger than 750cc which raked in 28.4 per cent of the market share (25.3 per cent the year before). Registrations in this segment accounted for 4,120 units, i.e. more by 8.4 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 6.9 to 11 per cent, what corresponds to 1,599 motorcycle registrations (up by 54.3 per cent than in 2017). Most popular makes in this segment are KTM and Honda.

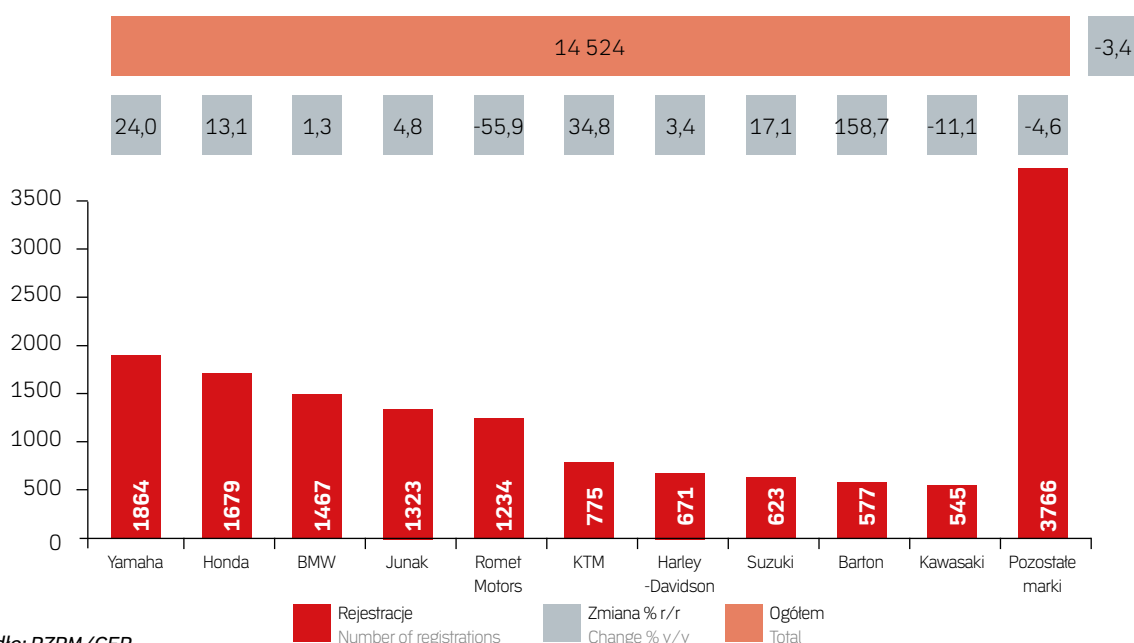
With registrations pegged at 1,412 units (up by 0.9 per cent), motorcycles with engines from 500cc to 750cc won 9.7 per cent of market share, or 0.4 percentage points more than the year before, while two most popular makes in this segment were Yamaha and Suzuki.

Motorcycles with engines from 125cc to 750cc raked in 2.4 per cent of the share in this category versus 2.2 per cent the year before. Their registrations were up by 4.5 per cent to 350 units. The most popular brand in this segment was Honda which outperformed KTM.

Split by functional segments, street class motorcycles are holding firm, although their registrations went down again in 2018 - this time by 20.7 per cent to 5,042 units. Con-

Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2018 roku [szt.]

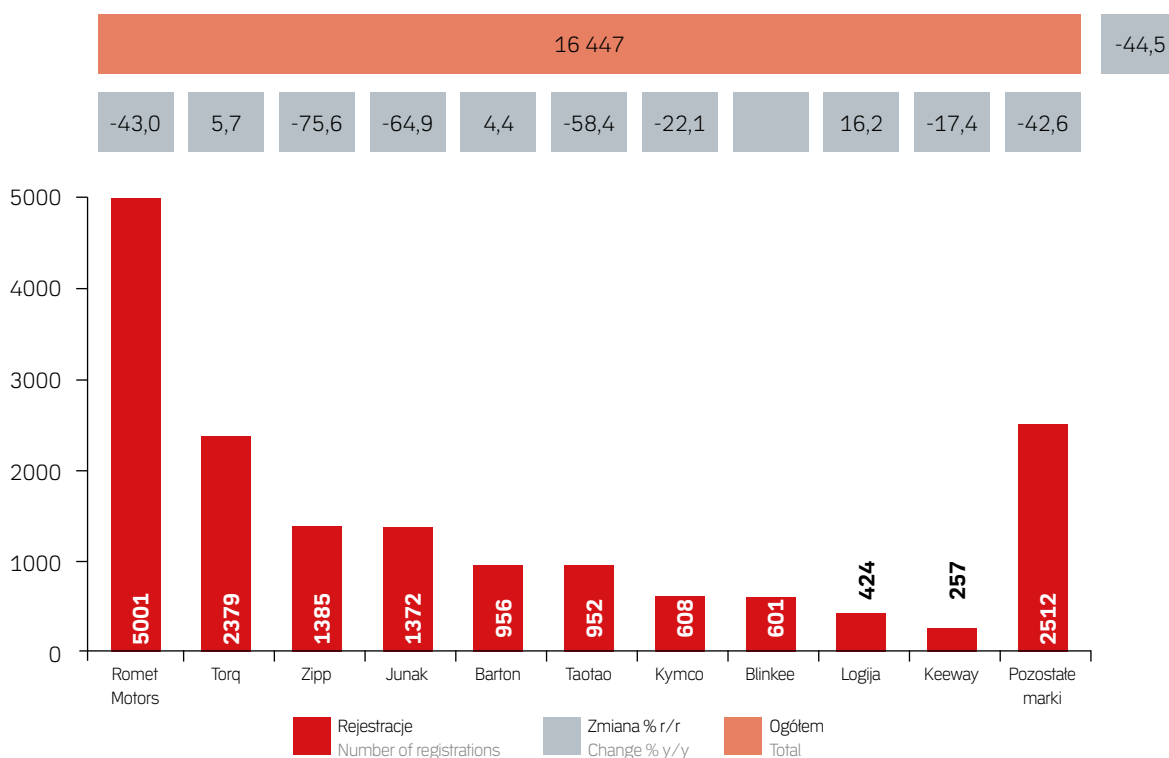
First registrations of new motorcycles in Poland in 2018 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2018 roku [szt.]

First registrations of new mopeds in Poland in 2018 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

wcześniej. Wśród 2913 motocykli tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2018 roku najpopularniejsze były BMW (845) i Hondy (446).

Choppery i cruisery z rejestracją 1367 sztuk, o 9,1 proc. mniejszą niż w 2017 roku utrzymały się na czwartym miejscu. Ich udział w rynku wyniósł 9,4 proc., o 0,6 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to Junak (573) i Harley-Davidson (258).

W 2018 roku liczba pierwszych rejestracji używanych motocykli sięgnęła 61 163 sztuk. Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda (14 421 sztuk), Yamaha (12 687 sztuk.) i Suzuki (8088 sztuk).

Rejestracje motorowerów

W 2018 roku urzędy zarejestrowały 25 471 nowych i używanych motorowerów, o 34,1 proc. mniej niż w 2017 roku. Rejestracje nowych motorowerów zmalały o 44,5 proc. do 16 447 sztuk, używanych pozostały na poziomie z poprzedniego roku - dziewięciu tys. sztuk. Udział nowych motorowerów zmalał do 53,1 proc. (o ponad 13 punktów proc.) w rynku nowych jednośladów w 2018 roku.

Romet Motors pozostał najpopularniejszą marką jedynie wśród motorowerów. W 2018 roku w urzędach zarejestrowano 5001 nowych pojazdów tej marki, o 43 proc.

sequently, their market share contracted from 42.2 to 34.7 per cent. This segment is dominated by Romet Motors and Yamaha (with 742 units each).

Ranking on the second position with 20.6 per cent of market share were large mopeds whose share was up by 1 percentage points and registrations accounted for 2,999 machines. Leading brands included Yamaha (673) and Honda (588).

The third position was consolidated by ON/OFF motorcycles with 20.1 per cent of share, up by 4.4 per cent year-to-year. Among 2,913 motorcycles from this category which were registered for the first time in 2018, BMW came first (845), ahead of Honda (446).

Ranking fourth were choppers and cruisers with 1,367 registrations, down by 9.1 per cent compared to 2017. Their share in total registrations stood at 9.4 per cent and was down by 0.6 percentage points on a previous year. Most sought-after brands were Junak (573) and Harley-Davidson (258).

In 2018, users registered for the first time 61,163 second-hand motorcycles. The motorcycle top three remained stable: Honda (14,421 units), Yamaha (12,687 units) and Suzuki (8,088 units).

Moped registrations

In 2018, authorities registered for the first time 25,471 new and used mopeds, or 34.1 per cent less than in 2017.

mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Torq z rejestracją 2379 motorowerów, który zwiększył rejestracje o 5,7 proc. w stosunku do 2017 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Zipp z wynikiem 1385 rejestracji (spadek o 75,6 proc.).

Sprowadzonych używanych motorowerów zarejestrowano 9024 sztuki, o 8 więcej niż rok wcześniej. Wśród nich najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1539 sztuk, wzrost o 5,1 proc.), za nim Piaggio (1114 sztuk, spadek o 5,4 proc.) i Yamaha (746 sztuk, wzrost o 0,3 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

New moped registrations were down by 44.5 per cent to 16,447 units, while second-hand moped registrations remained stable year-to-year at 9,000 units.

The share of new mopeds in the new powered two-wheeler market dwindled to 53.1 per cent (by more than 13 percentage points) in 2018.

Romet was the most popular brand only in the moped segment. In 2018, Polish authorities registered 5,001 vehicles from this manufacturer, less by 43 per cent year-to-year. Ranking second was Torq with 2,379 moped registrations, what points out to a 5.7 per cent increase versus 2017. With 1,385 registrations (down by 75.6 per cent), Zipp came third.

Users registered 9,024 second-hand motorcycles, 8 per cent more on a previous year. Premium brands led the way in this category. The first place was secured by Peugeot (1,539 units, up by 5.1 per cent), second by Piaggio (1,114, down by 5.4 per cent) and third by Yamaha (746, up by 0.3 per cent). All three makes have been topping the chart since 2010.

MOTORYZACJA

AUTOMOTIVE SECTOR

Wzrasta liczba wydanych praw jazdy

W 2018 roku MC wydało po raz pierwszy 418 tys. dokumentów „prawo jazdy”, tyle samo co rok wcześniej. To pierwszy rok, w którym wyhamowały notowane od dwóch lat spadki. Jednak cały czas liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów jest znacząco mniejsza niż w szczytowych latach 2007-2009.

Najlepszym miesiącem okazał się październik, gdy urzędnicy wydali 40,5 tys. praw jazdy, o blisko 6 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najłabszym miesiącem był grudzień (31,3 tys.).

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego (56,7 tys.), śląskiego (42 tys.) i wielkopolskiego (40,5 tys.). Najmniej opolskiego (10,3 tys.), podlaskiego (12,2 tys.) i lubuskiego (12,3 tys.).

Do końca 2016 roku (najnowsze dane jakimi dysponujemy) MC wydało łącznie 26 932 tys. praw jazdy. Z wydanych dokumentów 9 627 tys. należało do kobiet, zaś 17 305 tys. do mężczyzn.

The number of new driving licences is up

In 2018, the Ministry of Digitisation issued 418,000 first time driving licenses, a figure corresponding to results for the previous year. It's the first year that saw the downward trend come to a halt after two years. The number of first-time driving licenses is significantly lower than in the record-breaking years 2007-2009.

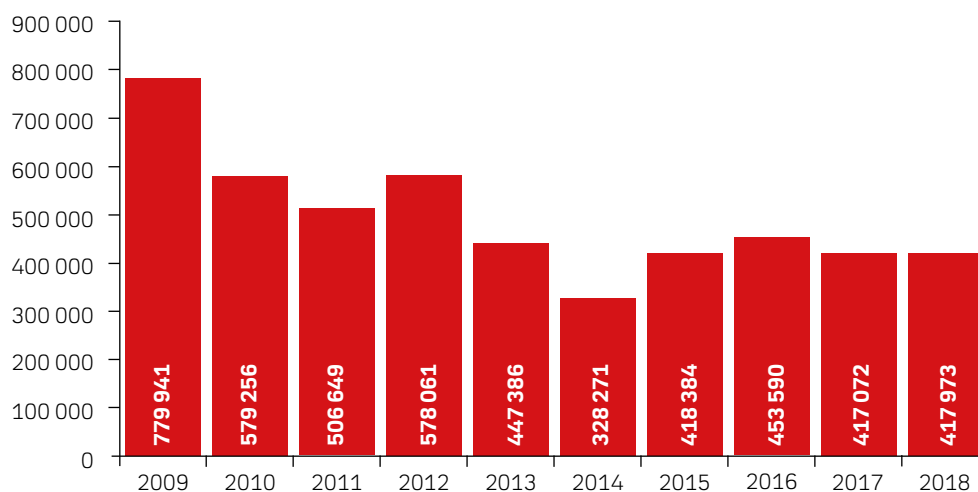
The bumper month was October when civil servants handed over 40,500 driving licenses to new drivers, nearly 6,000 above the monthly average. The lowest number was declared for December (31,300).

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie (56,700), Śląskie (42,000) and Wielkopolskie provinces with Opolskie (10,300), Podlaskie (12,200) and Lubuskie (12,300) provinces on the bottom of the list.

The Ministry of Digitisation issued 26,932,000 driving licenses until the end of 2016 (the latest data available). 9,627,000 documents were handed over to females and 17,305,000 to males.

Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów „prawo jazdy” wszystkich kategorii

Number of driver licenses (all categories) issued for the first time



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2018 roku na polskich drogach wydarzyły się 31 674 wypadki, o 3,3 proc. mniej niż w 2017 roku. Liczba zabitych wzrosła o 1,1 proc. do 2862 osób, a rannych było mniej o 5,3 proc. (37 359), wynika z danych policji.

W porównaniu do 2017 roku liczba wypadków wzrosła w trzech województwach: wielkopolskim (o 3,5 proc.), kujawsko-pomorskim (o 2,2 proc.) i opolskim (o 0,7 proc.).

Więcej osób zginęło w dziesięciu województwach, w tym o 18,8 proc. w warmińsko-mazurskim. Natomiast największy spadek zanotowano w wielkopolskim (o 11,2 proc.). Liczba rannych wzrosła tylko w woj. wielkopolskim (o 4,8 proc.), a największy spadek policja odnotowała w warmińsko-mazurskim (o 13,1 proc.).

Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie kujawsko-pomorskim: na 100 wypadków policja zanotowała w 17,6 zabitych. Na drugim miejscu znalazło się podlaskie ze wskaźnikiem 15,2. Na drugim krańcu listy w pomorskim ten wskaźnik wyniósł 5,8, zaś w łódzkim 6,1. Z kolei w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców woj. łódzkie zanotowało 152,1 wypadków, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem bezpieczeństwa, gdy najlepszy ma kujawsko-pomorskie (46,6). Kierujący pojazdami spowodowali 87 proc. wypadków, w których zginęło 76,1 proc. ofiar. Rowerzyści spowodowali 6,2 proc. wypadków (poniosło w nich śmierć 6,1 proc. ofiar), natomiast piesi 6,7 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 12,2 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce 71,2 proc. wypadków, ale zginęło w nich 43,7 proc. ofiar, gdy na wypadki poza

Road safety

The Police Headquarters reveals that in 2018 Polish roads witnessed 31,674 accidents that is less by 3.3 percent than in 2017. The number of fatalities was up by 1.1 per cent to 2,862, while casualties were down by 5.3 per cent (37,359), reveal police statistics.

Compared to 2017, the number of accidents went up in three provinces: Wielkopolskie (by 3.5 per cent), Kujawsko-Pomorskie (by 2.2 per cent), and Opolskie (by 0.7 per cent).

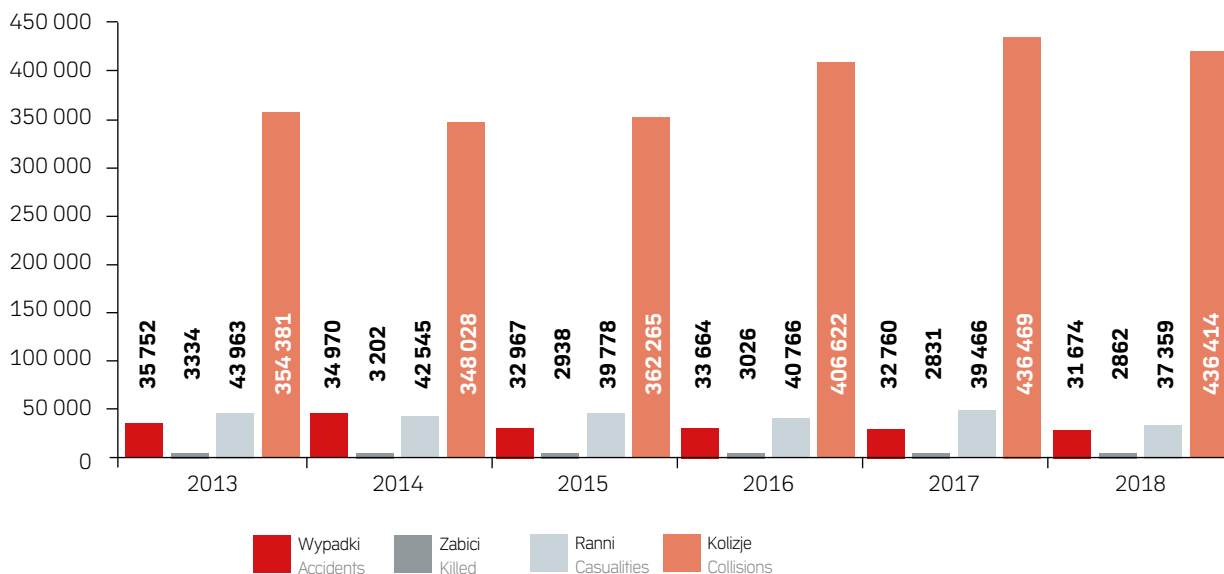
A rise in fatalities was reported for ten provinces, including Warmińsko-mazurskie whose figure was up by 18.8 per cent. The sharpest decline was witnessed in Wielkopolskie province (by 11.2 per cent). The number of casualties went up only in Wielkopolskie province (by 4.8 per cent), while the biggest drop was declared by the police for Warmińsko-Mazurskie province (by 13.1 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 17.6 lives. Ranking second was Podlaskie with the rate of 15.2. The figure for Pomorskie province stood at 5.8 and 6.1 for Małopolskie which came last on the list. Split by 100,000 population, Łódzkie province was the venue of 152,100 accidents, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the best performance was demonstrated by Kujawsko-Pomorskie (46,600).

Drivers caused 87 per cent of accidents that claimed 76.1 per cent of lives. Cyclists were responsible for 6.2 per cent of accidents (with 6.1 per cent of fatalities), whereas pedestrians were accountable for 6.7 per cent of total accidents that account for 12.2 per cent of fatalities.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce

Road safety in Poland



Źródło: KGP

Source: Police Headquarters

Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2015 roku

Number of deaths in road accidents in relation to motorway density in 2015

	Ofiary śmiertelne na mld pas-km Deaths per bln pas-km	Autostrady na 1000 km kw. Motorways per 1000 sq km
Rumunia	20	4
Polska	14	4
Bułgaria	12	7
Łotwa	13	-
Węgry	12	20
Hiszpania	5	30
Francja	5	21
Niemcy	4	36
Holandia	4	66

Źródło: Eurostat
Source: Eurostat

terenem zabudowanym, które stanowiły 28,8 proc. zdarzeń, przypadło 56,3 proc. ofiar. 79,7 proc. wszystkich wypadków miało miejsce na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych i w tych wypadkach policja odnotowała 87,8 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 1,4 proc. wszystkich wypadków i 1,8 proc. zgonów.

Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2018 roku październik (9,9 proc. ogólnej liczby wypadków), maj oraz lipiec (odpowiednio: 9,7 i 9,6 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 16,5 proc. wypadków, 16,1 proc. zgonów i taki sam odsetek rannych. Do blisko połowy wypadków doszło pomiędzy godz. 13.00 i 20.00.

Pijani uczestnicy ruchu spowodowali w 2018 roku 2134 wypadków (6,7 proc. ogółu), w których zginęło 266 osób (9,3 proc.), a 2439 zostało rannych (6,5 proc.). Z winy pijanych kierowców doszło do 1614 wypadków, w których zginęły 203 osoby.

Bank Światowy szacuje, że koszty wypadków drogowych w Polsce sięgają 30 mld zł. NFZ podał, że koszty leczenia ofiar wypadków drogowych wynoszą 3 mld zł.

Kradzieże samochodów

W 2018 roku policja zanotowała 9215 kradzieży samochodów osobowych, o 10 proc. mniej niż rok wcześniej. Najwięcej aut skradziono w Warszawie i okolicach (2,7 tys.), a w całym woj. mazowieckim ponad 3,1 tys. W woj. śląskim ponad 0,9 tys., w dolnośląskim blisko 0,9 tys. Najmniej kradzieży policja odnotowała w woj. podkarpackim (73 przypadki), a największy, bo 40-procentowy spadek zanotowała w woj. opolskim.

Nearly 71.2.2 per cent of accidents that correspond to 43.7 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside build up areas that correspond to 28.8 per cent of all such incidents claimed nearly 56.3 per cent of lives. 79.7 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 87.8 per cent of fatalities recorded by the police. 1.4 per cent of all accidents and 1.8 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

The most fatal months of 2018 were October (9.9 per cent of total accidents), May and July (9.7 and 9.6. per cent, respectively). Fridays are the most tragic day of the week. Police statistics reveal that 16.5 per cent of total accidents take place on that this day of the week, including 16.1 per cent of fatalities and the same percentage of casualties. Nearly 50 per cent of all accidents take place between 1pm and 8pm.

Drunken participants of the road traffic caused 2,134 accidents in 2018 (6.7 per cent of all accidents) that took the toll of 266 lives (9.3 per cent) and left 2,439 injured (6.5 per cent). DUI drivers caused 1,614 accidents that took the toll of 203 human lives.

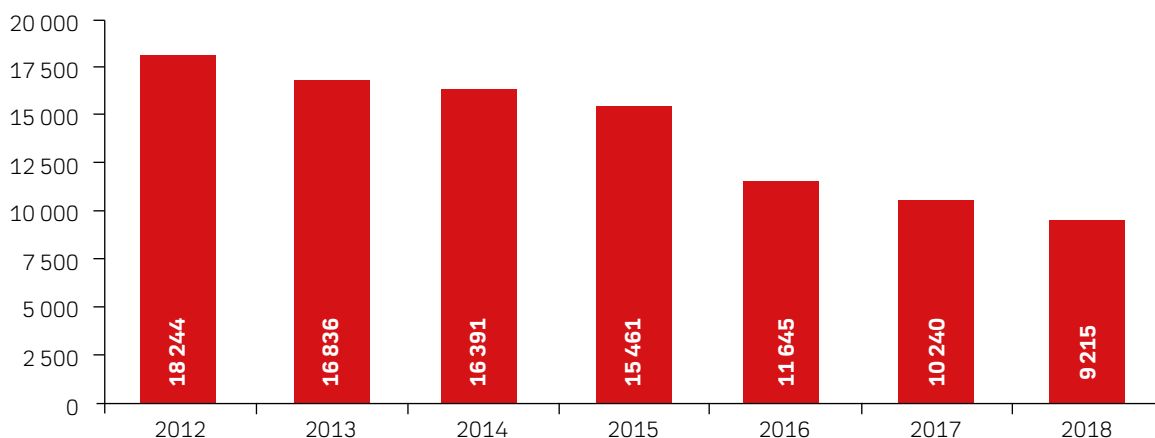
The World Bank estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 30 billion. The National Health Fund has announced that the cost of treatment of victims injured in road accidents stands at PLN 3 billion.

Auto theft

In 2018, the police recorded 9,215 cases of car theft, less by 10 per cent on a year earlier. Most cars were stolen in Warsaw and its environs (2,700). The figure for Mazowieckie stands at more than 3,100. Meanwhile more than 900 vehicles were stolen in Śląskie and almost 900 in Dolnośląskie provinces. The police

Liczba skradzionych samochodów [szt.]

Number of stolen vehicles [units] [%]



Źródło: KGP

Source: Police Headquarters

Liczba kradzieży najbardziej wzrosła na Podlasiu (o blisko 32 proc., ze 117 do 171 przypadków). Najwięcej kradzieży policja odnotowała w marcu.

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 Analiz PZPM przygotowanego na podstawie danych CEP liczba aut wyrejestrowanych w 2018 roku z powodu kradzieży wyniosła 6238 i była o 10,2 proc. niższa niż rok wcześniej.

Ubezpieczenia

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2018 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC doszła do 23,5 mld zł i była o 4,4 proc. większa niż rok wcześniej. W 2017 roku dynamika wzrostu sięgnęła 25,1 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 58,7 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o ponad pół punktu proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego. W 2018 roku wzrósł o 0,6 punkt proc. do 20,8 proc. udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych. Udział ubezpieczeń OC zmalał do 37,9 proc., mniej o 1,3 punktu proc. w stosunku do wcześniejszego roku.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 15,1 mld zł i była o 2,3 proc. wyższa niż przed rokiem. W 2017 roku dynamika wyniosła 30,1 proc. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 8,6 proc. do ponad 8,3 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2017 roku sięgnęła 16,6 proc.

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2018 roku 25 026 130 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 5 proc. więcej niż w

reveals that car theft is least rampant in Podkarpackie (73 cases) and Opolskie province which demonstrated the highest drop by 40 per cent.

The number of car theft cases went up sharply in Podlasie (by nearly 32 per cent, from 117 to 171 cases). Most cases were reported in March.

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

A study of PZPM's Analyses Department based on records of the Central Register of Vehicles reveals that 6,238 vehicles were taken off the road in 2018 following their theft, a figure lower by 10.2 per cent versus the previous year.

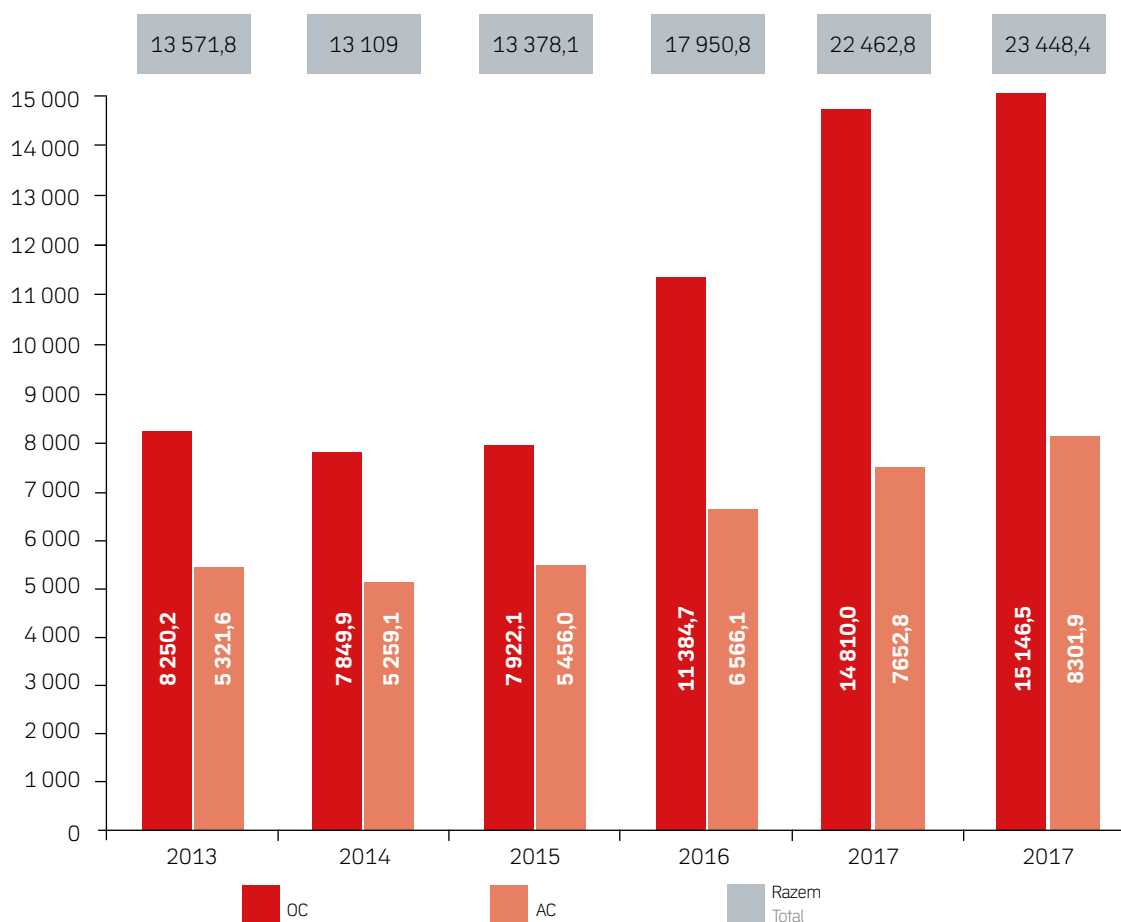
Insurance

A report of the Polish Financial Supervision Authority reveals that total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2018 accounted for PLN 23.5 billion and was higher by over 4.4 per cent year-to-year. In 2017, growth dynamics fetched 25.1 per cent.

The value of motor insurance premiums accounted for 58.7 per cent of total revenue generated on non-life insurance, or was down by half a percentage point on a year earlier.

In 2018, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was up by 0.6 percentage points to 20.8 per cent. The share of TPO insurance dwindled to 37.9 per cent, i.e. was down by 1.3 percentage points versus the previous year, while the value of TPO premium exceeded PLN 15.1 billion and was higher by 2.3 per cent on a previous year. In 2017, its dynamics stood at 30.1 per cent. The value of comprehensive premium went up by 8.6 per cent to more than PLN 8.3 billion, whereas growth dynamics in 2017 stood at 16.6 per cent.

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



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

2017 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 4,9 proc. do 6 678 580.

Średnia wartość składki OC w 2018 roku wyniosła ponad 605 zł i była o ponad 2 proc. mniejsza od zebranej rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC przekroczyła 1,2 tys. zł i była tej samej wysokości jak w 2017 roku.

Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 4,7 proc. do 8 951,6 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat wzrosła o 10 proc. i sięgnęła 4 959,3 mln zł.

Pojazdy wycofane z eksploatacji

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2018 roku wyrejestrowano 619 903 pojazdy, o 6,7 proc. więcej niż w 2017 roku. Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 543 175 sztuk, o 7,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano 46 484 lekkie samochody dostawcze (wzrost o 8,3 proc.), 12 243 samochody ciężarowe (spadek o 3 proc.) oraz 2356 autobusów (wzrost o 3,6 proc.).

At end-2017, insurance companies issued 25,026,130 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 5 per cent more than in 2017. The number of written comprehensive contracts was up by 4.9 per cent to 6,678,580.

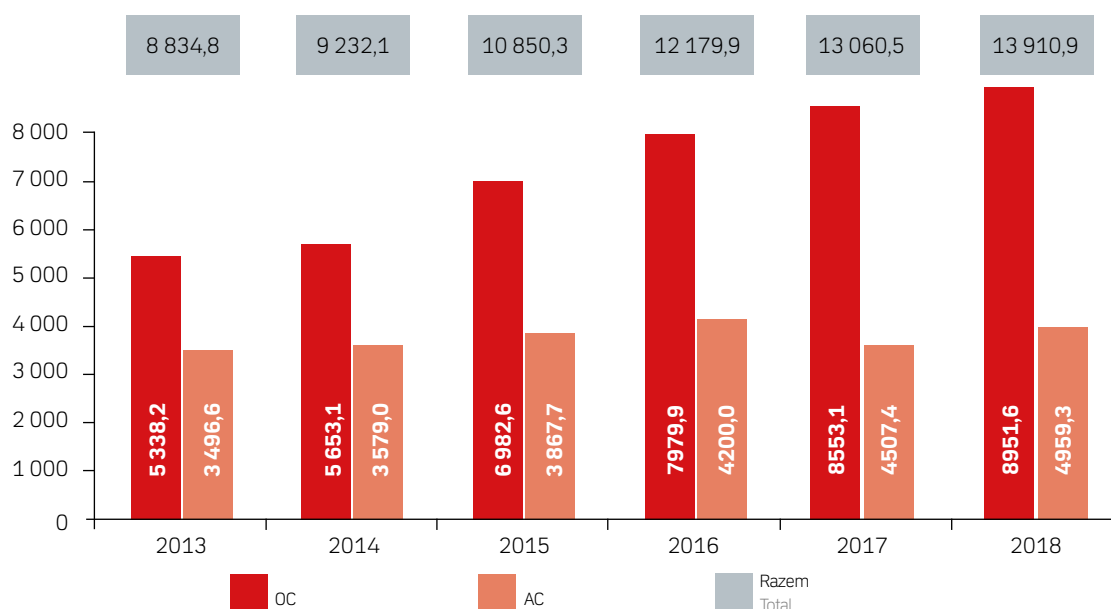
Meanwhile, the value of an average TPO premium stood at more than PLN 605 in 2018, and was lower by 2 per cent year-to-year. The value of the average comprehensive premium exceeded PLN 1,200 and remained stable versus 2017.

The value of TPO auto claims was up by 4.7 per cent to PLN 8,951,600. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 4,959,300, an amount higher by 10 per cent.

End-of-life vehicles

PZPM analyses of data from the Central Registry of Vehicles and Drivers reveal that over 619,903 vehicles were declared off the road in 2018, that is, 6.7 per cent more than in 2017. The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 543,175 sign-offs, up

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



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

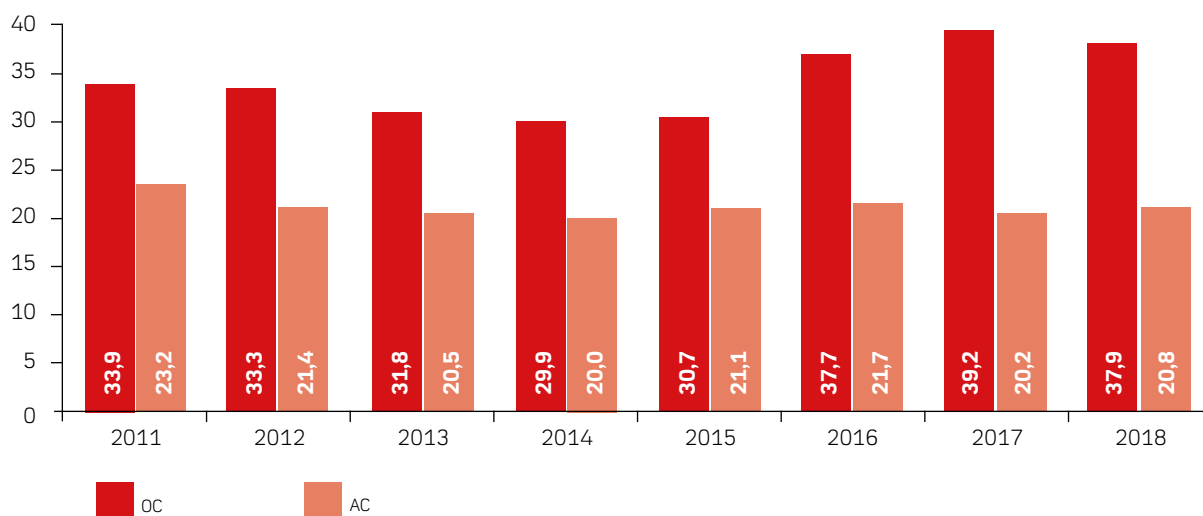
Z powodu demontażu w 2018 roku wyrejestrowano 553 379 wszystkich rodzajów pojazdów, o 7,5 proc. więcej niż rok wcześniej - stanowiły one 89,3 proc. wyrejestrowań. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 8,9 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 1,3 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że 98,7 proc. przekazanych do stacji demontażu pojazdów miało ponad 10 lat. W przypadku tylko samochodów osobowych ten odsetek wyniósł 99,5 proc.

by 7.2 per cent year-to-year. This deregistered group also featured 46,484 light commercial vehicles (up by 8.3 per cent), 12,243 trucks (down by 3 per cent) and 2,356 buses (up by 3.6 per cent).

553,379 of all types of motor vehicles were declared off the road following their scrapping. This figure is higher by 7.5 per cent year-to-year and accounts for 89.3 per cent of total deregistrations. 8.9 per cent of all end-of-life vehicles were sold overseas and 1.3 per cent reported stolen.

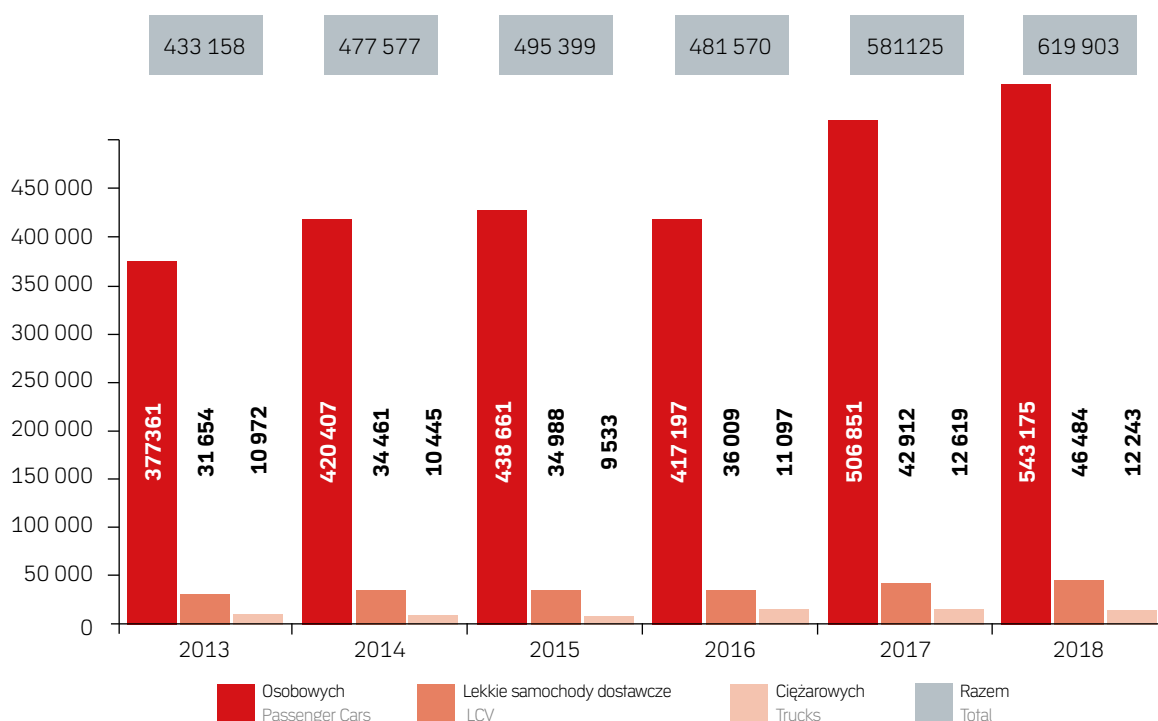
Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%] Car insurance share in total property insurance market



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

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



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

Najwięcej wyrejestrowań pojazdów w 2018 roku zanotowano w woj. śląskim (13,1 proc.), mazowieckim (12,4 proc.) oraz wielkopolskim (11 proc.).

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2018 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 986 sprawozdań z działalności, o 2,1 proc. więcej niż w 2017 roku. NFOŚiGW nie zawierał z przedsiębiorcami prowadzącymi stacje demontażu w 2018 roku umów o dofinansowanie. W 2018 roku stacje demontażu przyjęły auta o łącznej masie 523,5 tys. ton, to jest o ponad 118 proc. mniej niż rok wcześniej.

Paliwa

Sprzedż paliw

Ograniczenie szarej i czarnej strefy oraz rozwój gospodarczy przełożyły się na 2,6-procentowy wzrost konsumpcji paliw w 2018 roku. Zużycie ON powiększyło się trzeci rok z rzędu o 3 proc. do 20,3 mln m³, konsumpcja benzyn silnikowych wzrosła czwarty rok z rzędu o 5 proc. do blisko 6,1 mln m³. POPIHN wskazuje, że wprowadzenie w 2016 roku „pakietu paliwowego”, „pakietu energetycznego” oraz intensywne działania służb kontrolnych skutkowały dalszym wzrostem oficjalnego rynku paliw.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1835 tys. ton, o 4,2 proc. mniej w stosunku do 2017 roku.

PZPM's analyses based on data from the Central Register of Vehicles and Drivers reveal that 98.7 per cent of de-registered vehicles were more than a decade old. The figure for passenger cars totals 99.5 per cent.

In 2018 most vehicles were deregistered in Śląskie (13.1 per cent), Mazowieckie (12.4 per cent) and Wielkopolskie (11 per cent) provinces.

According to data of the National Fund for Environmental Protection and Water Economy, in 2018 dismantlers submitted 986 reports on their activities, i.e. 2.1 per cent more than in 2017. The National Fund for Environmental Protection and Water Management did not conclude any co-financing agreements with ATF operators in 2018. Vehicles with total weight of 523.500 tons were handed over to dismantling facilities in 2018, what marks a decline by 118 per cent versus the previous year.

Fuel

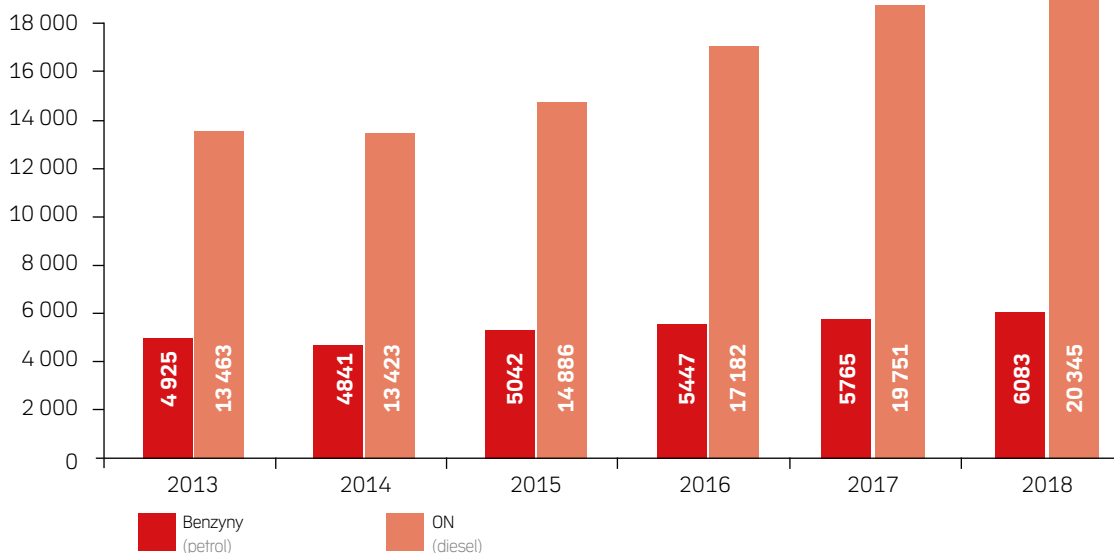
Fuel sales

Curbing of the shadow economy and the black market translated into a 2.6 percent increase in fuel consumption in 2018. Diesel consumption was up for the third year running. It increased by 3 per cent to 20.3 million cubic meters, while petrol consumption was up for the fourth consecutive year by 5 per cent to nearly 6.1 million cubic meters.

POPIHN reveals that introduction of the “fuel package,” the “energy package,” and intensified controls of inspection servi-

Zużycie paliw w Polsce [000 m³]

Fuel consumption in Poland [000 m³]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

Polska jest importerem paliw i w 2018 roku 11 proc. benzyn silnikowych pochodziło z zagranicy (tyle samo co w 2017 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2018 roku 29 proc. i był o 4 punkty proc. mniejszy niż rok wcześniej. Odsetek importowanego LPG zmalał o 2 punkty proc. do 80 proc. konsumpcji. W całym 2018 roku benzyny silnikowe premium osiągnęły 7-procentowy udział w rynku, podobnie jak ON premium. Ich udział w rynku detalicznym zmalał, co tłumaczone jest wzrostem oficjalnej sprzedaży paliw standardowych i ograniczeniu szarej strefy.

Według danych POPIHN w 2018 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 46 proc. sprzedaży, tyle samo co w 2017 roku). Najniższą sprzedaż w 2018 roku POPIHN zanotował w woj. świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, podlaskim i opolskim (łącznie 11 proc., tyle samo co w 2017 roku).

W 2018 roku średnie ceny detaliczne paliw wzrosły o 7 proc. w przypadku benzyn silnikowych 95 (do 4,93 zł/litr), natomiast ON podrożał o 11 proc. (do 4,91 zł). LPG podrożał średnio o 7 proc. (do 2,23 zł). Relacja ceny autogazu do benzyny pozostała na poziomie z 2017 roku, czyli 45 proc. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2018 roku 2 grosze na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 16 groszy.

W 2018 roku zmotoryzowani zużyli blisko 137,3 tys. ton olejów smarowych, o niemal tyle samo co rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 59 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 1 punkt proc. mniej w stosunku do 2017 roku.

ces in 2016 triggered a visible upturn on the official fuel market. The Polish Liquefied Gas Organisation has estimated that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,835,000 tons, i.e. is down by 4.2 per cent compared to 2017.

Poland imports fuel and 11 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries in 2018 (the same figure like in 2017). Imported diesel oil accounted for 29 per cent of total fuel in 2018, a figure lower by 4 percentage points than the year before. The share of imported LPG was down by 2 percentage points to 80 per cent of total consumption.

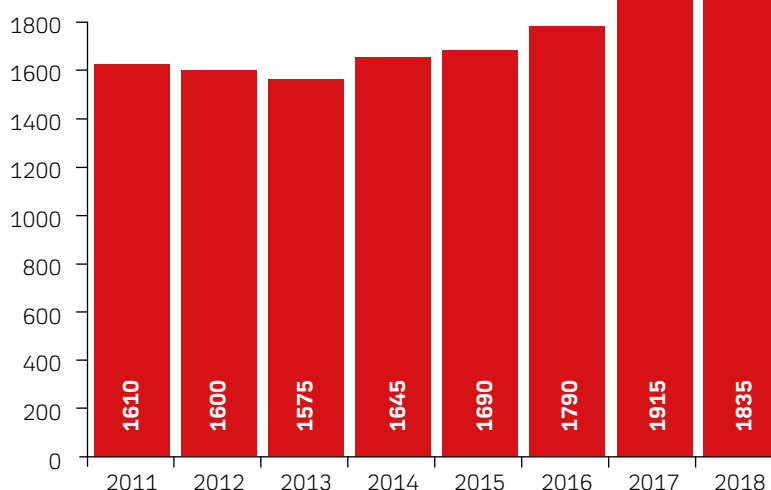
Premium diesel and premium petrol had 7 per cent of share in total market in 2018. Their share in retail market dwindled, what was justified by growth of the official sales of standard fuel and curbing the grey economy.

The Organisation reports that the highest increase in fuel retail sales in 2018 was seen in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (46 per cent of sales altogether, the same figure like for 2017). The Organisation reports that the lowest in sales in 2018 was seen in Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie and Opolskie provinces (11 per cent of sales altogether, a stable result versus in 2017).

In 2018, average 95 petrol prices in retail were up by 7 per (to PLN 4.93 per litre), whereas the price of diesel oil was up by 11 per cent (to PLN 4.91/litre). LPG prices were up by 7 per cent on average (up to PLN 2.23). The auto gas to petrol price ratio remained stable versus 2017 at 45 per cent. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 2 per one litre in 2018 to the disadvantage of diesel oil, whereas the disparity accounted for PLN 0.16 a year before.

Sprzedaż autogazu [000 ton]

Sales of LPG for cars [000 ton]



Źródło: POGP
Source: POGP

Popyt na oleje silnikowe sięgnął 108,6 tys. ton. W tej liczbie oleje silnikowe dla samochodów osobowych stanowiły 59,5 proc. sprzedaży, a do ciężarowych 35,8 proc. POPIHN podaje, że spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

Koncerny budują stacje

W 2018 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 2018 roku 7765. W porównaniu do szacunków POPIHN z końca 2017 roku wielkość rynku wzrosła o 1122 stacje.

Według danych URE, 29 proc. rynku mają koncerny krajowe, 20 proc. koncerny zagraniczne, a prawie 51 proc. rynku mają operatorzy niezależni. Na hipermarkety przypadło 2,5 proc. rynku. Największą siecią dysponuje PKN Orlen, mający 1787 obiektów, o 11 obiektów więcej niż w 2017 roku. Płocki koncern zredukował o 24 obiekty sieć stacji Bliska do 52 punktów. Orlen ma 41 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

Sieć Lotosu liczyła na koniec roku 495 obiektów, powiększyła się o 2 stacje, w tym 197 należy do budżetowej marki Optima (o 8 mniej niż w 2017 roku). Marka Lotos jest druga pod względem liczby stacji przyautostradowych, ma ich 20, tyle samo co rok wcześniej.

Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2017 roku miała 552 stacje, o 15 więcej niż rok wcześniej. Przy autostradach leży 19 stacji BP.

Do supermarketów należą 192 stacje, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczny udział w sprze-

In 2018, motorists consumed nearly 137,300 tons of lubricants, i.e. a volume comparable to the previous year. Motor oil accounted for 59 per cent of total lubricant sales in Poland, which was down by 1 percentage points versus 2017.

Demand for engine oil fetched 108,600 tons, of which engine oils for passenger cars accounted for 59.5 per cent of sales. The figure for truck lubricants accounted for 35.8 per cent. POPIHN reports that the share of mineral oil is on the decline, while 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 2018, following the amendment of the Energy Law, the Energy Regulatory Office collated reliable statistics illustrating the number of filling stations in Poland. There were 7,765 gas stations offering at least two types of fuel by the end of 2018. Compared to POPIHN estimates from end-2017, the market grew by 1,122 stations.

The Energy Regulatory Office reveals that national players have 29 per cent of market share. Foreign organisations have 20 per cent of share, and independents almost 51 per cent. Hypermarkets had 2.5 per cent of market share.

With 1,787 facilities, or 11 stations more than in 2017, PKN Orlen operated the largest nationwide network. Płock-based company downsized its Bliska chain by 24 gas stations and ended up with 52 facilities. With 41 service stations, Orlen had the biggest number of gas stations in motorway service areas.

Lotos-operated chain featured 495 facilities at end of the year and was expanded with 2 stations, plus 197 stations operated by its low-cost Optima brand (down by 8 versus 2017). With 20 facilities, or the same number of stations like last year, the

daży paliw. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: Anvim (marka Moya), Huzar, Slovnaft Partner, grupa Pieprzyk i Unimot z marką Avia. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o ponad 130 obiektów.

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2018 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo blisko 141 mld zł, z czego w państwowej kasie pozostało 68,5 mld zł, co stanowi ponad 18 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 2,59 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 24 proc. i opłata paliwowa 6 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,38 zł. W przypadku autogazu udział VAT sięgał 19 proc., akcyzy 17 proc., zaś opłaty paliwowej 4 proc. – łącznie 89 groszy na litrze.

Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i 7,8 tys. stacji paliw. Cała branża paliwowa zatrudnia ok. 90 tys. osób. Stacje paliw są często rodzinnymi przedsiębiorstwami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

Transport drogowy

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2017 roku według danych GUS 14,8-procentowy przyrost pracy przewozowej. Ceny usług transportu lądowego w 2018 roku wzrosły o 2 proc.

W 2017 roku (najnowsze dane jakimi dysponujemy) branża samochodowego przewozu rzeczy zanotowała 105,2 mld zł

Lotos brand ranks second in terms of the number of motorway stations.

Coming second in the number of stations category is BP with 552 facilities at end-2017, or up by 15 year-to-year. 19 BP fuel stations are operating in motorway service areas.

Supermarket chains have 192 facilities, but their aggressive price policy is winning them a significant share in total fuel sales. Most active independent operators included Anvim (Moya brand), Huzar, Slovnaft Partner, Pieprzyk Group and Unimot with Avia brand. These players added approx. 130 facilities to their chains.

Motorists support the state budget

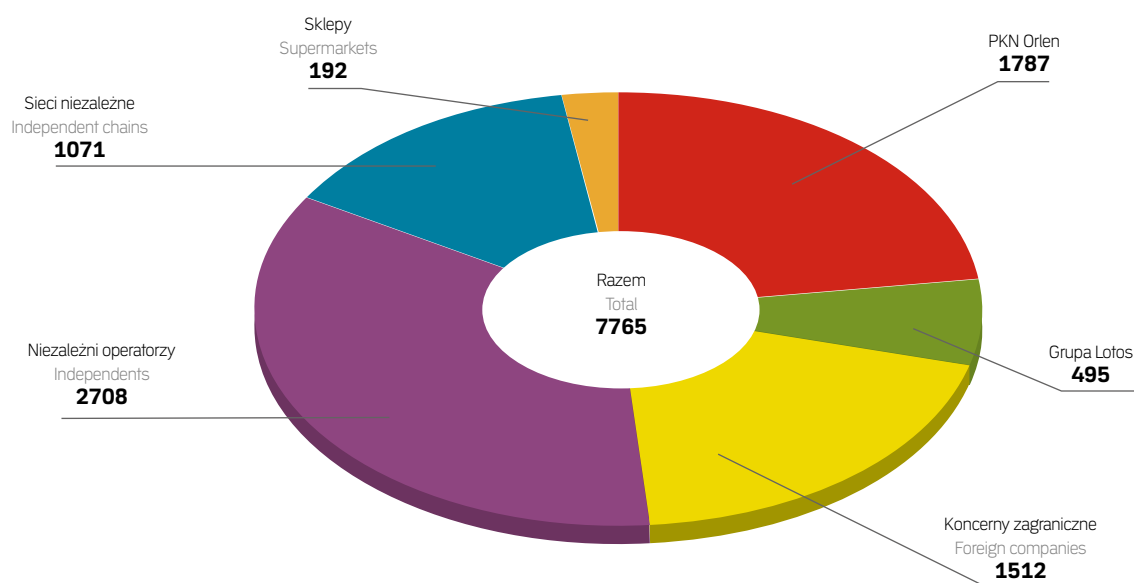
In 2018, motorists bought fuel worth around PLN 141 billion, of which PLN 68.5 billion was retained by the state budget, what accounts for 18 per cent of the state revenue.

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 2.59 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty 24 percent and fuel surcharge 6 percent, what added additional PLN 2.38 to the price of one litre of fuel. In case of autogas, the share of value-added tax stood at 19 per cent, excise duty corresponded to 17 per cent of the price, while fuel surcharge totalled 4 per cent, what corresponds to 89 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 pro-

Liczba stacji paliw na koniec 2018

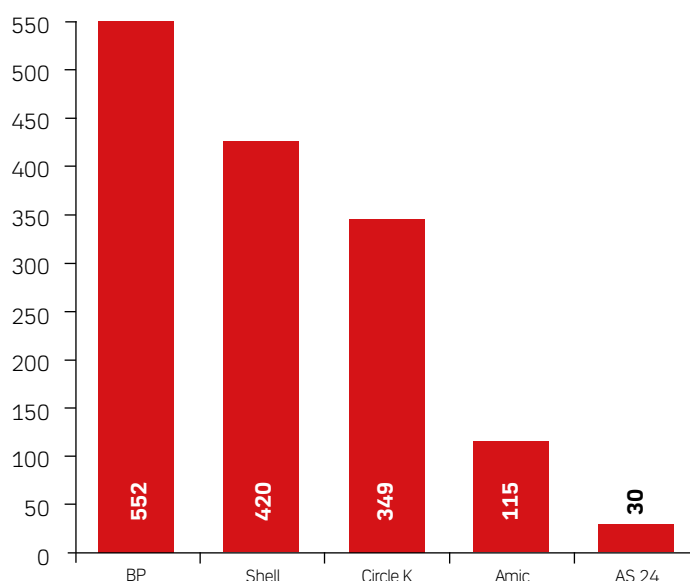
Number of petrol stations at the end of 2018



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2018 [liczba stacji]

The biggest chains of foreign petrol stations at the end of 2018 [number of petrol stations]



Źródło: POPiHN

Source: POPiHN

przychodów, o 6,9 proc. więcej niż w 2016 roku. Rok wcześniej dynamika sięgała 7,1 proc. GUS podaje, że wskaźnik rentowości netto wzrósł do 5 proc. z 4,6 proc. w 2016 roku. Przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wyniosły 8,3 mld zł i były o 1,6 proc. większe od notowanych rok wcześniej.

Przychody przewoźników samochodowych sięgnęły łącznie 113,4 mld zł, gdy przychody całej branży TSL z całokształtu działalności sięgnęły 243 mld zł.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2017 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.

Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z danych GUS, w 2017 roku praca przewoźnika transportu samochodowego wyniosła 348,6 mld tkm, o 14,8 proc. więcej niż w 2016 roku, przy tonażu o 13 proc. większym niż przewieziony rok wcześniej, wynoszącym 1747,3 mln ton. Dla transportu ogółem wzrosty wyniosły (odpowiednio): 11,7 oraz 9,6 proc.

vides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.

Road transport

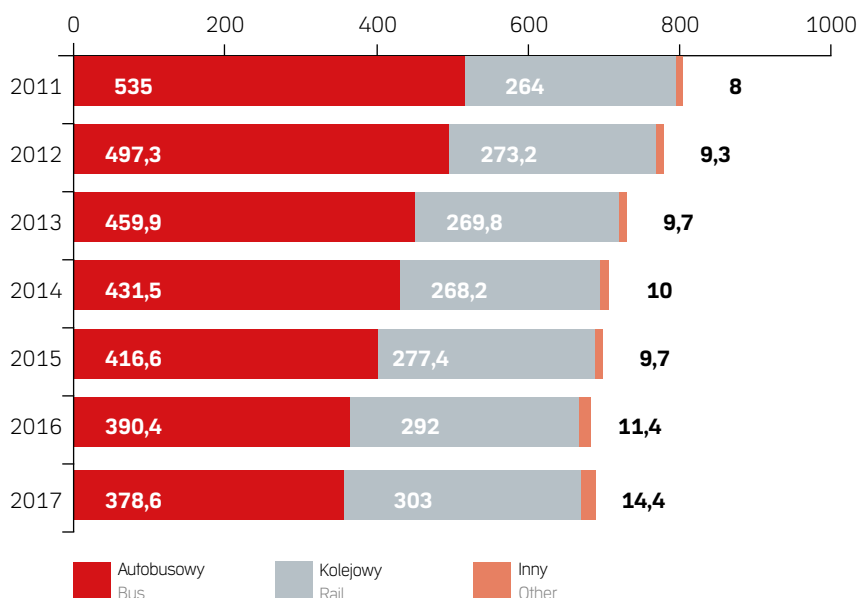
Figures of the CSO reveal that in terms of transport performance, road transport was up by 14.8 per cent in 2017. The price of road transport services was up by 2 per cent in 2018.

The sector generated PLN 105.2 billion worth of revenue in 2017 (the latest CSO records available), more by 6.9 per cent than in 2016. Its dynamics stood at 7.1 per cent the year before. The CSO also reveals that net profitability ratio went up from 4.6 in 2016 to 5 per cent. The revenue on passenger transport exceeded PLN 8.3 billion and was lower by 1.6 per cent compared to the previous year.

Revenue of road carriers totalled PLN 113.4 billion altogether, whereas revenue of the entire TSL industry on its overall activities fetched PLN 243 billion.

The road transport industry was home to more than 190,000 companies at end-2017, 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, this sector offers 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]



Źródło: GUS
 Source: CSO

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 2017 roku wyniki rzeczowe: pracę przewożoną o 15,6 proc., zaś tonaż o 15,7 proc., gdy transport gospodarczy (na potrzeby własne) odnotował 10,2-procentowy wzrost pracy przewożonej i 8,6-procentowy wzrost przewożonej masy.

Transport na wynajem wykonał w 2017 roku pracę przewożoną sięgającą 302,3 mld tkm, zaś gospodarczy 46,3 mld tkm. Tonaż przewieziony przez przedsiębiorstwa na wynajem wyniósł 1104,2 mln ton, zaś na transport gospodarczy przypadło 643,1 mln ton.

Mimo lepszych wyników branży, wśród krajowych przewoźników ładunków następuje koncentracja.

Autobusy coraz mniej popularne

Jak wynika z danych GUS autobusy przewiozły w 2017 roku 378,6 mln pasażerów, o 3 proc. mniej niż rok wcześniej. Liczba pasażerokilometrów zmalała o 1,2 proc. do 18,9 mld. W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 4,2 mln (wzrost o 7,5 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów zwiększyła się do 5,3 mld pasażerokilometrów (o 6,3 proc.), średni dystans zbliżył się do 1,3 tys. km i był prawie dwa razy mniejszy niż w przewozach lotniczych. Pasażerskie przewozy samochodowe zdobyły 25,2 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 19,3 proc. liczonych w pracy przewożonej.

Road haulage

Data of the CSO reveal that performance in road transport accounted for 348.6 billion tkm in 2017, i.e. it was up by 14.8 per cent versus 2016, with the tonnage higher by 13 per cent than the year before when it stood at 1,747.3 million tons. Total increase in transport accounted for 11.7 and 9.6 per cent, respectively.

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 2017 - their transport operations were up by 15.6 per cent, tonnage was up by 15.7 per cent, while internal shipments (catering to own needs of the organisation) picked up by 10.2 per cent in terms of transport performance with tonnage up by 8.6 per cent.

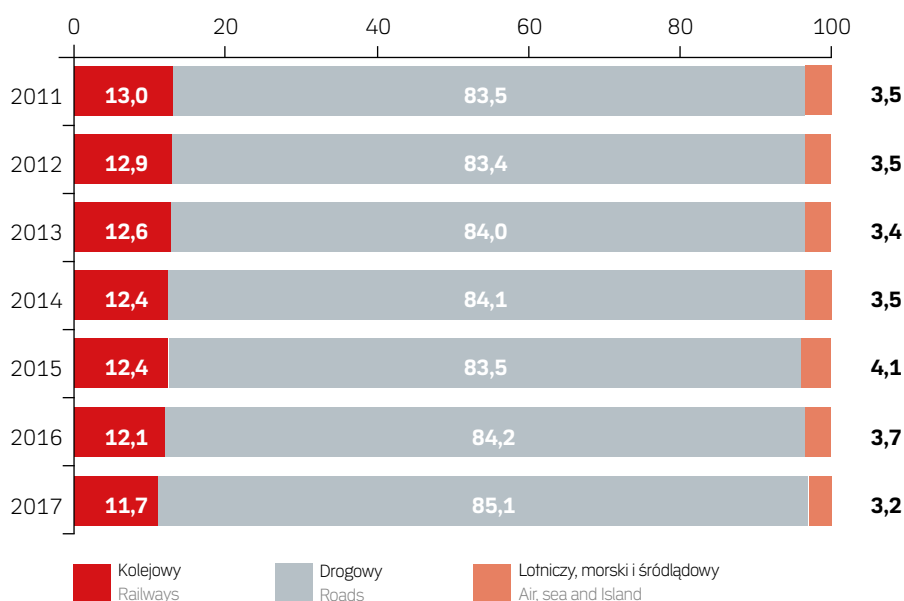
Contract hauliers declared transport performance of 302.3 billion tkm in 2017, while the figure for internal carriages stood at 46.3 billion tkm. Tonnage carried by contract hauliers stood at 1104.2 million tons, while 643.1 million tons were shipped as part of internal shipments.

Despite improved performance of the sector, domestic cargo transport is witnessing concentration.

The fading popularity of buses

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that buses carried 378.6 million passengers in 2017, i.e. less by 3 per cent than the year before. Meanwhile, the number of passenger-kilometres was down by 1.2 per cent to 18.9 billion.

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonażu [%] Structure of goods transport [in %]



Źródło: GUS
Source: CSO

Malejące przewozy krajowe zmusiły operatorów autobusowych do dostosowania oferty – w 2017 roku liczba linii krajowych po raz kolejny zmniejszyła się, tym razem o 8,3 proc. do 13 025. W 2016 roku liczba linii zmalała o 2,8 proc. Ich długość wynosiła na koniec 2017 roku 627,5 tys. km, to jest o 11,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Redukcja w 2016 roku wyniosła 5,8 proc.

Z kolei w komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych zmalała o 11,2 proc. do 79 i zaś ich długość skurczyła się o 9,7 proc. do 106,8 tys. km. Rok wcześniej liczba linii zmalała o 11 proc. a ich długość o 6,2 proc.

W krajowym przewozie osób samorządy 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 2017 roku 703,7 mln wozokilometrów, 4 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały 12,1 tys. autobusów, w tym 502 autobusami z napędem alternatywnym (o 10,6 proc. więcej niż rok wcześniej). Łączna

The number of passengers in international bus carriages stood at 4.2 million (up by 7.5 per cent), while the number of passengers per km increased to 5.3 billion passenger-kilometres (by 6.3 per cent). The average distance came close to 1,300 km and was nearly two times lower than in air transport. Passenger road carriages accounted for 25.2 per cent of carriages in terms of the number of passengers and 19.3 per cent in terms of transport performance.

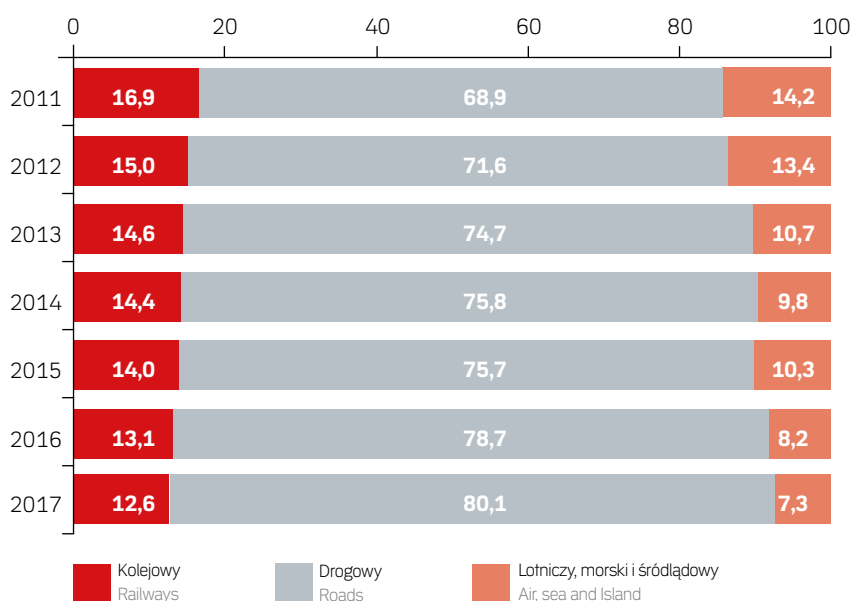
Dwindling domestic carriages forced bus operators to adapt their range accordingly. In 2017, the number of domestic bus lines contracted once again, this time by 8.3 per cent to 13,025. In 2016, the number of lines was down by 2.8 per cent, whereas their length stood at 627,500 km at end-2017, that is 11.7 per cent less than the year before. Reduction totalled 5.8 per cent in 2016.

Meanwhile, the length of bus connections in international passenger transport was down by 11.2.2 per cent to 79, while their length went down by 9.7 per cent to 106,800 km. A year earlier the number of lines was down by 11 per cent and their length by 6.2 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 in such carriages - less by nearly 3,000 than in 2015.

Meanwhile, transport departments issued 3,700 licenses 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.

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%] Structure of transport [in %]



Źródło: GUS
Source: CSO

liczba miejsc w autobusach wyniosła 1,3 mln (tramwaje miały niecałe 0,5 mln miejsc). Komunikacja miejska dysponowała w 2017 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 55 tys. km, dłuższymi o 2,4 proc. w stosunku do 2016 roku.

Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Dane Eurostat za 2017 rok wskazują, że polscy przewoźnicy zwiększyli pracę przewozową w stosunku do 2016 roku o 11,5 proc. do 215,2 mld tkm, co odpowiada 31 proc. całości przewozów międzynarodowych w UE (rok wcześniej udział wyniósł 28,2 proc.). Dynamika wzrostu przewozów dla całej UE wyniosła 4,5 proc.

Polscy przewoźnicy zdobyli 18 proc. udziałów w pracy

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 2017, buses performed 703.7 million vehicle-km, that is four times more than trams. Carriers had a fleet of 12,200 buses, including 502 fitted with an alternative drive (up by 10.6 per cent than the year before). Total number of bus seats stood at 1.3 million (trams had merely 0.5 million seats). In 2017, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 55,000 km, which were longer by 2.4 per cent versus 2016.

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]

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Liczba firm przewożących ładunki Number of for hire goods companies	63,0	60,0	60,4	61,9	62,6	63,1
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	195,4	197,7	205	214,2	220,0	225
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	9,0	8,5	8,0	8,0	8,0	8,0
Liczba autobusów Number of buses	66,0	62,0	62,2	62,8	63,6	64,0

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa
Source: Ministry of Infrastructure and Construction

przewozowej ogółem i wyprzedzili nawet niemieckich (16 proc. rynku), hiszpańskich (12 proc.), francuskich (9 proc.), brytyjskich (8 proc.) i włoskich (6 proc.). Pierwsze miejsce w przewozach ogółem zapewnili sobie dzięki rekordowym przewozom międzynarodowym.

Przyrost nastąpił przede wszystkim dzięki kabotażowi (wzrost o 38 proc. przy średniej unijnej 17,1 proc.) oraz przewozom między krajami trzecimi (16,4 proc., przy średniej unijnej 8,5 proc.). Międzynarodowe przewozy dwustronne wzrosły w wykonaniu polskich przewoźników o 14,8 proc. (wzrost dla całej UE wyniósł 4,6 proc.), natomiast krajowe o 12,6 proc. (średnia unijna 3,5 proc.).

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2015 roku (najnowsze dane Eurostat) obroty polskich firm z sekcji transport i magazynowanie wyniosły 47,4 mld euro, gdy niemieckich 298,5 mld, hiszpańskich 104,3 mld, zaś francuskich 210,2 mld. Przychody na firmę wyniosły 0,3 mln euro, gdy średnia unijna wynosi 1,3 mln euro.

Mimo to nowe podmioty wchodzą w branżę transportu międzynarodowego na wynajem. W 2018 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła o 3,2 proc. do 36 tys. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 4,5 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

W 2018 roku liczba wypisów sięgnęła 218 tys., (o 7,6 proc. więcej niż rok wcześniej), zaś przeciętna flota liczyła 6,5 samochodu ciężarowego, natomiast w 2017 roku wskaźnik był nieco niższy i wyniósł 6,3.

Bardziej szczegółowe analizy danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego wskazują, że postępuje koncentracja

Poland tops the chart of international carriages

Eurostat's data for 2017 reveal that compared to 2016 Polish carriers improved their performance by 11.5 per cent to 215.2 billion tkm, what corresponds to 31 per cent of total international carriages in the EU (their share stood at 28.2 per cent the year before). Growth dynamics of carriages in the entire EU stood at 4.5 per cent.

Polish carriers secured 18 per cent of share in total performance and managed to outperform their German (16 per cent of the market), Spanish (12 per cent), French (9 per cent), British (8 per cent) and Italian (6 per cent) counterparts. Record-breaking international carriages secured them the first position in total transport performance.

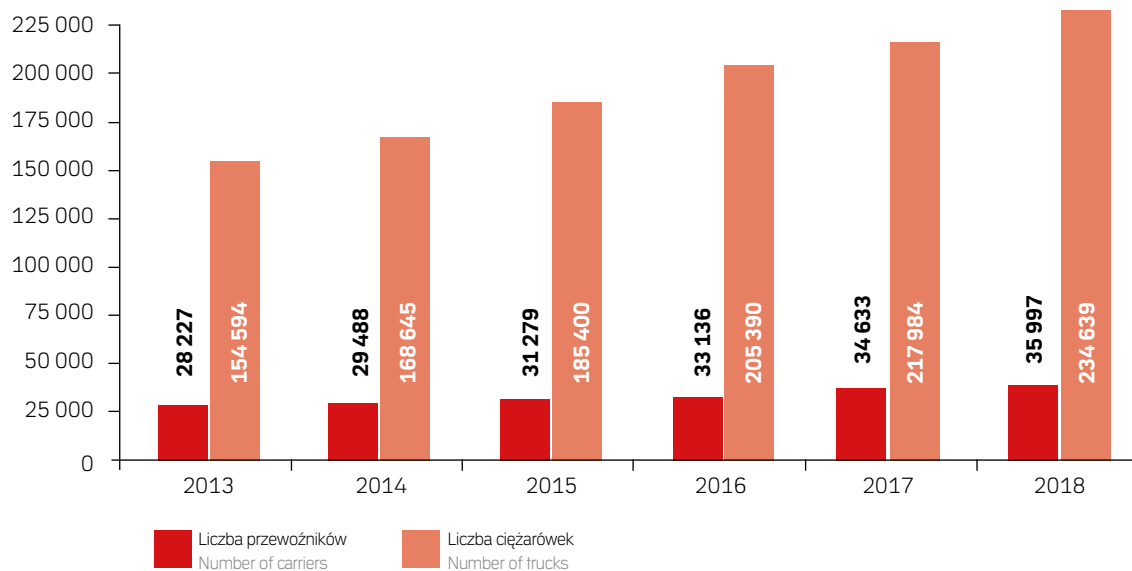
This increase was mainly driven by cabotage (up by 38 per cent with EU median figure at 17.1 per cent) and transport between third countries (16.4 per cent with EU average set at 8.5 per cent). International bilateral transport operated by Polish carriers went up by 14.8 per cent (the figure for total EU was up by 4.6 per cent), while domestic transport improved by 12.6 per cent (EU average stands at 3.5 per cent).

On the other hand, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2015, (the latest data of the CSO and Eurostat), the turnover of Polish hauliers and warehouse operators fetched EUR 47.4 billion versus 298.5 billion for their German, EUR 104.3 billion for Spanish and EUR 210.2 billion for French counterparts. Revenue per entity stood at EUR 0.3 million versus the European average of EUR 1.3 million.

In spite of it, there are new players making inroads into the contract haulage scene. In 2018, the number of international cargo carriers was up by 3.2 per cent to 36,000 operators, whereas

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

branży. Odsetek firm mających od 1 do 4 samochodów ciężarowych wyniósł 62,5 proc., o 0,4 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą 21,6 tys. pojazdów.

Flotami liczącymi ponad 100 samochodów dysponowało 137 podmiotów, o 12,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Łącznie miały na koniec 2017 roku 24,7 tys. samochodów, czyli 11,3 proc. parku, o 0,7 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Największe firmy miały przeciętnie po 180 samochodów, gdy rok wcześniej 178.

Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły niecałe 34,6 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 25 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał do niecałych 12 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI sięgał na koniec 2017 roku 14,9 proc., o 4,5 punktów proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo z 31,8-procentowym udziałem grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział wzrósł o 0,2 punkt proc.

the growth rate stood at 4.5 the year before, reveal data of the Office for International Transport.

In 2018, the number of excerpts stood at 218,000 (7.6 per cent more than the year before), while an average fleet accounted for 6.5 HCVs. The figure for the previous year was slightly lower and stood at 6.3.

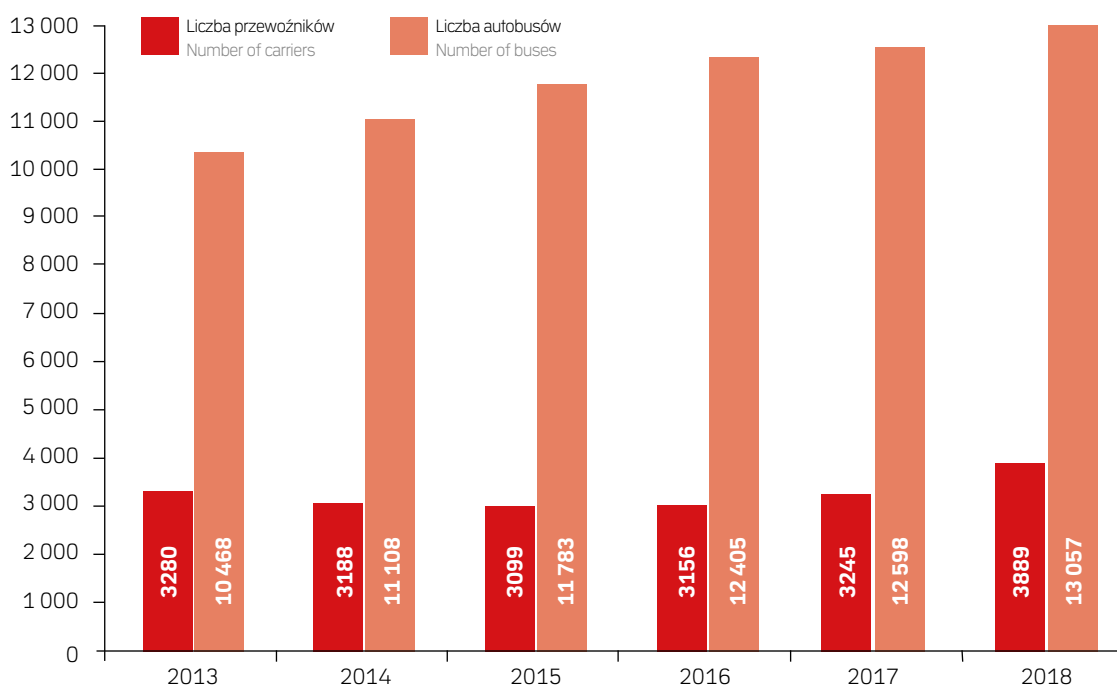
More detailed analyses of the Bureau of International Transport Services indicate that concentration of the sector continues. The percentage of companies with a fleet of 1 to 4 vehicles accounted for 62.5 per cent and was down by 0.4 percentage points on a previous year. The smallest operators had the combined fleet of 21,600 heavy duty vehicles.

37 operators had a fleet of over 100 vehicles, or 12.3 per cent more than the year before. At end-2017, operators had a fleet of 24,700 vehicles altogether, what accounts for 11.3 per cent of the fleet or more by 0.7 percentage points year-to-year. The largest companies had an average fleet of 180 vehicles versus 178 for the previous year.

Carriers are renewing their fleets The latest trucks fitted with Euro 6 compliant power units accounted for less than 34.6 per cent of the fleet, despite the fact that their share stood at 25 per cent a year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 3 engines dwindled to less than 12 per cent. Much older are buses whose fleet included 14.9 per cent of the youngest Euro 6-compliant versions at end-2017, that is nearly 4.5 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 31.8 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share was up by 0.2 percentage points.

Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku

International passenger carriers



Źródło: BTM
Source: BTM

ELEKTROMOBILNOŚĆ

ELECTRO MOBILITY

Dogonić Europę

Dekarbonizacja w motoryzacji staje się faktem, a unijne i polskie ustawodawstwo tylko przyspiesza ten proces. Po polskich drogach porusza się 5,9 tys. samochodów elektrycznych oraz hybrydowych typu plug-in, co stanowi jedynie promil pozostałych, ale tempo wzrostu ich rejestracji imponuje. Pod względem dynamiki sprzedaży stajemy się liderami rynku europejskiego.

W ubiegłym roku zarejestrowano w Polsce 1324 samochody elektryczne oraz hybrydowe typu plug-in. To o 24 procent więcej niż w roku 2017. W tym roku zainteresowanie samochodami elektrycznymi wyraźnie rośnie - od stycznia do maja br. liczba rejestracji wzrosła o 100 proc. w porównaniu do analogicznego okresu 2018 r. Na koniec maja tego roku było zarejestrowanych 3723 aut typu BEV, a więc czysto elektrycznych. Do tej puli można doliczyć 2166 samochodów hybrydowych typu PHEV, a więc ładowanych z gniazdka elektrycznego, które mogą przejechać w trybie bezemisyjnym dystans kilkudziesięciu kilometrów. Dla porównania, w ubiegłym roku w Europie Zachodniej zarejestrowano milionowy samochód elektryczny, a na ten wynik najbardziej zapracowały takie kraje jak Norwegia, Niemcy, Wielka Brytania oraz Francja. Norwegowie od lat mogą korzystać z niższych opłat i podatków przy zakupie takich aut, sytuację poprawia też tania energia elektryczna, która w 99% pochodzi z elektrowni wodnych. U naszych zachodnich sąsiadów (tych bliższych i dalszych) zainteresowanie elektrykami pobudza dodatkowo sytuacja w jakiej znalazły się pojazdy napędzane silnikami Diesla, szczególnie tymi starszej generacji. Zamykane są przed nimi bramy kolejnych miast, a opinia publiczna sporo uwagi poświęca niebezpieczeństwom jakie wynikają z zanieczyszczenia powietrza.

W Polsce jeszcze do ubiegłego roku więcej mówiono na ten temat niż faktycznie robiło. Sytuację zmieniła dopiero Ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych, która nakłada na instytucje państwowe i samorządowe, ale też na obywateli wiele ekologicznych obowiązków. Począwszy od stycznia 2020 roku naczelne i centralne organy administracji państwowej oraz jednostki samorządu terytorialnego z liczbą mieszkańców przekraczającą 50 tys., będą musiały posiadać w swojej flocie minimum 10% pojazdów elek-

Catching up with Europe

Decarbonisation of the automotive industry is becoming a reality, with EU and Polish legislation only accelerating the process. There are 5.9 thousand all-electric and plug-in hybrid cars on Polish roads, which is only a tiny fraction of the other types, but the rate of their registration is impressive. In terms of sales growth rate, we are becoming to lead the European market.

Last year, 1,324 electric and plug-in hybrid cars were registered in Poland, up by 24 percent on 2017. This year, interest in electric cars is clearly growing - from January to May this year the number of registrations increased by 100 percent on the corresponding period of 2018. At the end of May this year, 3,723 BEV (all-electric) cars were registered. The above number will be greater if we add 2,666 PHEV (plug-in hybrid electric vehicles) that may be charged from an electric outlet and which have a zero-emission range of several dozen kilometres.

As a comparison, last year, Western Europe witnessed the registration of a one millionth electric car, with Norway, Germany, Great Britain and France as the biggest contributors to this number. Norwegians have been benefitting from lower fees and taxes on the purchase of electric cars for many years, with their situation additionally improved by cheap electricity 99% of which comes from hydroelectric power plants. The interest of our western neighbours (both these closer and farther away) in electric vehicles is additionally driven by the legislation introduced in respect of diesel vehicles, especially of the older generation. More and more cities have banned them, and the public opinion devotes a lot of attention to the dangers of air pollution. Until last year in Poland, more was said on this subject than actually done. The situation was changed only when the Act on Electromobility and Alternative Fuels was passed, which imposes many environment-related obligations on state and local government institutions, as well as on individuals. Starting from January 2020, the supreme and central state administration bodies as well as local government units with a population exceeding 50,000 will be obliged to have at least 10% of

trycznych. Do roku 2025 udział tych pojazdów ma sięgnąć co najmniej 30%. Zarówno państwo polskie jak i samorządy będą musiały rozwijać infrastrukturę do ładowania pojazdów elektrycznych. Modernizacji zostanie poddana flota komunikacji zbiorowej, powstaną też strefy czystego transportu, w których nie będą mogły poruszać się auta z silnikami spalinowymi. Pierwsza – próbna od ubiegłego roku działa już na krakowskim Kazimierzu.

Polskie ambicje dotyczące planów elektryfikacji w motoryzacji sięgają miliona samochodów do 2025 roku. Ten optymistyczny scenariusz jest mało realny, nawet przy wsparciu ze strony państwa, którego na ten moment nie ma. Zwolnienie z akcyzy, możliwość korzystania z buspasów oraz darmowego parkowania w centrum miast to za mało, żeby przekonać Kowalskiego do zakupu auta elektrycznego. Prawdopodobnie dlatego wśród nabywców aut z napędami alternatywnymi dominują klienci instytucjonalni, ale nawet oni narzekają na drożyznę. Dla przykładu, nabywcy pojazdów elektrycznych we Francji mogą liczyć na dopłatę w

wysokości 6 tys. euro oraz dodatkowy bonus w wysokości do 2 tys. euro w przypadku wymiany starego, konwencjonalnego pojazdu na EV. Klienci w Niemczech mają prawo do premii środowiskowej w wysokości 4 tys. euro przy nabyciu samochodu zerowiskowego lub 3 tys., gdy zdecydują się na hybrydę typu plug-in. Wysokie dopłaty przewiduje program rumuński: 9,5 tys. euro przy zakupie modelu całkowicie elektrycznego i 4,2 tys. euro w przypadku nabycia hybrydy typu plug-in.

W Polsce szansę na rozwój elektromobilności daje projekt rozporządzenia Ministra Energii, wprowadzający dopłaty w ramach Funduszu Niskoemisyjnego Transportu – 36 tys. zł przy zakupie pojazdu elektrycznego i 150 tys. zł do infrastruktury ładowania. Według raportów opracowywanych przez niezależne organizacje i instytucje, przy optymalnym wykorzystaniu tych środków, całkowity park EV w Polsce wyniesie w 2025 r ok. 300 tys. pojazdów, czyli mniej więcej tyle, ile do tej pory zarejestrowano łącznie Norwegii, a więc w kraju będącym liderem elektromobilności w Europie. Poziom niemal 700 tys. samochodów elektrycznych osiągnęlibyśmy w Polsce w roku 2030 r., a dziesięć lat później liczba ta mogłaby wzrosnąć do nawet 2,5 mln. Wprowadzenie dopłat we wskazanej wyżej wysokości do 2024 r., mogłoby rozpędzić polski rynek do ponad 50 tys. aut elektrycznych rocznie.

Te trzeba gdzieś ładować i to jest argument, który hamuje rozwój elektromobilności w Polsce i nakręca sceptyków.

electric vehicles in their fleets. By 2025, the share of these vehicles will have to reach at least 30%. Both the Polish state and local governments will have to develop infrastructure for charging electric vehicles. Public transport fleet will be modernised and clean transport zones will be created that will be off limits for cars with combustion engines. The first pilot zone of this type has been operating since last year in the Kazimierz district of Kraków.

Poland's ambition as regards electrification in the automotive industry is one million cars by 2025. This optimistic scenario is unrealistic, even with the support of the state, which today is nonexistent. Exemption

from excise duty, the right to use bus lanes and free parking in the city center are not enough to persuade an average Joe to buy an electric car. This is probably why alternative drive vehicles are purchased mainly by institutional buyers, but even they complain of high prices. For example, French purchasers of electric vehicles

can count on a subsidy of € 6,000 and an additional bonus of up to € 2,000 when they replace an old, conventional vehicle with an EV. Customers in Germany have a right to an environmental bonus of € 4,000 on the purchase of a zero-emission car or € 3,000 when they opt for a plug-in hybrid. High subsidies are available in Romania's programme: € 9.500 for purchases of all-electric vehicles and € 4.200 for plug-in hybrids. In Poland, the draft ordinance of the Minister of Energy, introducing subsidies under the Fund for Low-Emission Transport, offers a chance for the development of electromobility. It includes a subsidy of PLN 36,000 for purchases of electric vehicles and of PLN 150,000 for the charging infrastructure. According to reports by independent organizations and institutions, assuming full utilisation of the above funds, in 2025, the total number of EVs in Poland will reach approx. 300,000, which is more or less the number of such vehicles registered so far in Norway, Europe's electromobility leader. The threshold of almost 700,000 of electric cars could be reached in Poland in 2030, and ten years later this figure could increase to even 2.5 million. The introduction of subsidies in the above-mentioned amounts by 2024 could speed up Polish sales of electric cars to more than 50,000 vehicles per year.

However, these vehicles need to be charged somewhere, and this is an argument that hinders the develop-

W Polsce szansę na rozwój elektromobilności daje projekt rozporządzenia Ministra Energii, wprowadzający dopłaty w ramach Funduszu Niskoemisyjnego Transportu.

In Poland, the draft ordinance of the Minister of Energy, introducing subsidies under the Fund for Low-Emission Transport, offers a chance for the development of electromobility.

W ubiegłym roku zainstalowano 293 publicznie dostępne punkty ładowania, i w konsekwencji ich łączna liczba zwiększyła się z 552 w 2017 r. do 845 w roku 2018. Ponad połowę z nich (54%) stanowiły punkty szybkiego ładowania, pozostałe dysponowały mocą mniejszą lub równą 22 kW. To kropla w morzu potrzeb, bo bez dobrze rozwiniętej sieci stacji szybkiego ładowania nie da się wygodnie i swobodnie korzystać z samochodów elektrycznych. Dodatkowo polski system energetyczny na ten moment nie jest gotowy, żeby wyprodukować nadwyżkę mocy, która będzie w stanie zapewnić ciągłość ładowania dla tak dużej liczby pojazdów elektrycznych.

Na ten moment dla wielu kierowców samochody elektryczne to nowość, a nawet egzotyka, która za moment stanie się teraźniejszością. Od tego trendu już nie ma odwrotu.

ment of electromobility in Poland and fuels sceptics. Last year, 293 publicly available charging points were installed and, as a result, their total number increased from 552 in 2017 to 845 in 2018. More than a half of them (54%) were quick charging points, while others offered power of at least 22 kW. It is a mere drop in the ocean, because without a well-developed network of quick charging stations it is impossible to use electric cars comfortably and freely. In addition, the Polish power system is not yet ready to produce surplus capacity that will be able to provide continuity of charging for such a large number of electric vehicles.

Although today, for many drivers, electric cars are a novelty or even an exoticism, they will become the present in no time. There is no turning back from this trend.



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

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

CARSHARING CARSHARING

Nowa mobilność

Nowe rodzaje mobilności polegające na współdzieleniu lub wynajmie na minuty stają się w Polsce coraz popularniejsze. Już połowa ludzi urodzonych w latach 80. i 90. planuje i organizuje podróż przy użyciu smartfona.

Nowa mobilność to zaproponowane po raz pierwszy w 2012 roku w Polsce aplikacje iTaxi oraz myTaxi, wynajem rowerów miejskich Veturillo w Warszawie i w całym kraju, serwis BlaBlaCar. Dwa lata później w Warszawie ruszyła aplikacja Ubera, zaś w 2017 roku wystartowały systemy wynajmu skuterów: blinkee, Scroot, Jeden Ślad. Do Warszawy powróciła aplikacja Taxify, zaś myTaxi proponowało wspólne przejazdy pasażerów dzięki aplikacji MyTaxiMatch.

Niemal równolegle rozwijał się wynajem aut na minuty, zwany też z angielska carsharingiem. W 2015 roku GoGet testował swoje rozwiązania we Wrocławiu, w kolejnym roku wystartowały 4Mobility w Warszawie, Traficar w Krakowie, Biacar w Białymstoku i Lubelski Samochód Miejski. Polski oddział holenderskiej firmy Leaseplan od 2016 roku proponuje SwopCar, czyli współużytkowanie korporacyjnych aut.

W 2017 roku usługę carsharingu zaoferował Pol-Mot Auto (nazwaną Omni), Energa zaproponowała wynajem na minuty aut elektrycznych, ruszył w Warszawie Panek Car Sharing z samochodami hybrydowymi, zaś Traficar poszerzył usługę o wynajem furgonów.

Z badań wynika, że w Polsce największą popularnością cieszy się wynajem rowerów na minuty oraz aplikacje do zamawiania taksówek jak Taxify lub Uber. Niewielu jednak korzysta z carsharingu, choć wie o niej 70 proc. mieszkańców.

Portal wysokienapiecie.pl szacuje, że na trasie do 10 km carsharing jest nawet o połowę tańszy od taksówki. Wliczając koszty parkowania, carsharing jest bardziej opłacalny od własnego samochodu. Przy przebiegach do 8 tys. km bardziej opłacalne jest korzystanie z carsharingu niż z własnego samochodu.

Współdzielenie

Miesięcznie na rowery użytkownik wydaje średnio 28 zł, a na samochód 140 zł. Średnia dla wszystkich pojazdów na wynajem wyniosła 60 zł miesięcznie, podano w raporcie „Mobility as a Service PL”, przygotowanym przez Straal w

New mobility

New types of mobility that involve ride or carsharing are gaining foothold in Poland. More than fifty per cent of people born in the 1980s and the 1990s are now planning journeys and making their travel arrangements on their smartphones.

New mobility solutions include iTaxi and MyTaxi apps, Venturillo city bike sharing in Warsaw and other parts of Poland as well as BlaBlaCar ridesharing platform which were all launched in Poland in 2012. Two years later Uber app was introduced in Warsaw, while moped sharing platforms blinkee, Scroot, Jeden Ślad followed in 2017. The app Taxify has returned to Warsaw, while myTaxi launched MyTaxiMatch, a new ridesharing platform. Meanwhile, carsharing, or car rental per minute, has also been growing rapidly. In 2015, Goget was testing its platform in Wrocław, and a year later 4Mobility launched its services in Warsaw. Traficar debuted in Kraków, Biacar in Białystok and Lubelski Samochód Miejski in Lublin. The Polish operation of Dutch Leaseplan has been offering SwopCar, or company carsharing, since 2016.

In 2017, carsharing services were introduced by Pol-Mot Auto (known as Omni), Energa launched an e-bike sharing platform, Warsaw-based Panek Car Sharing introduced a fleet of hybrid vehicles, while Traficar added heavy fans to its range.

Findings of surveys reveal that bike sharing as well as such taxi apps like Taxify or Uber are most popular in Poland. Few people use carsharing, although its awareness stands at 70 per cent.

The web portal wysokienapiecie.pl estimates that on a distance of under 10 km carsharing is cheaper than a traditional taxi cab even by fifty per cent. If we add to that parking charges, carsharing offers definitely better value for money than car ownership. With a mileage of up to 8,000 km it is more economic to benefit from carsharing than opt for buying one.

Carsharing

An average user spends PLN 18 a month on bikesharing, and PLN 140 on carsharing. Average spending on all shared vehicles stand at PLN 60 a month, reveals the report “Mobility as a Service PLN” put together by

partnerstwie z fundacją Digital Poland. Połowę użytkowników stanowią osoby mające 18-29 lat.

Usługę wynajmu roweru na minuty zna 90 proc. Polaków, carsharing 68 proc., ale korzysta z niego zaledwie 18 proc. Z badań ARC Rynek i Opinia wynika, że 34 proc.

dorosłych Polaków deklaruje znajomość zasad carsharingu. Co czwarty z tej grupy ma doświadczenia z wynajmem aut na minuty, a niemal połowa badanych zamierza spróbować. Z tych, którzy korzystają, co trzeci robi to codziennie lub kilka razy w tygodniu.

Traficar na początku roku miał 1100 aut, zaś w styczniu 2019 roku osiągnął liczbę 1705 aut we flocie, rozlokowanej w pięciu miastach. Flota Traficara składa się z 1500 Renault Clio, 104 Renault Kangoo, 100 Opli Corsa, 1 Kangoo ZE. W systemie Traficar zarejestrowało się 200 tys. użytkowników, przy czym 80 proc z nich to mężczyźni, a najliczniejsza grupa wiekowa liczy 24-34 lata. Najstarszy użytkownik miał 91 lat. Najdłuższa trasa mierzyła 951 km i wykonała ją kobieta. Pierwszy z zarejestrowanych we flocie Traficara samochód przewiózł 1678 unikalnych użytkowników. Rekordzista w liczbie wypożyczeń ma na koncie 1249 przejazdów. Najwięcej wynajmów było 13 października 2018 roku, najwięcej osób zarejestrowało się 9 czerwca. Na stacjach Orlen Traficar ma 100 miejsc parkingowych. W innych miejscach (np. pod centrami handlowymi) jest ich 228.

Panek Car Sharing posiada 1111 samochodów (1000 hybrydowych Yarisów, 100 Corolli, 10 smartów i 1 polonez) w Warszawie i Lublinie. Firma ma kilkadziesiąt tysięcy użytkowników, a każdego dnia dochodzi kilkuset kolejnych.

4Mobility posiada ponad 300 samochodów w Warszawie i Poznaniu. Flota działającej we Wrocławiu Vozilli składa się z 200 samochodów elektrycznych (Nissan Leaf, Renault ZOE i 10 furgonetek Nissan NV-200). Z usług firmy korzysta 50 tys. użytkowników. MiiMove w Trójmieście oferuje od przelotu lutego i marca 2019 roku 200 Opli Astra, a docelowo w barwach wypożyczalni ma jeździć 400 aut. CityBee ma 150 samochodów dostawczych.

Poważnym konkurentem dla rowerów i samochodów może okazać się wynajem elektrycznych hulajnóg. W Warszawie spółka Lime ma tysiąc elektrycznych hulajnóg, konkurencyjna Hive - 400. W Lime rozpoczęcie jazdy kosztuje 3 zł, a 0,5 zł minuta jazdy. W Hive rozpoczęcie jazdy to 2,5 zł, a za minutę jazdy trzeba zapłacić 0,45 zł. CityBee zapowiedział udostępnienie kilkuset hulajnóg.

Polskie Stowarzyszenie Paliw Alternatywnych wylicza, że firmy wynajmujące auta na minuty mają łącznie 750 elektrycznych samochodów. Podczas gdy, według analiz PZPM na podstawie CEP (MC) na koniec I kwartału 2019 r. w ca-

Poważnym konkurentem dla rowerów i samochodów może okazać się wynajem elektrycznych hulajnóg.

E-scooter sharing may become a major rival for bike and car sharing.

Straal in association with Digital Poland foundation. Fifty per cent of users are individuals aged 18-29.

90 per cent of Poles are familiar with bikesharing services, and 68 per cent with car-sharing, but only 18 per cent actually use them. Surveys of ARC Rynek i Opinia reveal

that 34 per cent of adult Poles declare they are aware of car-sharing rules. One in four respondents from this group has experience with carsharing, while nearly fifty percent are keen to try these services. One in three users benefits from carsharing services every day or several times a week.

At the beginning of the year Traficar's fleet featured 1,100 vehicles based in five cities, while in January 2019 its size went up to 1,705. Traficar's line-up consists of 1,400 Renault Clios, 104 Renault Kangoos, 100 Opel Corsas and one Kangoo ZE. Traficar's platform has 200,000 registered users. 80 per cent of them are male, while the largest demographic group features 24-34 years old individuals. The oldest user is 91 years old. The longest ride distance was 951 km and was covered by a female. The first car registered in Traficar fleet had 1,678 unique users. The record-holder in terms of the number of rentals has clocked in 1,249 rides. The biggest number of rides was declared on 13 October 2018, and most users registered on 9 June. Traficar has one hundred parking places at Orlen gas stations plus 228 additional places which are located elsewhere (e.g. within the premises of shopping malls).

Panek Car Sharing has 1,111 vehicles (1,000 Yaris hybrids, 100 Corollas, 10 Smarts and one Polonez) in Warsaw and Lublin. The platform has several dozen thousand users, and several hundred more register every day.

4Mobility has more than 300 cars in Warsaw and Poznań. The fleet of Wrocław-based Vozilla features 200 electric vehicles (Nissan Leaf, Renault ZOE and ten Nissan NV-200 vans) and 50,000 users who benefit from its services. At the turn of February and March 2019, Tri-City's MiiMove launched a fleet of 200 Opel Astras and plans to have a carsharing fleet of 400 vehicles. CityBee offers 150 light commercial vehicles.

E-scooter sharing may become a major rival for bike and car sharing. Warsaw-based Lime company benefits from one thousand electric scooters, while its competitor Hive has a fleet of 400 e-scooters. Starting a ride with Lima costs PLN 3, and the rate per minute of the ride is PLN 0.5. It costs PLN 2.5 to start driving with Hive, and the rate per minute is PLN 0.45. CityBee has announced it will offer scooters.

The Polish Alternative Fuels Association estimates that carsharing companies have a combined fleet of 750 electric vehicles. Meanwhile, PZPM analyses based on records of the Central

łym kraju było zarejestrowanych 5 tys. szt. aut elektrycznych i hybryd plug-in. Tauron uruchomił w Katowicach wynajem nazwany eCar. Natomiast z raportu Data Art wynika, że w całej Polsce na początku 2019 roku działało 21 firm mających 18,3 tys. pojazdów, w tym 11,9 tys. rowerów, 3,8 tys. samochodów (w tym 1500 elektrycznych i 234 hybrydowe) i 1,2 tys. hulajnóg.

Plany na 2019

Choć kilka firm wycofało się z carsharingu (np. Lubelski Samochód Miejski oraz Omni), to rynek nowej mobilności będzie szybko rósł. Na 2019 rok 86 proc. dostawców usług transportowych deklaruje poszerzenie floty, 85 proc. zamierza wprowadzić pojazdy alternatywne i blisko połowa zamierza wymienić tabor na nowszy.

Właściciel CityBee, litewska grupa Modus, zapowiedziała przetarg na dostawę 5360 samochodów w różnych segmentach (w tym samochody elektryczne). Połowa z tych aut, czyli 2,5 tys. trafi do Polski. Reszta zasili floty w państwach Europy Środkowo-Wschodniej.

Traficar wprowadzi w 2019 roku fleetsharing, czyli auta na minuty dla przedsiębiorstw.

Innoogy zamierza kupić wiosną 2019 roku pół tysiąca BMW i3 i na początku kwietnia uruchomić w Warszawie wynajem na minuty.

Od stycznia 2019 roku w Rybniku można korzystać z wypożyczalni samochodów elektrycznych. System uruchomiła spółka Transporters, pod marką GreenGoo. System ma jedną ładowarkę w mieście, docelowo będzie ich 6. Do końca 2019 roku GreenGoo zainstaluje w regionie ponad 150 punktów ładowania samochodów elektrycznych. GreenGoo obejmie cały okręg górnośląski.

Register of Vehicles (MoD) reveal that at end of Q1 2019 there were 5,000 electric vehicles and plug-in hybrids registered in Poland. Tauron has launched carsharing platform eCar in Katowice. A Data Art report indicates that early in 2019 Poland was home to 21 carsharing operators with a fleet of 18,300 vehicles, including 11,900 bikes, 3,800 cars (including 1,500 EVs and 235 hybrids) as well as 1,200 scooters.

Plans for 2019

Despite the fact that several companies withdrew from car-sharing (e.g. Lubelski Samochód Miejski and Omni), the new mobility market will be growing rapidly. In 2019, 86 per cent of mobility service providers have declared their plans to expand their fleets, 85 per cent intend to introduce alternative vehicles and nearly a half are keen to renew their fleets.

The Lithuanian Modus group, the owner of CityBee, has announced a tender for delivery of 5,360 cars from

various segments (including electric vehicles). Nearly half of them (2,500) will be operated in Poland, while others will be added to other Central and Eastern European fleets. In 2019, Traficar has announced its plans to introduce fleetsharing, or carsharing for corporate customers.

In spring 2019, Innogy plans to buy 500 BMW i3s to launch carsharing services in Warsaw in mid-April.

A carsharing fleet of electric vehicles has been available in Rybnik since January 2019. The platform was launched by Transporters company under the GreenGoo brand. To-date it has one charger in the city, but their number will eventually go up to six. Until end-2019, GreenGoo will install 150 charging stations for electric vehicles in the region. Its operating range covers the entire Upper Silesian district.

Konieczne stanie się powstanie aplikacji łączących współużytkowanie aut, rowerów, hulajnóg, komunikacji publicznej i taksówek.

It will be eventually essential to develop an app that integrates car, bike, scooter sharing services with public transport and taxi cabs.

Prognoza rozwoju carsharingu

Forecast of carsharing development

	2019	2021
Liczba użytkowników Number of users	630 000	907 000
Liczba pojazdów Number of vehicles	3600	4700
Wartość rynku Value of the market	57 mln zł	100 mln zł

Źródło: Mobilne Miasto, Smartride.pl
Source: Mobilne Miasto, Smartride.pl

Ceny wynajmu aut wiosną 2019 roku

Car sharing rates. Spring 2019

Firma Company	Cena w zł za minutę Rate per minute in PLN	Cena w zł za km Rate per minute per km	Cena w zł za postoju Rate per minute of parking in PLN
Traficar	0,5	0,8	0,1
Panek	0,5	0,65	0,1
4mobility	0,5	0,8	0,12
EasyShare	0,5	0,8	0,1
Click2Go	0,5	0,8	0,1
MiiMove	0,5	0,8	0,1
Vozilla	1,1 to 1,3	-	0,1
Biacar	0,2	0,1	-
PGE Mobility	0,6	0,8	0,1
GreenGoo	0,99	No data	No data
eCar	1,0	No data	No data
KraCar	1,0	No data	No data

Źródło: firmy

Source: companies

Inwestorzy zainteresowani są także mniejszymi miejscowościami. W połowie marca 2019 elektryczny car-sharing ruszył w Siedlcach. Usługę uruchomiło PGE Mobility. Na razie do dyspozycji klientów jest pięć bateryjnych Renault Zoe. PGE przygotowała 5 stacji do ładowania (w tym 3 szybkie). Przez pół roku ładowanie będzie darmowe.

Inwestorami są podmioty z różnych branż: warszawski producent systemów telematycznych Keratronik stworzył w Łodzi Easyshare. Wrocławska Vozilla to dzieło informatycznej firmy Enigma z Warszawy. Firma Smart City Poland przygotowuje wypożyczalnię KraCar. Inwestorzy korzystają z już przygotowanych narzędzi. PGE zastosowała program białostockiej firmy Fleetnet, podobnie jak Transporters w GreenGoo oraz Tauron w eCar i oczywiście białostocki Biacar.

Konieczne stanie się powstanie aplikacji łączących współużytkowanie aut, rowerów, hulajnog, komunikacji publicznej i taksówek. Jedną z pierwszych jest wrocławska Wheelme. Znajdziemy w niej Vozillę, Traficar, CityBee, Lime i Blinkee. Podobny produkt ma take&drive oraz fińska Whim, która już działa w Helsinkach, Antwerpii oraz Birmingham.

Investors are also taking keen interest in smaller cities. In mid-March 2019, electric carsharing was launched in Siedlce. The service has been introduced by PGE Mobility. To-date, its fleet features five all-electric Renault Zoes and PGE has installed five charging terminals (including three rapid charging stations). Charging will be free-of-charge for six months. Investors include businesses from different sectors: Warsaw-based manufacturer of telematic systems Keratonic has launched Easyshare platform in Łódź. Wrocław-based Vozilla is the brainchild of IT Enigma company from Warsaw, while Smart City Poland is working on carsharing platform KraCar. Investors are tapping into ready-to-use tools. PGE has applied a system designed by Białystok-based Fleetnet. The same solution has been selected by Transporters for GreeGoo platform, by Tauron for eCar and obviously by Białystok-based Biacar.

It will be eventually essential to develop an app that integrates car, bike, scooter sharing services with public transport and taxi cabs. A pioneer solution designed by Wrocław-based Wheelme integrates Vozilla, Traficar, CityBee, Lime, and Blinkee. A similar product is available from take&drive and Finnish operator Whim offering its services in Helsinki, Antwerp and Birmingham.

RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2018

TYRE MARKET IN POLAND AND EUROPE 2018

Opony osobowe i motocyklowe

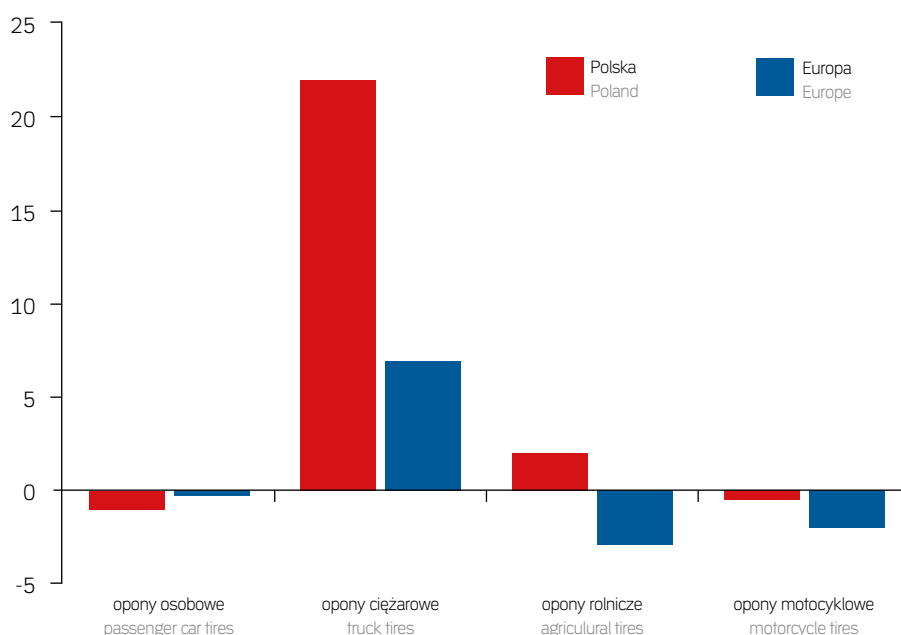
Polska utrzymuje pozycję szóstego rynku w Europie, za Niemcami, Francją, Włochami, Wielką Brytanią i Hiszpanią. Natomiast jesteśmy trzecim rynkiem, jeśli chodzi o opony zimowe, po Niemczech i Włoszech, a nieco wyprzedzając Francję. Według statystyk Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Opon i Gumy (ETRMA), które reprezentuje globalnych producentów opon obecnych w Europie, w 2018 roku dane europejskie wykazały, że mimo różnic w sprzedaży opon w ciągu całego roku, podsumowanie roku okazało się przyniosło stabilne wyniki sprzedaży producentów opon z nieznaczną korektą.

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 2018 the European data reported, that despite differences in sales of tyres throughout the entire year, the end-of-the year summary indicated stable sales results from tyre manufacturers, with a minor adjustment.

Branża na plusie – wzrosty w Europie i na polskim rynku 2018 r.

The industry does in green numbers – growth in Europe and on the Polish market in 2018



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

W przypadku opon do samochodów osobowych sprzedaż jest ustabilizowana w skali całego kontynentu. W ostatnim kwartale 2018 wzrost wyniósł 3 proc., z perspektywy roku sprzedaż jest taka rok wcześniej. Kategoria opon motocyklowych i skuterowych pomimo niewielkiego spadku w całym roku (minus 3 proc.) w ostatnim kwartale przekroczyła oczekiwania ze wzrostem 8 proc.

Rosnąca sprzedaż jest również widoczna w oponach ciężarowych – plus 7 proc. w całym roku i aż plus 16 proc w ostatnim kwartale 2018.

Także opony do maszyn rolniczych choć w całym roku zanotowały spadek o 4 proc, to w ostatnim kwartale 2018 roku ich sprzedaż wzrosła o bardzo dobre 10 proc.

Na tym tle wyniki w Polsce są nie różnią się co do trendu, jedynie co do wartości wzrostowych w poszczególnych segmentach rynku.

W kategorii opon do samochodów osobowych, w tym suv i lekkich dostawczych, spadek sprzedaży w skali całego roku wyniósł minus 1 proc. Pozytywnym trendem jest jednak rosnąca sprzedaż opon segmentu premium – 3 proc. w skali roku i aż 8 proc w IV kwartale. Z kolei sprzedaż opon klasy średniej spadła o 3 proc, a sprzedaż najtańszych opon budżetowych o 2,5 proc. Szczególnie wysokie wzrosty tak jak we wcześniejszych latach można było zauważyć w segmencie samochodów typu SUV gdzie wzrost roczny wyniósł 12 proc. (w tym 28 proc. wzrost w IV kwartale). Natomiast w pojazdach typu van i lekkich dostawczych zanotowano spadek sprzedaży rocznej o 9 proc.

Dla opon motocyklowych 2018 rok był okresem ustabilizowania sprzedaży na poziomie roku 2017. Duży wpływ miał na to relatywnie późno rozpoczęty sezon motocyklowy i krótkotrwa-

In the event of passenger car tyres, sales figures are stabilized across the continent and solid.

In Q4, 2018, the growth was 3% and from the annual perspective it was stable as in previous year. In spite of a solid growth in Q4 (8% up), the category of motorcycle and scooter tyres reported a 3-percent loss on a yearly basis.

Growing sales can also be seen in truck tyres – 7% up in sales of new tyres and stabilization within the entire truck-related industry (+16% in Q4). It has been the sixth year in roll, when annual sales in this category keeps rising.

Farm tyres noticed slight loss on yearly basis (minus 4%) however Q4 growth has been solid (+10%).

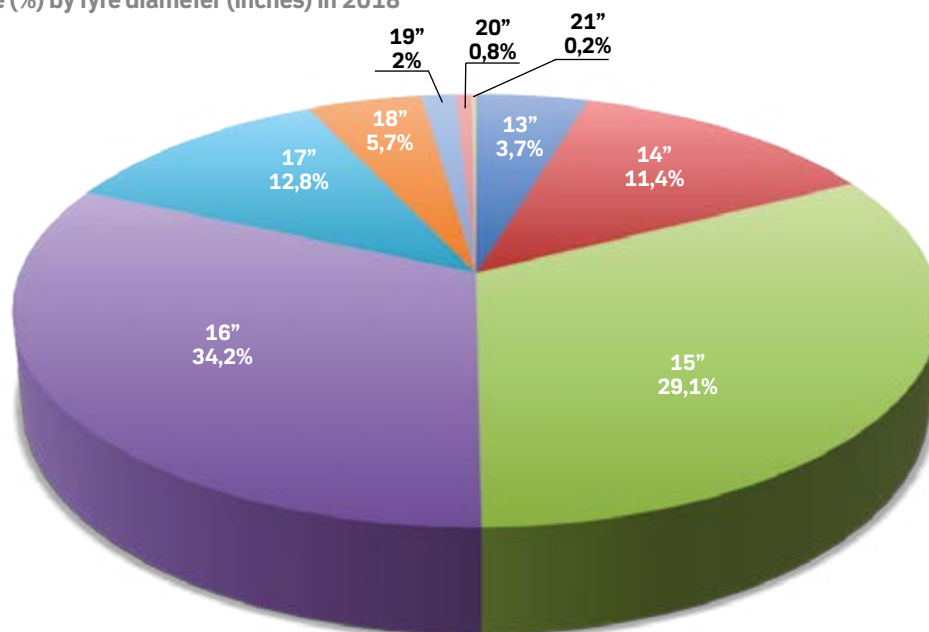
Against this background, the results in Poland are no different as to the trend, only as to the growth values in individual market segments.

In the category of passenger car tyres, including SUVs and light commercial vehicles, the drop in sales in the whole year amounted to minus 1%. A positive trend, however, is the growing sales of premium segment tyres - 3 percent annually and as much as 8 percent in the fourth quarter. In turn, the sales of middle class tyres fell by 3 percent, and the sale of the low-cost budget tyres by 2.5 percent. Particularly high increases, as in previous years, could be seen in the SUV segment where the annual increase was 12 percent (including 28% increase in the Q4). In contrast, in van and light-duty vehicles, annual sales fell by 9%.

For motorcycle tyres, 2018 was a period of stabilization of sales at the level of 2017. The relatively late start of the motorcycle season and short-term saturation of the market had a big influence on that. The first motorcycles bought at the

Udział w rynku (proc.) wg średnicy osadzenia opony (w calach) 2018 r.

Market share (%) by tyre diameter (inches) in 2018



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

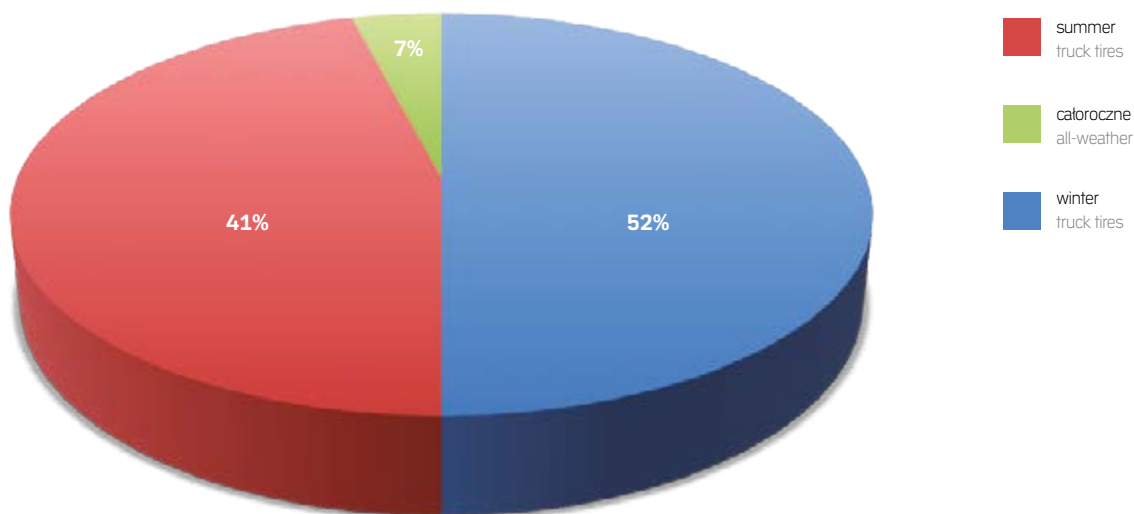
te nasycenie rynku. Pierwsze motocykle kupione w szczycie wzrostu rejestracji maszyn jeszcze dysponowały fabrycznym ogumieniem, a dystrybutorzy opon mieli solidne zapasy w magazynach. Efekt wzrostu popularności jednoślądów na polskich drogach skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych segmentach, np. w oponach do skuterów wzrost ponad 32 proc, ale już w kategoriach opon typowo motocyklowych, w najliczniejszych kategoriach sport touring czy off-road zanotowano spadki o 1 proc, zaś w oponach kategorii hypersport do mocnych maszyn aż o minus 11 proc.

Jeśli chodzi o dane dotyczące handlu zagranicznego, to w roku 2018 wartość eksportu opon do samochodów osobowych i dostawczych wyniosła ponad 8,5 mld PLN (wzrost o 4,5 proc.). Wartość importu zaś wyniosła ponad 5 mld PLN (wzrost o 4 proc.).

Polski rynek charakteryzuje się wysokim udziałem marek budżetowych, sięgającym 46 proc. podczas gdy np. w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 10 proc. Z kolei segment premium stanowi w Polsce 25 proc. zaś segment średniej klasy to 29 proc. udziału w rynku.

W miarę odnawiania parku samochodowego z roku na rok można zaobserwować tendencję do zwiększania rozmiarów kół. W 2018 roku nastąpiła zmiana w zakresie udziałów w rynku wśród najbardziej popularnych rozmiarów. Sprzedaż dotychczas najpopularniejszych przez ostatnie kilka lat opon o średnicy 15" spadła o 3 p.p i w tej chwili ich udział w rynku spadł do 29 proc. Obecnie to opony o średnicy osadzenia 16" mają największy udział w rynku, wynoszący 34 proc (wzrost o 2 p.p.). Stale umacniają swą pozycję opony 17-calowe, których w 2018 importerzy sprzedali ponad 1,47 mln szt., tym samym ich sprzedaż wzrosła o 10 proc. Dzięki temu wyprzedziły w udziałach w rynku opony 14-calowe,

Udział w rynku (proc.) letnie/zimowe/całoroczne 2018 r.
Market share (%) summer/winter/all-year in 2018



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
 Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

top of the machine registration increase still had factory tyres, and tyre distributors had solid stocks in warehouses. 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 32%, but already in the categories of typical motorcycle tyres, in the most numerous categories of sport touring or off-road, decreases by 1% were noted, while in the hypersport category tyres for powerful motorcycles, up to minus 11 percent. When it comes to the foreign trade data, in the 2018 export of tyres for passenger cars and delivery vans exceeded 8,5 bln PLN (a 4,5-percent growth). However, the import amounted to more than 5 bln PLN (a 4-percent growth).

The Polish market features a high share of budget brands, reaching 46%, whilst, for example, in Western Europe this sector covers barely 10%. But then again the premium segment and middle class segment make 25% and 29% contributions to the market, respectively.

As a car fleet gets younger from year to year, we can observe a tendency to increase the size of our wheels. In 2018, there was a change in market shares among the most popular sizes. Sales of the 15 „tyres, which have been the most popular for the past few years, have dropped by 3 pp and their market share has fallen to 29 percent at the moment. Currently, tyres with 16 „diameter have the largest market share, amounting to 34% (increase by 2 pp). 17-inch tyres are constantly strengthening their position, which in 2018 importers sold more than 1.47 million pieces, thus their sales increased by 10%. As a result, they have overtaken 14-inch tyres in market shares, which consistently lose market shares year by year. Sales of tyres with the largest sizes grow

które konsekwentnie z roku na rok tracą udziały w rynku. Bardzo dynamicznie rośnie sprzedaż opon o największych rozmiarach: 18-calowe o 17 proc. w stosunku do roku 2017, 19-calowe aż o 32 proc, 20 calowe wzrosło o 18 proc.

Opony ciężarowe

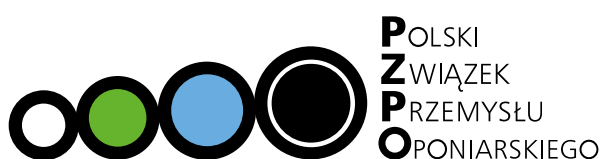
W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek wtórny i na pierwszy montaż w fabrykach znacząco wzrosła do poziomu blisko 17 mln szt. To oznacza wzrost aż o 7 proc. względem roku 2017.

Z kolei w Polsce 2018 rok w tym segmencie przyniósł jeszcze większy wzrost aż o 22 proc. rok do roku i zakończył się sprzedażą na poziomie rekordowych 820 tys. szt.

Przy czym udziały poszczególnych segmentów pozostają stabilne, z niewielkimi zmianami. Sprzedaż opon na oś sterującą stanowi 35 proc. rynku (wobec 37,5 proc. rok wcześniej). Opony na oś napędową stanowią 31 proc. rynku (wobec 29,6 proc. 2017). Natomiast opony do naczepek to niemal niezmiennione 33,6 proc. wobec 33,1 proc. rok wcześniej. W tych kategoriach udziały w rynku nie zmieniły się znacząco w stosunku do wcześniejszego roku.

Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 385/65/22,5, 315/70/22,5 oraz 315/80/22,5 stanowią solidnie 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 79 proc. rynku (wzrost o 2 pkt. proc.). Kolejne segmenty to opony autostradowe 11,1 proc. (spadek o 1 pkt. proc.), terenowe 6,5 proc. (wzrost o 1,5 pkt. proc.) i miejskie 1,6 proc. (spadek o 0,2 pkt. proc.).



Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon. Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 10.000 pracowników w 4 fabrykach i firmach handlowych, wytwarzających na eksport i rynek wewnętrzny dziennie 130 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.

very rapidly: 18-inch tyres by 17 percent. in relation to 2017, 19-inch by as much as 32 percent, 20-inch increase by 18 percent.

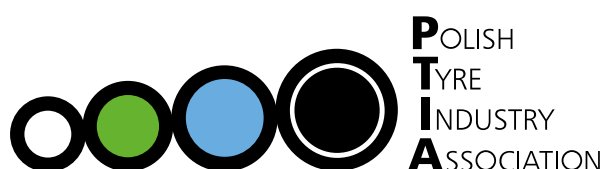
Truck tyres

In Europe, the sale of truck tyres on the secondary market and the first assembly in factories has significantly increased to the level of nearly 17 million pcs. This means an increase of as much as 7 percent. relative to 2017.

In turn, in Poland, 2018 in this segment brought even more growth by as much as 22 percent year-on-year and ended with sales at record-breaking level of PLN 820 thousand. pcs. At the same time, the shares of individual segments remain stable, with minor changes. Sales of tyres on the steering axle represent 35 percent. market (compared to 37.5% a year earlier). Drive axle tyres account for 31 percent. market (compared to 29.6% 2017). In contrast, tyres for semi-trailers are almost unchanged 33.6 percent. against 33.1% a year earlier. In these categories, market shares have not changed significantly compared to the previous year.

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 account for 79 percent of the market (increase by 2 percentage points). The next segments are 11.1% highway tyres. (decrease by 1 percentage point), on/off-road 6.5% (increase by 1.5 percentage points) and urban 1.6% (decrease by 0.2 percentage point).



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 4 production facilities and several commercial structures and that is supplying both to the domestic and export markets 130.000 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 2018

ROAD INVESTMENT 2018

Rok 2018 był piątym rokiem realizacji nowej perspektywy finansowej Unii Europejskiej i obowiązującego dla niej Programu Budowy Dróg Krajowych na lata od 2014 do 2023 (z perspektywą do 2025 r.) i czternastym rokiem członkostwa Polski w Unii, a nie ma chyba nikogo rozsądnie myślącego, kto negowałby fakt, że właśnie to członkostwo i deszcz pieniędzy, który spłynął na nasz kraj rozpoczął erę budowania nowoczesnej infrastruktury drogowej.

Warto zatem przypomnieć, że Polska – pomimo zmniejszenia całego budżetu UE z 1,12 do 1 proc. Dochodu Narodowego Brutto państw członkowskich) otrzymała najwięcej środków do zainwestowania. Całkowity budżet dla Polski wyniesie blisko 106 mld euro, a w cenach bieżących tzn. po uwzględnieniu przyjętego wskaźnika inflacji na poziomie 2 proc. - 115 mld euro. Dla porównania kolejne Francja i Niemcy otrzymają odpowiednio 98 i 80 mld euro.

Podobnie jak w poprzedniej perspektywie tak i teraz Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko jest nie tylko najzawsobniejszym finansowo programem w naszym kraju, ale i największym w historii całej Unii. Razem ze środkami krajowymi jest wartość wynosi 32,3 mld euro. To niemal tyle, ile Hiszpania dostaje w ramach UE wszystkich funduszy. Infrastruktura drogowa oprócz POIŚ zlokalizowana jest także w Programie Operacyjnym Polska Wschodnia, w funduszu Connecting Europe Facility i w regionalnych programach operacyjnych, w których to zgłoszone projekty drogowego opiekują na kwotę ok. 3,5 mld euro. Inwestycje w infrastrukturę transportową wszelkiego typu mają przynieść w latach 2014-2023 wzrost PKB o 4,5 proc.

W ramach POIŚ na poszczególne sektory zdecydowano się przeznaczyć: 11,2 mld euro na rozwój sieci drogowej i 3,5 mld na rozwój infrastruktury drogowej w miastach. PBDK na lata 2014-2023, którego wartość po nowelizacjach dokonanych przez Radę Ministrów wynosiła na koniec 2018 roku 135 mld zł, zakłada wybudowanie 240 odcinków dróg na ponad 3260 km: 253 km autostrad, 2569 km dróg ekspresowych i 43 obwodnic o długości ok. 446 km. Z tych zadań 88 projektów o łącznej wartości 62 mld zł. jest objętych dofinansowaniem unijnym. Na koniec 2018 roku podpisanych zostało 49 umów o dofinansowanie o łącznej wartości 36

The year 2018 was the fifth year of the implementation of the new European Union financial perspective and applicable National Road Construction Program for the years from 2014 till 2023 (with perspective to 2025) as well as the 14th year of Polish membership in the EU. There is probably no reasonable individual who denies the fact that this very membership and subsequent rain of money that flooded over our country started the era of constructing the modern road infrastructure.

Therefore, it is worth mentioning that Poland – despite the cut-back in the whole EU budget from 1.12 to 1 percent of member states' Gross National Income – received the biggest amount of funds to invest. The total budget for Poland will amount to nearly EUR 106 billion and at current prices, i.e., after considering the adopted inflation index on the level of 2 percent, namely EUR 115 billion. For comparison, France and Germany, which are next in the budget, will receive EUR 98 billion and EUR 80 billion, respectively.

As in the previous perspective, the Infrastructure and Environment Operational Program is not only the largest program, in financial terms, in Poland, but also the biggest one in the whole history of the EU. Along with the national funds, its value amounts to EUR 32.3 billion. It is nearly equal to the amount of all EU funds received by Spain. Apart from the Infrastructure and Environment Operational Program, the road infrastructure is also located in the Operational Program Eastern Poland, in the Connecting Europe Facility fund and in regional operational programs, in which the submitted projects amount to approx. EUR 3.5 billion. The investments into the transport infrastructure of all kinds should bring the 4.5 percent increase of GDP in the years 2014-2023.

Within the framework of the Infrastructure and Environment Operational Program, the following amounts for particular sectors were allocated: EUR 11.2 billion for the expansion of the road network and EUR 3.5 billion for the road infrastructure development in cities. NRCP for the years 2014-2023, the value of which amounted to PLN 135 billion at the end of year 2018 after the Council of Ministers' amendment, assumes the construction of 240 road sections with a total length of more than 3260 km: 253 km of motorways, 2569 km of express roads and 43 ring roads with the total length of approx. 446

mld zł. co stanowiło 73 proc. środków UE przeznaczonych dla GDDKiA. Do końca 2019 roku wartość podpisanych umów ma objąć 90 proc. funduszy, co podobnie jak w poprzedniej perspektywie finansowej nie daje żadnych powodów do obaw o ich wykorzystanie.

W ramach realizacji Programu Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad ogłosiła wg stanu na koniec 2018 r. 176 postępowań przetargowych na roboty budowlane o łącznej długości 2258 km, podpisała 165 umów na roboty budowlane o łącznej długości 2122 km i wartości ok. 70 mld zł. z czego do ruchu udostępniono już kierowcom 725 km nowych dróg. W sumie na koniec roku Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad zarządziła sieć dróg krajowych o długości 17 657 km, na co składało się 1639 km autostrad i 2092 km dróg ekspresowych.

Rok 2018 GDDKiA zakończyła realizując 113 zadań o łącznej dł. 1426 km dróg krajowych. Kierowcy wzbogacili się zaś o gotowych 321 km dróg. W postępowaniach przetargowych było 11 zadań o łącznej długości 119 km. Podpisano 41 umów obejmujących wybudowanie 535,4 km.

W 2018 roku kierowcom pojechali po następujących nowych odcinkach:

- S11 obwodnica Kępna etap I - 3,6 km
- DK33 obwodnica Kłodzka - 9,2 km
- S3 Lubin pld. - Legnica (A4) - 22,6 km
- S8 Ostrów Mazowiecka - granica województw - 9,4 km
- S12 obwodnica Puław - 11,9 km
- S3 Lubin Północ - Lubin Południe - 11,3 km
- S3 Nowa Sól - Gaworzyce - 16,4 km
- S3 Gaworzyce - Kazimierzów - 16,9 km
- S8 Poręba - Ostrów Mazowiecka - 16,1 km
- S5 Leszno Pld. - Kaczkowo - 9,5 km
- S3 Legnica - Jawor - 19,7 km
- S3 Jawor - Bolków - 16,1 km
- S7 obwodnica Radomia - 24,7 km
- S8 Wyszków - Poręba - 13 km
- S7 Koszwały - Nowy Dwór Gdański - 20,5 km
- S7 Nowy Dwór Gdański - Kazimierzowo - 19,1 km
- S5 Radomicko - Leszno Południe - 19,1 km
- S3 Zielona Góra Północ - Niedoradz - 13,3 km
- DK16 Olsztyn Zachód - Olsztyn Południe - 10 km
- S3 węzeł Niedoradz - Nowa Sól Pld. - 17,3 km
- S7 odcinek węzeł Chęciny - Jędrzejów - 21,6 km

W 2019 roku planowane jest udostępnienie kierowcom ok. 500 kilometrów nowych dróg. Planowane jest także ogłoszenie 17 postępowań przetargowych o wartości 20 mld zł. obejmujących budowę 435 km.

Przyjemnie jest pisać o nowych kilometrach i o pieniądzach, bo kwoty rzeczywiście robią wrażenie i działają na wyobraźnię. Niestety, zupełnie inaczej niż w innych krajach (tutaj za przykład stawiana jest przede wszystkim Hiszpania) duże fundusze nie przyczyniły się w poprzedniej perspektywie finansowej do, jak obiecywali politycy, zbudowania polskich

km. 88 projects of all these tasks, with the total value of PLN 62 billion, are covered by EU financing. At the end of 2018, 49 co-financing agreements with the total amount of PLN 36 billion were concluded, constituting 73 percent of the funds designated for GDDKiA (General Directorate of National Roads and Motorways). Until the end of year 2019, the total value of concluded agreements shall amount to 90 percent of the funds, which gives no reason for concern about their use, as in the previous financial perspective.

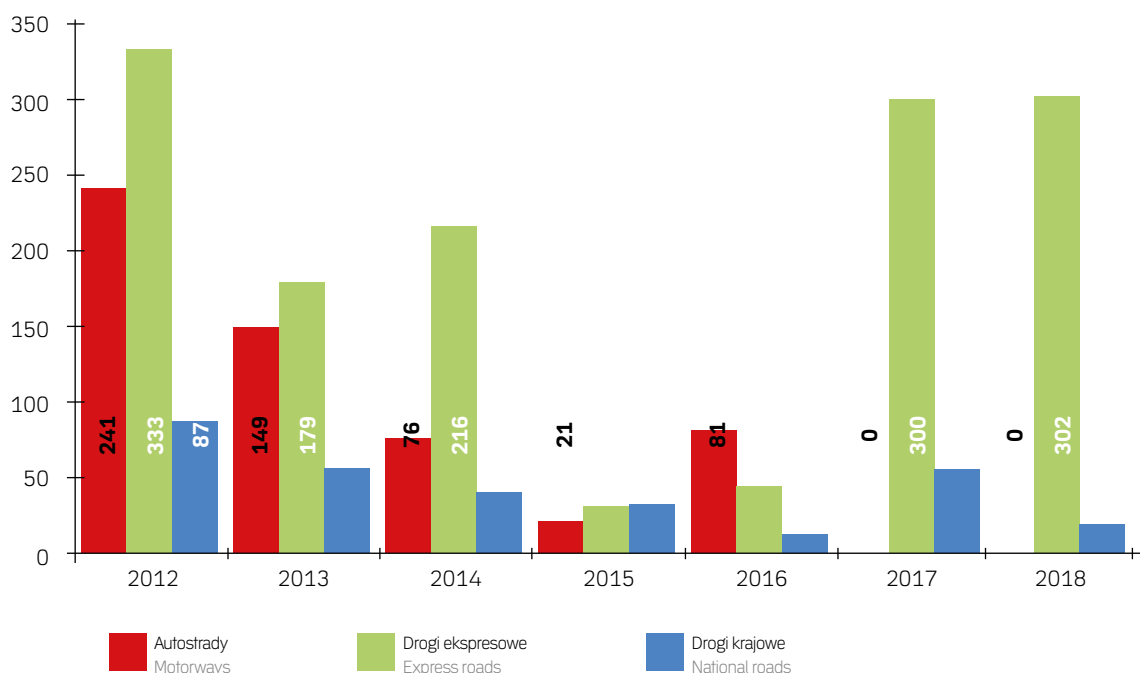
Within the framework of implementing the Program, the General Directorate for National Roads and Motorways has announced, as of the end of 2018, 176 tender procedures for the construction works with the total length of 2258 km, has concluded 165 agreements for construction works with the total length of 2122 km and the total value of approx. PLN 70 billion, of which 725 km of new roads are already available for drivers. At the end of the year, the General Directorate for National Roads and Motorways managed the national roads network with the total length of 17,657 km, including 1639 km of motorways and 2092 km of express roads.

GDDKiA ended year 2018 with the completion of 113 tasks with the total length of 1426 km of national roads. Drivers acquired 321 km of finished roads. There were 11 tasks with a total length of 119 km in the tender procedures. 41 agreements for constructing 535.4 km of roads were concluded.

In year 2018, the drivers have driven along the following sections:

- S11 ring road of Kępno stage I – 3.6 km
- DK33 ring road of Kłodzko – 9.2 km
- S3 Lubin South – Legnica (A4) – 22.6 km
- S8 Ostrów Mazowiecka – the boundary of voivodeships – 9.4 km
- S12 ring road of Puławy – 11.9 km
- S3 Lubin North – Lubin South – 11.3 km
- S3 Nowa Sól – Gaworzyce – 16.4 km
- S3 Gaworzyce – Kazimierzów – 16.9 km
- S8 Poręba – Ostrów Mazowiecka – 16.1 km
- S5 Leszno South – Kaczkowo – 9.5 km
- S3 Legnica – Jawor – 19.7 km
- S3 Jawor – Bolków – 16.1 km
- S7 ring road of Radom – 24.7 km
- S8 Wyszków – Poręba – 13 km
- S7 Koszwały – Nowy Dwór Gdański – 20.5 km
- S7 Nowy Dwór Gdański – Kazimierzowo – 19.1 km
- S5 Radomicko – Leszno South – 19.1 km
- S3 Zielona Góra Północ – Niedoradz – 13.3 km
- DK16 Olsztyn West – Olsztyn South – 10 km
- S3 Niedoradz interchange – Nowa Sól South – 17.3 km
- S7 Chęciny interchange – Jędrzejów section – 21.6 km

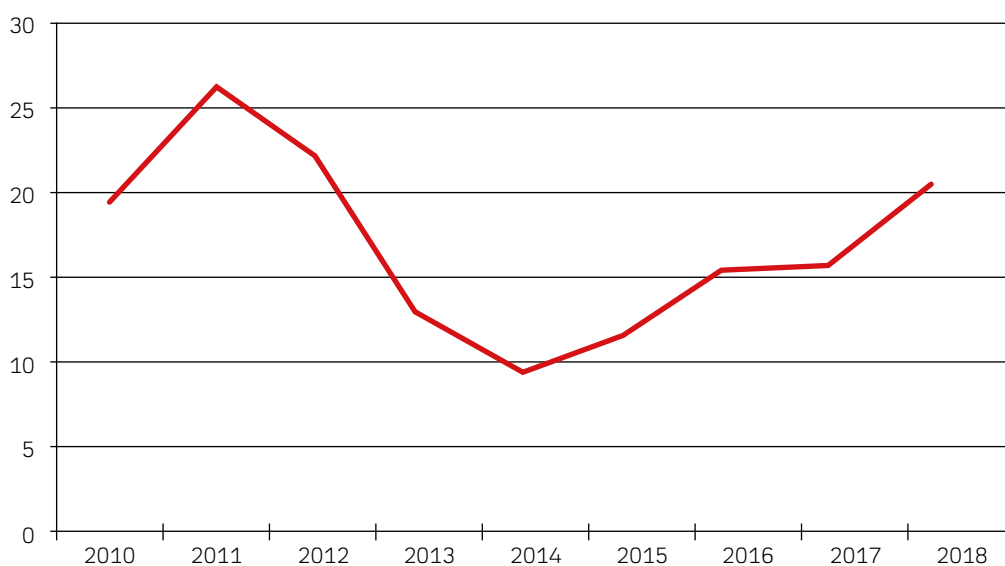
In 2019, approx. 500 km of new roads are planned to be made available to drivers. The announcement of 17 tender procedures with the total value of PLN 20 billion for the construction of 435 km of new roads is also to be announced.



championów budowlanych, zdolnych do szerokiej ekspansji zagranicznej. Przeciwnie, kto poprzednią perspektywę przetrwał i nie zbankrutował, może sobie takiego osiągnięcia gratulować. Im więcej Polska ma pieniędzy do dyspozycji, tym gorsza jest to wiadomość dla firm wykonawczych? Absurd, ale niestety udowodniony w praktyce. W obecnej perspektywie miało być inaczej, ale czy jest? Mamy niestety początki swoistego rodzaju deja vu kiedy w prasie napotykamy arty-

It is nice to write about new kilometers and about money because the amounts make a real impression and stimulate the imagination. Unfortunately, in the previous financial perspective, the huge funds have not contributed to, as the politicians promised, the creation of Polish construction champions, capable of overseas expansion, which is completely different from the situation in other countries (Spain in particular is set as an example). Contrarily, the companies that survived through the

Wydatki GGDKiA, w mld zł Expenses of GDDKiA, in PLN billion



kuły o bankructwach firm podwykonawczych, o pogarszających się wynikach firm wykonawstwa infrastrukturalnego, o zrywaniu kontraktów czy to drogowych czy kolejowych. Na drogach, najgłośniej było w maju o przypadku włoskiego Salini, kiedy to jak czytamy w komunikacie GDDKiA: „po wykorzystaniu wszelkich dostępnych narzędzi mobilizujących wykonawcę, GDDKiA podjęła decyzję o odstąpieniu od umowy z konsorcjum realizującym drogę ekspresową S8 pomiędzy węzłami Marki i Kobyłka.”

Największym problemem ponownie stawać zaczęła się kondycja rynku wykonawczego, której nie najlepszy stan przynosił dodatkowe opóźnienia czy wręcz zatrzymania prac na budowach. Podstawowym problemem jest wspomniany wzrost kosztów realizacji inwestycji. Na zlecenie Izby Gospodarczej Transportu Lądowego i kierowanego przez mnie związku pracodawców Kolejowych Railway Business Forum, powstała analiza zmian kosztów realizacji kolejowych projektów budowlanych w latach 2016-2019. Pokazała ona przede wszystkim nieadekwatność wskaźników GUS, które są brane pod uwagę przy waloryzacji wartości kontraktów. Wg analiz rzeczywiste wzrosty kosztów wyniosły 36,69 proc., podczas gdy wskaźnik produkcji budowlano – montażowej pokazał wzrost jedynie o 2,93 proc. Strona rządowa traktuje te dane jako powrót do cen z 2015 roku, nie zaś jako realne zagrożenie dla prowadzonych projektów. Piszę o analizie kolejowej, jednak w przypadku dróg wskaźniki są niemal identyczne.

Oczywiście, przekraczane dzisiaj (czasami nawet o 150 proc.) kosztorysy inwestorskie zawierają w sobie próby częściowej rekompensaty utraty korzyści na projektach wygrywanych w przetargach w latach 2015-2016, ale nie są one w stanie zniwelować problemu. Bez systemowej zmiany, branża wpadła w koleiny finansowe, co od razu przełożyło się na dużą nieufność sektora bankowego i ubezpieczeniowego. Cały właściwie rok 2018 trwała walka o waloryzację wsteczną, choćby o wskaźnik inflacji. Propozycje strony społecznej zostały jednak w tej materii odrzucone. Rozwiązanie przyjęte dla nowych kontraktów – tych zawieranych od stycznia 2019 roku - jest kompromisem, który dobrze że jest, ale z pewnością nie budzi entuzjazmu. Waloryzacja ma bowiem zostać ograniczona do połowy wartości wynagrodzenia za projekt. Dodatkowo, nie może ona przekroczyć 5 proc. wartości połowy kontraktu, a przyjęcie w koszykach waloryzacyjnych (ceny produkcyjne paliwa, stali, cementu, asfaltu, kruszyw oraz średnie wynagrodzenia pracowników branży) bardzo wysokiego udziału wskaźnika inflacji (20-23 proc. w przypadku projektów drogowych w zależności od rodzaju nawierzchni) będzie sztucznie zaniżać obraz wzrostu cen surowców, produktów czy robocizny.

Propozycją dla ciężących coraz bardziej w portfelu zamówień kontraktów z lat poprzednich miała stać się - omawiana jednak dopiero od początku 2019 roku - modelowa ścieżka zawierania ugód dotyczących podwyższenia wynagrodze-

previous perspective and did not go bankrupt can be proud of themselves. The more money Poland has, the worse news for contractors this is? It is an absurdity, but, unfortunately, empirically confirmed. It was to be different in a current perspective, but is it? Sadly, we are experiencing a sort of déjà vu when reading the articles in the newspapers about the contractors going bankrupt, about the decreasing results of infrastructure contractors and about the road and railway contracts being terminated. When it comes to roads, the most renowned case was the case of Italian Salini, about which the following can be read in the GDDKiA announcement: “having used all available tools motivating the contractor, GDDKiA decided to withdraw from the agreement with the consortium executing expressway S8 between Marki and Kobyłka interchanges.”

The condition of the executive market, the not so good state of which was bringing additional delays or even holding up the construction works, has started to become the most serious problem. The basic problem is the abovementioned increase in the investment implementation costs. Upon the order of the Land Transport Chamber of Commerce and the Railway Business Forum, the railway employers association managed by me, the analysis of changes in the costs of railway construction projects in years 2016-2019 was created. Most of all, it shows the inadequacy of the Central Statistical Office (GUS) indexes taken into account during the valorization of contract values. According to the analyses, the actual increase in costs amounted to 36.69 percent, whilst the construction and erection production index showed only 2.93 percent growth. The government treats this data as the reason for going back to prices from 2015, not as the real threat for the projects carried out. I am writing about the railway analysis, but in the case of roads these indexes are nearly identical.

Of course, today's exceeded bills of quantities (sometimes by even 150 percent) contain the attempts of partial compensation of loss of benefit on projects won in the tender procedures in years 2015-2016, but they are not able to eliminate the problem. Without system changes, the industry fell into financial problems, which immediately resulted in serious distrust of the banking and insurance sector. Actually, the fight for back indexation lasted during the whole year 2018, even for the inflation rate. However, the social side proposals in that area were rejected. The solution adopted for the new contracts—these concluded from January 2019—is a compromise that is good to be, but does not bring the enthusiasm for sure. The valorization will be limited to half of the project remuneration. In addition, the valorization cannot exceed 5 percent of half of the project value and taking a very high contribution of inflation rate (20-23 percent in the case of road projects, depending on the type of pavement) in valorization baskets (production prices of fuel, steel, concrete, asphalt, aggregates and average employers' remuneration in the industry) will artificially decrease the representation of increase of raw materials and products prices as well as labor costs. Discussed from the beginning of year 2019, the model path of

nia w związku z nadzwyczajnym wzrostem cen i kosztów. Ugody zawierane przed sądem powszechnym i pod czujnym okiem Prokuratury Generalnej w uproszczonym postępowaniu pojednawczym miałyby charakter indywidualny i to na wykonawcy ciążyłby obowiązek udowodnienia rażącej straty powstałej w wyniku nieprzewidywalnego wzrostu cen. Z pozostałych ważnych wydarzeń roku 2018 wspomnieć moim zdaniem należy o dwóch.

Po pierwsze, o powołanie ustawą Funduszu Dróg Samorządowych, którego budżet w latach 2019-2028 ma sięgać 36 mld zł. Regulacje mają pozwolić na dofinansowanie remontów, budów i modernizacji dróg lokalnych oraz budowę mostów w ciągach dróg samorządowych. Warto w tym miejscu dodać, że zaległości w naprawach substancji drogowej zarządzanej przez samorządy szacuje się na ok. 100 mld zł. Przepisy zakładają, że wartość dofinansowania pojedynczego projektu ma wynieść maksymalnie 30 mln zł, co będzie pozwalało na realizację projektów dużych łączących gminy i powiaty. Dotychczas funkcjonujące rozwiązania pozwalały na dofinansowanie kwotą maksymalnie 5 mln zł. Ponadto, projekty będą mogły w swojej realizacji wykroczyć poza jeden rok budżetowy. Inwestycje w trasy lokalne będą mogły otrzymać od państwa wsparcie w wysokości do 80 proc.

kosztów inwestycji a wysokość dofinansowanie będzie zależna od poziomu zaможności jednostki samorządu terytorialnego. Podstawowymi źródłami finansowymi funduszu będą wpłaty pochodzące z budżetu państwa, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Państwowego Gospodarstwa

Leśnego Lasy Państwowe oraz wpłaty jednoosobowych spółek Skarbu Państwa i spółek, w których wszystkie akcje (udziały) są własnością Skarbu Państwa. Przewiduje się również pozyskanie środków poprzez emisję skarbowych papierów wartościowych.

Drugim wydarzeniem było przejście przez Państwo odpowiedzialności za funkcjonowanie systemu elektronicznego poboru opłat na drogach. Przetarg na wyłonienie nowego operatora został unieważniony. Oficjalnie z powodu zmniejszenia kosztów systemu. Nieoficjalnie z powodu zbyt dużego opóźnienia w procedurze przetargowej, która nie dawała żadnych szans na płynny wybór w terminie następcy firmy Kapsch. Od 3 listopada 2018 roku za pobór opłat odpowiadać zaczął Główny Inspektor Transportu Drogowego, który natychmiast zlecił to zadanie Instytutowi Łączności, a ten z kolei kolejnym podmiotom, w tym firmie Kapsch i pozostałym pracującym dotychczas na jego rzecz. Od początku swojego funkcjonowania system viaTOLL zebrał ponad 11

concluding settlements concerning the rises of the remuneration in connection with the extraordinary increase of the prices and costs was supposed to become the proposal for orders and contracts from previous years, causing more and more expenses. The settlements concluded before the common court and under the supervision of the General Counsel (Prokuratura Generalna) in a simplified conciliatory proceeding would be of individual character and the Contractor would be obligated to prove the glaring loss caused as a result of the unpredictable price increases.

Of all important events from year 2018, two are worth mentioning.

First, the establishment by an act of Self-Government Roads Fund, the budget of which shall amount to PLN 36 billion in years 2019-2028. The regulations shall allow the co-financing of overhauls, constructions and modernizations of local roads as well as the construction of bridges along national roads. It is worth mentioning that the arrears in repairs of the road infrastructure managed by the local government are estimated at approx. PLN 100 billion.

The provisions assume that the value of co-financing of a single project shall amount to not more than PLN 30 million, which would allow for the execution of huge projects, connecting mu-

nicipalities and local districts. Previous solutions allowed for the co-financing of the project with not more than PLN 5 million. Furthermore, the projects will have the possibility of exceeding one financial year. Investments in local roads will have the possibility of receiving support from the state in the amount of not more than 80 percent of investment costs and the amount of co-

-financing will depend on the wealth of the local government authority. The fundamental financial sources of this fund will be payments from the national budget, National Fund for Environment Protection and Water Management, State Forests National Forests Holding and payments from single-member enterprises of the State Treasury and companies, all shares of which are the property of the State Treasury. Obtaining resources by the issuance of treasury securities is also predicted.

The second event was taking responsibility for the functioning of the electronic road fee collection by the state. The tender for selecting a new operator was canceled. Officially, this was because of the decrease of system costs. Unofficially, this was because of too much of a delay in tender procedure which did not give any chance for a smooth choice of the successor of the Kapsch company within a specified time limit. Since November 3, 2018 the Main Inspectorate of Road Transport started to be responsible for the fee collection and the Inspectorate immedi-

Regulacje mają pozwolić na dofinansowanie remontów, budów i modernizacji dróg lokalnych oraz budowę mostów w ciągach dróg samorządowych.

The regulations shall allow the co-financing of overhauls, constructions and modernizations of local roads as well as the construction of bridges along national roads.

mld zł. Tylko w 2018 roku w ramach systemu poboru opłat do Krajowego Funduszu Drogowego wpłynęły ponad 2 mld zł. przeznaczonych następnie w całości na realizację zadań drogowych. Robocze wyliczenia, związane chociażby z koniecznością utworzenia nowych etatów w ITD wskazywały jednak na wzrost kosztów funkcjonowanie systemu, niestety, raport Najwyższej Izby Kontroli w tym zakresie został póki co – na wniosek GITD – utajniony. Na rok 2021 minister infrastruktury zapowiada wprowadzenie nowego systemu poboru opłat w technologii satelitarnej.

tely assigned this task to the National Institute of Telecommunications, which then assigned this task to the next entities, including Kapsch and other companies working for the Institute. The viaTOLL system earned nearly PLN 11 million from the beginning of its operation. Only in 2018, within the framework of the toll collection system, PLN 2 billion were delivered to the National Road Fund, which were then entirely used for the implementation of road tasks. However, draft calculations, connected, for example, with the need to create new jobs in the Road Transport Inspection, showed the increase of the costs of system operation, unfortunately, the Supreme Audit Office report in this scope is now confidential, upon request of the General Inspectorate of Road Transport. The Minister of Infrastructure will announce the implementation of the new toll collection system in satellite technology in 2021.

TOR

ZESPÓŁ DORADCÓW
GOSPODARCZYCH

Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o. (www.zdgtor.net.pl) jest niezależną firmą doradczą, która specjalizuje się w problematyce różnych aspektów funkcjonowania kolei głównych i przemysłowych, komunikacji miejskiej (zarówno szynowej jak i drogowej), polityki transportowej w obszarze transportu szynowego, w tym restrukturyzacji kolei w Polsce, drogowego oraz lotniczego, planowania strategicznego i doradztwa finansowego dla przedsiębiorstw transportowych, inżynierii ruchu i systemów transportu szynowego i drogowego oraz oddziaływania na środowisko naturalne i jego ochrony.

„TOR” advises private and public transport entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998. We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication (both rail and road transport) and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment. More information at: www.zdgtor.net.pl

PRAWO LAW

PRAWO LAW

POJAZDY AUTONOMICZNE „NA DRODZE” DO REGULACJI

Statystyki Unii Europejskiej w 2018 roku są bezlitosne. Na drogach w UE zginęło ponad 25 tysięcy osób¹. Choć liczba ta z roku na rok maleje, skala zjawiska wciąż budzi niepokój. Jedną z propozycji, mających na celu walkę z tym problemem jest tzw. „Wizja 0”². Zakłada ona m.in., iż do 2050 roku liczba ofiar śmiertelnych w Europie zmniejszy się do tytułowego zera. Cel ten ma zostać osiągnięty m.in. poprzez wyeliminowanie „błędu ludzkiego kierowców” za pomocą rozwiązań sztucznej inteligencji. Realizacja tego ambitnego planu jednak będzie wymagać intensywnych prac legislacyjno-regulacyjnych na szczeblu unijnym i krajowym. Niektóre z tych zmian są już za nami, większość z nich jest jednak dopiero „w drodze”.

Przypomnijmy, że w ślad za wzorem amerykańskiego Stowarzyszenia Inżynierów Motoryzacyjnych³, w Unii również obowiązuje 5-stopniowa skala automatyzacji.

AUTONOMOUS VEHICLES “ON THEIR WAY” TO BEING REGULATED

The statistics are merciless: in 2018, over 25,000 people were killed on roads in the European Union¹. Although this figure is falling with each passing year,

the scale of the phenomenon is still a cause for concern. One of the proposals aimed at counteracting this problem is “Vision Zero”², which plans, among other things, that by 2050 the number of fatalities in Europe will be reduced to the said zero. This goal is to be achieved, among others, by eliminating “human driver error” thanks to AI solutions. However, in order to achieve this ambitious plan, a lot of intensive legislative and regulatory work at the EU and national level will be needed. Some of these changes have already been made, whereas most of them are still “on the road” to kick off.

First, it is worth mentioning that, following the example of the American SAE (Society of Automotive Engineers)³, the

Aby nie stwarzać barier dla pierwszych innowacji w sektorze motoryzacyjnym, unijny prawodawca znowelizował przepisy dotyczące homologacji pojazdów, przewidując procedurę, zgodnie z którą nowe techniki automatyzacji, nawet jeśli nie są przewidziane wprost w przepisach, wciąż będą mogły być walidowane na podstawie zgody Komisji Europejskiej. Warunkiem jest jednak aby – w ślad za planami „Wizji 0” – pojazdy takie zwiększały poziom bezpieczeństwa na drogach lub sprzyjały ochronie środowiska.

To avoid creating barriers to such innovations, the EU legislator amended the regulations on approval of innovative vehicles, providing for a procedure under which new automation techniques – even if they are not directly provided for in the EU regulations – can still be validated on the basis of the European Commission consent. However, in line with the “Vision Zero” plans, such vehicles must make roads safer or contribute to environmental protection.

¹ Dane Komisji Europejskiej <http://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/society/20190410ST036615/statystyki-smiertelnosci-na-drogach-w-ue-infografika> [data dostępu 9.07.2019 r.]

² Biała Księga Transportu Komisji Europejskiej i Dyrekcji Generalnej ds. Mobilności i Transportu, Bruksela 2011, s.11, https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/strategies/doc/2011_white_paper/white-paper-illustrated-brochure_pl.pdf

³ <https://www.sae.org/news/press-room/2018/12/sae-international-releases-updated-visual-chart-for-its-“levels-of-driving-automation”-standard-for-self-driving-vehicles>

⁴ European Commission data <http://www.europarl.europa.eu/news/pl/headlines/society/20190410ST036615/road-fatality-statistics-in-the-eu-infographic> [access date 9.07.2019]

⁵ White Paper on Transport of the European Commission and General Direction for Mobility and Transport, Brussels 2011, p.11, https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/themes/strategies/doc/2011_white_paper/white-paper-illustrated-brochure_pl.pdf

⁶ <https://www.sae.org/news/press-room/2018/12/sae-international-releases-updated-visual-chart-for-its-“levels-of-driving-automation”-standard-for-self-driving-vehicles>

Zgodnie z nią, pojazdy wspomagające kierowcę, wyposażone np. w tempomat, czy mechanizm ułatwiający hamowanie w awaryjnej sytuacji (pojazdy klasy 1-2) są już dostępne na rynku. Natomiast pojazdy zautomatyzowane, mogące jeździć samodzielnie jedynie w niektórych sytuacjach (pojazdy klasy 3-4) są dopiero testowane i pojawiają nie wcześniej niż w 2020 roku. Pojazdy w pełni zautomatyzowane (klasy 5) pozostają obecnie poza zasięgiem unijnych regulacji. Należy spodziewać się ich na rynku dopiero w 2030 roku.

Aby nie stwarzać barier dla pierwszych innowacji w sektorze motoryzacyjnym, unijny prawodawca znowelizował przepisy dotyczące homologacji pojazdów, przewidując procedurę, zgodnie z którą nowe techniki automatyzacji, nawet jeśli nie są przewidziane wprost w przepisach, wciąż będą mogły być walidowane na podstawie zgody Komisji Europejskiej. Warunkiem jest jednak aby – w ślad za planami „Wizji 0” – pojazdy takie zwiększały poziom bezpieczeństwa na drogach lub sprzyjały ochronie środowiska.

Jednak pomimo dużych nadziei, jakie wiąże się z rozwojem pojazdów wykorzystujących rozwiązania sztucznej inteligencji nie należy wykluczyć, szczególnie w początkowych fazach, ich wypadkowości. Warto tu odnotować, iż według prognoz w 2025 r. pojazdy zautomatyzowane powinny stanowić 20% wszystkich aut sprzedawanych na świecie⁴. Czy unijne i polskie prawo jest na to gotowe? W szczególności – czy jesteśmy gotowi na procesy dotyczące odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez ruch pojazdów zautomatyzowanych?

Kluczową wydaje się zwłaszcza kwestia przypisania odpowiedzialności za szkodę wywołaną wypadkiem, w tym znalezienie przyczyn, które do niej doprowadziły. W tym kontekście Unia proponuje, aby pojazdy zautomatyzowane wyposażać w tzw. „czarne skrzynki” tj. rejestratory danych,

5-level scale of automation also applies in the EU. According to this, vehicles equipped with driver assistance systems such as, for example, cruise control or emergency brake assistance (class 1-2 vehicles) – are already available on the market. However, automated vehicles – which in certain situations can self-drive (class 3-4 vehicles) – are only now being tested and will not appear any sooner than 2020. Fully automated vehicles (class 5) are at present outside of EU regulation. It is expected that they will not appear on the market until 2030.

To avoid creating barriers to such innovations, the EU legislator amended the regulations on approval of innovative vehicles, providing for a procedure under which new automation techniques – even if they are not directly provided for in the EU regulations – can still be validated on the basis of the European Commission consent. However, in line with the “Vision Zero” plans, such vehicles must make roads safer or contribute to environmental protection.

However, in spite of the high hopes regarding the development of vehicles using AI solutions, it cannot be ruled out that such vehicles will be accident-prone, particularly at the early stages. Projections indicate that in 2025, automated vehicles should represent 20% of all cars sold around the world⁴. Are EU and Polish laws ready for this? More specifically – are we ready for litigation over liability for damage caused by automated vehicles?

Thus, the question of attributing liability for damage resulting from an accident is still key, including finding the causes that led to it. In this context, the EU has proposed that automated vehicles be equipped with data recorders, or “black boxes”, making it possible to establish who was driving the vehicle at the time of the

Kluczową wydaje się zwłaszcza kwestia przypisania odpowiedzialności za szkodę wywołaną wypadkiem, w tym znalezienie przyczyn, które do niej doprowadziły. W tym kontekście Unia proponuje, aby pojazdy zautomatyzowane wyposażać w tzw. „czarne skrzynki” tj. rejestratory danych, umożliwiające rozstrzygnięcie, kto prowadził urządzenie podczas wypadku – kierowca, czy automatyczny system pojazdu.

Thus, the question of attributing liability for damage resulting from an accident is still key, including finding the causes that led to it. In this context, the EU has proposed that automated vehicles be equipped with data recorders, or “black boxes”, making it possible to establish who was driving the vehicle at the time of the accident – the driver or the vehicle’s automatic system itself.

⁴Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno – Społecznego i Komitetu Regionów z dnia 17.05.2018 r., s. 3, ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/PL/COM-2018-283-F1-PL-MAIN-PART-1.PDF

⁴ dated 17 May 2018 available on: ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2018/PL/COM-2018-283-F1-PL-MAIN-PART-1.PDF

umożliwiający rozstrzygnięcie, kto prowadził urządzenie podczas wypadku – kierowca, czy automatyczny system pojazdu⁵.

Wprowadzenie stosownych regulacji dotyczących pojazdów zautomatyzowanych oczekiwane jest jednak nie tylko na szczeblu unijnym, ale również krajowym. Do tej pory polski ustawodawca wprowadził jedynie definicję „pojazdu autonomicznego”, na mocy której takim pojazdem jest „pojazd samochodowy, wyposażony w systemy sprawujące kontrolę nad ruchem tego pojazdu i umożliwiające jego ruch bez ingerencji kierującego, który w każdej chwili może przejąć kontrolę nad tym pojazdem”. Definicja ta została wprowadzona jednak wyłącznie na potrzeby prac badawczych nad tymi pojazdami i zgodnie z intencją ustawodawcy ograniczona jest do 3 – 4 poziomu zautomatyzowania.

Same podstawy odpowiedzialności za szkody wyrządzonej wypadkami pojazdów mechanicznych zawarte są w Kodeksie Cywilnym („KC”), m.in. w ramach tzw. odpowiedzialności na zasadzie ryzyka np. na podstawie art. 436 § 1 KC gdy za szkodę na mieniu lub osobie odpowiedzialność ponosi posiadacz pojazdu. Wskazana odpowiedzialność na zasadzie ryzyka, przynajmniej teoretycznie, mogłaby mieć zastosowanie również do pojazdów autonomicznych – gdyż KC wiąże ją nie z faktem kierowania pojazdem, a z samym posiadaniem pojazdu. Nie wchodząc w szerokie rozważania, warto jednak wskazać, że ten rodzaj odpowiedzialności, pomimo skutecznej ochrony praw poszkodowanego jest zbyt rygorystyczny dla posiadacza pojazdu. Pomimo bowiem powszechności ubezpieczenia OC, wspomniany posiadacz w sposób niepro-

accident – the driver or the vehicle’s automatic system itself⁵.

However, in spite of certain EU works, the introduction of detailed national regulations is also expected. The Polish legislator began work on this when it introduced the definition of an “autonomous vehicle” in 2018, on the basis of which such vehicle is a “motor vehicle, equipped with systems which control the movement of that vehicle and enable it to move without the intervention of a driver, who can, take over control of the vehicle at any time”. However, this definition was introduced exclusively for the needs of research work on these vehicles and, in accordance with the intention of the legislator, it is confined to the 3rd or 4th level of automation.

The appropriate legal frameworks for civil liability for accidents involving vehicles in general are contained in the Civil Code (“CC”), e.g. under the so-called “risk-based liability” regime set out in the Article 436 Section 1 of CC where the liability for damage to property or damage on a person is on the so-called possessor of the vehicle. This liability regime – at least in theory – could also apply to autonomous vehicles as the CC links it not to the fact of driving the vehicle, but to the possession itself of the vehicle. Without going into an in-depth discussion of this, it is worth pointing out however that this type of liability – in spite of the effective protection of the rights of the injured party – is

too rigorous for the vehicle possessors. This is because, in spite of the universality of third-party liability insurance, the possessor would be disproportionately burdened by the

Proponowanymi reformami odpowiedzialności cywilnoprawnej za wypadki z udziałem samochodów zautomatyzowanych są m.in. odstąpienie od kryterium sprawstwa, przypisanie obiektywnej odpowiedzialności określonym podmiotom, wprowadzenie domniemań prawnych, czy wdrożenie do polskiego prawa tzw. systemu kompensacyjnego „No-Fault”, zgodnie z którym każdy z uczestników sam naprawiałby własną szkodę. Innym z pomysłów jest reforma ubezpieczenia OC, w której ciężar obowiązku ubezpieczenia pojazdu przeszedłby z kierującego pojazdem na rzecz producenta lub dostawcy oprogramowania.

Proposed reforms for the liability for accidents caused by the autonomous cars are e.g. waiving the criterion of perpetration, attributing objective liability to specific entities, introducing a system of legal presumptions or finally implementing the “No-Fault” compensation system into Polish law.

The No-Fault system would be based on the assumption that each of the participants would repair his/her own damage. Another idea is a reform of third-party liability insurance system, in which the obligation to insure a vehicle would pass from the vehicle driver to the manufacturer or software provider.

⁵ Komunikat prasowy Komisji Europejskiej z 26.03.2019 r., http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-1793_pl.htm

⁵ Press release of the European Commission of 26.03.2019, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-1793_pl.htm

porcjonalny byłby obciążony konsekwencjami wad i awarii w pojazdach o bardzo wysokim zaawansowaniu technologicznym, na które jego wpływ jest często znikomy. Konieczne jest zatem rozważenie zmiany ciężaru odpowiedzialności.

Również przy innej podstawie prawnej odpowiedzialności z art. 436 § 2 KC, mającej wyłączone zastosowanie w przypadku „przewozu z grzeczności” lub „zderzenia się mechanicznych środków komunikacji”, w której odpowiedzialność posiadaczy wobec siebie lub podwożącemu wobec pasażera uzależniona jest od przypisania winy za zdarzenie, prawo wydaje się być dalece nieskuteczne. Przy kolizji pojazdów wysoko zautomatyzowanych, w której ich posiadacze nie mieli kontroli nad pojazdem w czasie wypadku, brak jest bowiem możliwości przypisania im winy za zaistniałe zdarzenie. Podobna niejasność zajdzie przy kolizji pojazdu autonomicznego z tym „tradycyjnym”, w której do wypadku doszło w wyniku błędu tego pierwszego.

Powyższe wątpliwości, jak również problem niepewności co do przyczyn kolizji, których udowodnienie mogłoby być wielokrotnie uzależnione od wymagających postępowań dowodowych, prowadzi do postulatów wprowadzenia alternatywnych rozwiązań. Proponowanymi reformami odpowiedzialności cywilnoprawnej za wypadki z udziałem samochodów zautomatyzowanych są m.in. odstąpienie od kryterium sprawstwa, przypisanie obiektywnej odpowiedzialności określonym podmiotom, wprowadzenie domniemań prawnych, czy wdrożenie do polskiego prawa tzw. systemu kompensacyjnego „No-Fault”, zgodnie z którym każdy z uczestników sam naprawiałby własną szkodę. Innym z pomysłów jest reforma ubezpieczenia OC, w której ciężar obowiązku ubezpieczenia pojazdu przeszedłby z kierującego pojazdem na rzecz producenta lub dostawcy oprogramowania. Niektórzy eksperci szacują, iż w perspektywie 10-15 lat rynek wymusi powyższe zmiany, w konsekwencji czego kupujący nabywać będą samochody z gotową już polisą odpowiedzialności producenta, czy innego podmiotu.

Podsumowując, ustawodawcy powinni wziąć pod uwagę, iż pojazdy autonomiczne rysują się na osi czasu bardziej jako technologia jutra, niż wynalazek bliżej nieokreślonej przyszłości. Już teraz, kolejne państwa UE pracują nad wykorzystaniem pojazdów autonomicznych dla różnych celów. Dla przykładu – w Szkocji w 2021 roku mają pojawić się samokierujące autobusy, które każdego tygodnia pokonywać będą 10 tysięcy tras pomiędzy miastem Fife a Edynburgiem. We Francji jedno z przedsiębiorstw motoryzacyjnych zaprezentowało już natomiast model autonomicznej taksówki, który wkrótce wyruszy na francuskie drogi. A to dopiero początek i spodziewamy się, że opisywana rewolucja w dziedzinie motoryzacji będzie z roku na rok przyspieszać. Stąd,

consequences of defects and malfunctions in vehicles with highly advanced technology, where his/her influence over such events is often negligible. It is therefore necessary to consider shifting the burden of liability.

The law seems to be very ineffective also with regard to another legal basis for liability under Article 436 Section 2 of the CC, only applicable in the case of “transport as a courtesy” or “a collision involving motorised means of transport”, in which liability of possessors towards each other and the driver towards the passenger is dependent on attributing fault for the event. In the event of a collision of highly automated vehicles, where the possessors of the vehicles had no control at the time of the accident, it is impossible to attribute fault for the event to the possessors. A similar ambiguity arises in the case of a collision involving an autonomous vehicle and a “traditional” one, where the accident occurred as a result of an error caused by the first vehicle.

The above concerns, as well as the problem of uncertainty as to the causes of a collision (where proving these causes could involve demanding discovery proceedings), have led to calls for the introduction of alternative solutions. Proposed reforms for the liability for accidents caused by the autonomous cars are e.g. waiving the criterion of perpetration, attributing objective liability to specific entities, introducing a system of legal presumptions or finally implementing the “No-Fault” compensation system into Polish law. The No-Fault system would be based on the assumption that each of the participants would repair his/her own damage. Another idea is a reform of third-party liability insurance system, in which the obligation to insure a vehicle would pass from the vehicle driver to the manufacturer or software provider. Some experts estimate that over the next 10-15 years the market will force the introduction of these changes, as a result of which buyers will purchase cars which will be already furnished with third-party liability policy provided by the manufacturer or some other entity.

To sum up, the legislators should take into consideration that the autonomous vehicles appear as a technology of tomorrow rather than an invention of the distant future. Already today, in more and more European Union countries, the work is underway to implement this technology. In Scotland, for example, self-driving buses are to appear in 2021, completing 10,000 trips between the town of Fife and Edinburgh each week. In France, one of the automotive companies has already presented a model of an autonomous taxi, which will soon appear on French roads. This is just the beginning and we expect that this revolution will gather momentum with each passing year. Therefore, though

choć szacuje się, że 95% wypadków drogowych spowodowanych jest błędem ludzkim, który jest naturalnie obcy sztucznej inteligencji, należy – przynajmniej w początkowej fazie testów – przygotować się na skutki wypadków z nią związanych. Już teraz bowiem dochodzi do pojedynczych, lecz szeroko opisywanych kolizji takich pojazdów. Konieczne są zatem zmiany prawne „na drodze” do coraz szerszego zastosowania pojazdów autonomicznych.

Tomasz Koryzma

radca prawny, partner, szef praktyki Nowych Technologii w kancelarii CMS

Adriana Zdanowicz-Leśniak, LL.M

adwokat, prawnik w kancelarii CMS

TECHNOLOGIA 5G W SEKTORZE MOTORYZACYJNYM I KRAJOWE PRZYGOTOWANIA DO JEJ WDROŻENIA

Technologia 5G stanowi kolejny, istotny etap rozwoju bezprzewodowych sieci telekomunikacyjnych. Dzięki takim właściwościom, jak wielokrotnie szybsza transmisja danych oraz mniejsze opóźnienia, ma ona pozwolić na zaoferowanie nowych jakościowo usług zarówno o przeznaczeniu publicznym (np. inteligentny system transportu, sieci energetyczne i wodociągowe, systemy reagowania kryzysowego), jak i prywatnym (Virtual Reality, inteligentne domy, telemedycyna). Dodatkowo, w ramach 5G, z uwagi na większą liczbę urządzeń obsługiwanych przez jedną komórkę sieci, możliwe ma być lepsze jej konfigurowanie. To pozwalać ma na zaoferowanie wielu użytkownikom odmiennych usług w ramach jednej infrastruktury. I tak np. jeden hotspot pozwalać ma na streaming filmów w wysokiej jakości oraz jednocześnie na komunikację pomiędzy urządzeniami domowymi.

Różni to technologię 5G od tych działających obecnie, w ramach których to co robi jeden z użytkowników wpływa na pozostałych, obniżając prędkość transmisji danych.

Rozwój technologii 5G może mieć szczególne znaczenia dla sektora motoryzacyjnego. Zgodnie zresztą z dokumentami Komisji Europejskiej, sektor ten ma być jednym z kluczowych beneficjentów technologii 5G (key vertical industry). Technologia 5G to m.in. autonomiczne i zautomatyzowane samochody, stanowiące przykład na praktyczne wdrożenie idei „Internetu Rzeczy” (Internet of Things). Dzięki 5G samochody będą mo-

it is estimated that 95% of road accidents are caused by human error (which is obviously something unknown to AI), one should be prepared – at least during the initial phase of tests – for the effects of accidents linked to this technology. This is because already today we observe the collisions involving autonomous vehicles. Legal changes are therefore a necessary step on the “road” to a wider use of autonomous cars.

Tomasz Koryzma

attorney-at-law, partner, head of the New Technologies practice at CMS

Adriana Zdanowicz-Leśniak, LL.M

advocate, associate at CMS

5G TECHNOLOGY IN THE AUTOMOBILE SECTOR AND THE PREPARATIONS FOR ITS IMPLEMENTATION IN POLAND

5G technology is the next, significant stage in the development of wireless telecommunications networks. Thanks to such features as much quicker data transmission and fewer delays, this technology will make it possible to offer new quality services both for public uses (e.g. smart transport systems, energy grids and water supply networks, crisis response systems) and private uses (Virtual Reality, smart homes, telemedicine). Also, with 5G, given the greater number of devices operated by one network unit, it will provide for better configuration options. This will make it possible to offer different services to a large number of users within one infrastructure. For example, one hotspot will enable high quality video streaming, as well as communication between ho-

usehold appliances. This distinguishes 5G technology from the technologies available today, where the activity of one user has an impact on other users and reduces data transmission speed.

The development of 5G technology may be of particular importance for the automobile industry. In accordance with the European Commission documents this sector is to be a key vertical industry. 5G technology includes, among other things, autonomous and automated cars which are an example of a practical

Potencjał tkwiący w technologii 5G dostrzeżono również w Polsce, co przełożyło się na pierwsze komercyjne testy, opracowania strategiczne oraz rozwiązania regulacyjne.

The potential of 5G technology has also been noticed in Poland, which has led to the first commercial tests, strategic studies, and regulatory solutions.

gły komunikować się z innymi pojazdami w celu wymiany danych o warunkach ruchu, zdarzeniach na drodze, ale również np. warunków pogodowych, itd. Z kolei komunikacja pojazdów z infrastrukturą wokół dróg (np. z sygnalizacją świetlną) ma pozwolić na optymalizację trasy przejazdu oraz zarządzanie ruchem drogowym. Wyobrazić można sobie również komunikację pojazdów z takimi obiektami jak np. stacje paliw, dzięki czemu możliwe będzie przekazywanie informacji o aktualnych cenach paliw oraz promocjach. W obrębie miast, w ramach tzw. Smart City, pozwala to na wdrażanie jeszcze lepszych systemów kierowania ruchem, naprowadzania na miejsca parkingowe, czy też wypożyczania pojazdów (car sharing, itd.).

Potencjał tkwiący w technologii 5G dostrzeżono również w Polsce, co przełożyło się na pierwsze komercyjne testy, opracowania strategiczne oraz rozwiązania regulacyjne. Ministerstwo Cyfryzacji, koordynujące prace w tym zakresie na poziomie rządowym, w pochodzącej ze stycznia 2018 roku "Strategii 5G dla Polski" założyło realizację głównych celów w zakresie przygotowania Polski na technologię 5G, w tym:

- Pokrycie do 2025 roku wszystkich obszarów miejskich i głównych kolejowych i drogowych szlaków transportowych zasięgiem nowej sieci,
- Wyznaczenie jednego dużego miasta, w którym do końca 2020 roku na zasadach komercyjnych ma funkcjonować sieć 5G (miastem tym ma być Łódź).

Poza szansami i ambitnymi planami, w oficjalnych opracowaniach wymienia się również podstawowe bariery w rozwoju w Polsce technologii 5G, takie jak:

- Zbyt wysokie limity PEM (ochrony przez promieniowaniem elektromagnetycznym), które w Polsce są regulowane rozporządzeniem Ministra Środowiska i są jednymi z najbardziej restrykcyjnych na świecie (są one ok. 100-krotnie większe niż w innych państwach unijnych). Limity te nie pozwalają na uruchamianie dodatkowych urządzeń radiowych pracujących w jednym miejscu, co ma szczególne znaczenie na obszarach miejskich,
- Ograniczenia prawne i finansowe związane z prawem budowlanym oraz prawem o drogach publicznych, co ma szczególne znaczenie w kontekście sektora motoryzacyjnego (m.in. problem wysokości opłat za zajęcie pasa drogowego, które mogą istotnie się różnić, w przedziale

Rozwój technologii 5G może mieć szczególne znaczenia dla sektora motoryzacyjnego. Zgodnie zresztą z dokumentami Komisji Europejskiej, sektor ten ma być jednym z kluczowych beneficjentów technologii 5G (*key vertical industry*).

The development of 5G technology may be of particular importance for the automobile industry. In accordance with the European Commission documents this sector is to be a key vertical industry.

implementation of the Internet of Things concept. Thanks to 5G cars will be able to communicate with other vehicles to exchange data on the traffic conditions, road incidents and e.g. weather conditions, etc. In turn, vehicle communication with the road infrastructure (e.g. traffic light control systems) is to allow for optimising the route and managing the traffic. One can also imagine that it will be possible for vehicles to communi-

cate with e.g. petrol stations which will enable providing information on the current petrol prices and promotions. Within cities, as part of the Smart City this technology will allow for implementing better traffic control, parking guidance or car rental and sharing.

The potential of 5G technology has also been noticed in Poland, which has led to the first commercial tests, strategic studies, and regulatory solutions. In the document "5G Strategy for Poland", the Ministry of Digital Affairs (which coordinates works in this respect on the governmental level) declared the achievement of the main objectives as regards preparing Poland for 5G technology, including:

- By 2025: all urban areas and main rail and road transport routes are to be covered by the new network,
- Designation of one large city in which a 5G network is to operate commercially by the end of 2020 (this city is to be Łódź).

Apart from the opportunities and ambitious plans, official studies also list the basic barriers for the development of 5G technology in Poland, such as:

- Electromagnetic radiation limits which are too high. In Poland these limits are regulated under the Ordinance of the Minister of the Environment and are amongst the most restrictive in the world (they are approximately a hundred times higher than in other EU Member States). Such limits do not enable activating additional radio devices that operate in one location, which is particularly important in urban areas,
- Legal and financial limitations related to the Construction Law, and the Law on Public Roads, which are of particular significance for the automobile industry (amongst others: the problem of the amount of fees for occupying a road lane, which could differ significantly, ranging from PLN 0.01 to PLN 200, depen-

od 0,01 PLN do 200 PLN w zależności od części kraju),

- Potrzebę uproszczenia i skrócenia terminów procesu administracyjnego dla budowy i modernizacji stacji bazowych.

Usunięciu części z barier służy projekt ustawy o zmianie tzw. megaustawy (ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych) oraz niektórych innych ustaw, który został wniesiony w maju 2019 r. do Sejmu.

Proponuje się w nim zmiany m.in. w prawie budowlanym oraz regulacjach dotyczących dróg publicznych, w kierunku obniżenia i ujednoczenia poziomu stawek opłat za zajęcie pasa drogowego. Dodatkowo, zgodnie z projektem jednostka samorządu terytorialnego będzie miała możliwość zawarcia z inwestorem (np. operatorem telekomunikacyjnym) tzw. umowy inwestycyjnej, która pozwalać ma na dodatkowe jeszcze obniżenie stawek. Z kolei umieszczanie punktów dostępu bezprzewodowego o bliskim zasięgu na nieruchomościach stanowiących obszar kolejowy ma być nieodpłatne. W związku z ograniczeniami w zakresie norm PEM planuje się podniesienie obowiązujących limitów co najmniej do połowy norm obowiązujących w innych krajach UE. Z kolei przyjęte w marcu 2019 r. zmiany w Prawie telekomunikacyjnym mają pozwolić na tzw. reshuffling, czyli modyfikację rezerwacji częstotliwości radiowych przydzielonych obecnie na inne cele, w związku z ich przeznaczenie pod 5G.

Wciąż jednak brak w Polsce jednoznacznego wskazania co do preferowanego modelu budowy sieci 5G (komercyjny, publiczny bądź współdzielony). Każdy z tych modeli na określone wady i zalety, jednak większość kluczowych krajowych operatorów opowiada się za modelem komercyjnym, który wydaje się, iż pozwoli na najszybsze wdrożenie 5G, przy zachowaniu przychodów budżetowych w zamian za prawa do użytkowania widma radiowego. Z kolei problem związany z luką finansową (różnicą pomiędzy prognozowanymi wydatkami komercyjnymi a faktycznymi kosztami budowy sieci 5G), szacowaną na ok. 14 mld PLN, ma pomóc zniwelować utworzenie Funduszu Szerokopasmowego, co pozwoli na finansowanie części inwestycji ze środków publicznych (powołanie funduszu zostało uwzględnione w projekcie zmiany megaustawy).

ding on the location in Poland),

- The need to simplify and shorten the time periods of administrative procedures for the construction and modernisation of base stations.

A draft Act submitted to the Lower House of Parliament (Sejm) in May 2019 on the Amendment to the so-called "Major Act" (Act on Supporting the Development of Telecommunications Services and Networks) and Certain Other Acts is aimed at removing some of the barriers.

The draft Act proposes, amongst others, amendments to the Construction Law, as well as to regulations concerning public roads, aimed at reducing and standardising the fee rates for occupying a road lane. Also, according to the draft Act, a local government unit will be able to conclude an investment agreement with an investor (e.g. a telecommunications operator), which will allow for a further rate reduction. Short-range wireless access points are to be installed on railroad properties free of charge. Given the restrictions

concerning electromagnetic radiation limits, it is planned to raise the mandatory limits at least up to the half of the norms in force in other EU Member States. The amendments to the Telecommunications Law - adopted in March 2019 - are aimed at enabling reshuffling, i.e. a modification of the reservation of radio frequencies for 5G that are currently allocated for other purposes.

However, there is still no clear decision in Poland as regards the preferred model for constructing

the 5G network (commercial, public, or shared). There are advantages and disadvantages with each of these models. However, the majority of key domestic operators favour the commercial model which seems to allow for the quickest implementation of 5G, whilst maintaining state revenue in exchange for the rights to use the radio spectrum. The problem of the financial gap (i.e. the difference between the projected commercial outlays and the actual costs of constructing the 5G network), which is estimated at approximately PLN 14 billion, is to be solved by establishing the Broadband Fund. It will allow for financing part of the investment from public funds (the establishment of the fund was taken into account in the draft amendment to the Major Act).

Usunięciu części z barier służy projekt ustawy o zmianie tzw. megaustawy (ustawy o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych) oraz niektórych innych ustaw, który został wniesiony w maju 2019 r. do Sejmu.

A draft Act submitted to the Lower House of Parliament (Sejm) in May 2019 on the Amendment to the so-called "Major Act" (Act on Supporting the Development of Telecommunications Services and Networks) and Certain Other Acts is aimed at removing some of the barriers.

W „Krajowym planie działań: Zmiany przeznaczenia pasma 700 MHz w Polsce” wskazuje się również na problemy związane z „uwolnieniem” pasma 700 MHz, stanowiącego pasmo „pokryciowe”, pozwalające na zapewnienie sygnału na znacznym obszarze kraju, zwłaszcza w terenach nieurbanizowanych. Wciąż bowiem nie osiągnięto porozumienia z Federacją Rosyjską, która korzysta z tego pasma w związku z radionawigacją lotniczą oraz telewizją analogową. Z uwagi zaś na właściwości fal radiowych potencjalne zakłócenia z obszaru zagranicznego mogą być zauważalne nawet do 300 km w głąb terytorium Polski. Sporo pracy również przed sektorem prywatnym, w szczególności głównymi operatorami telekomunikacyjnymi ale również przedstawicielami sektora motoryzacyjnego. Zgodnie bowiem z danymi Komisji Europejskiej łączna liczba testów sieci 5G przeprowadzonych w UE na koniec 2018 roku wynosi 138, z czego jedynie 2 testy wykonano w Polsce.

dr Damian Karwala

radca prawny, starszy prawnik w kancelarii CMS

CZY USUWANIE ZNAKÓW TOWAROWYCH Z POJAZDÓW MOŻE NARUSZAĆ PRAWA PRODUCENTÓW?

Symbol, który ma wiele znaczeń

Znak towarowy to zwięzły, chwytliwy i zapadający w pamięć symbol umożliwiający powiązanie produktu z producentem. Użycie znaku na produkcie umożliwia wyróżnienie produktu w morzu innych towarów tego samego typu. O prawdziwym sukcesie znaku towarowego można mówić wtedy, gdy stanie się on symbolem w szerokim sensie tego pojęcia, będąc nie tylko informacją o pochodzeniu produktu, ale synonimem związanych z nim idei, na przykład prestiżu, swobody, komfortu, elegancji, wolności.

Wydaje się, że podmioty z branży motoryzacyjnej za pomocą oznaczeń identyfikujących pojazdy są w stanie przekazać więcej treści niż jakiegokolwiek inne podmioty obecne na rynku. Nie może zatem dziwić fakt, że przedsiębiorcy o szczególnie silnej pozycji na rynku, dostrzegając związane z tym korzyści ekonomiczne i wizerunkowe, przywiązują ogromną wagę do ochrony własnej marki oraz coraz wytrwalej egzekwują przysługujące im prawa własności intelektualnej.

Wyłączność używania znaku towarowego to istota jego ochrony

Uzyskując ochronę znaku towarowego, czy to poprzez rejestrację znaku na terytorium Polski w Urzędzie Patentowym RP, czy poprzez rejestrację znaku towarowego w Urzędzie Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej, przedsiębiorca uzyskuje to, co jest istotą ochrony wartości marki - wyłączne prawo do używania znaku towarowego w obrocie gospodar-

The “National Action Plan: Changes to the Allocation of the 700 MHz Band in Poland” also points to problems connected with “freeing up” the 700 MHz band, which is a “cover” band enabling the provision of the signal for a significant part of the country, especially in rural areas. This is because no agreement has been reached with the Russian Federation which uses this band for aviation radio navigation and for analogue television. Given the features of radio waves, potential distortion from abroad could be noticeable even up to 300 km into Poland. There is a lot of work in store also for the private sector, in particular for the main telecommunications operators, as well as the representatives of the automobile sector. This is due to the fact that according to European Commission data, a total number of 138 tests of the 5G network were carried out in the EU at the end of 2018, of which only 2 tests were carried out in Poland.

Damian Karwala, Ph.D

attorney-at-law, senior associate at CMS

CAN THE REMOVAL OF TRADE MARKS FROM VEHICLES INFRINGE THE RIGHTS OF MANUFACTURERS?

A symbol that has many meanings

A trade mark is a concise, catchy and memorable symbol which makes it possible to link a product with its manufacturer. Such a symbol also makes it possible to distinguish a product from other goods of the same type. A trade mark is truly successful if it becomes a symbol in the broad sense of the term – not only an indication of the origin of a product, but also a synonym for related values such as prestige, comfort, elegance and freedom.

It seems that by means of vehicle identification markings, automotive industry entities are able to provide more content than any other market player. It is therefore not surprising that businesses with a particularly strong market position, noting the economic and image benefits that this entails, attach great importance to protecting their own brands and enforce their intellectual property rights more and more perseveringly.

The exclusive use of a trade mark is the essence of its protection

By obtaining trade mark protection, either by registering a trade mark at the Patent Office of the Republic of Poland or by registering it at the European Union Intellectual Property Office, a business entity obtains something that is the essence of brand value protection – the exclusive right to use a trade mark in the course of business

czym na obszarze Polski (lub odpowiednio Unii Europejskiej). Wyłącznieść ta obejmuje również prawo do decydowania o pierwszym wprowadzeniu na rynek Europejskiego Obszaru Gospodarczego towaru oznaczonego znakiem. Z powyższej wyłączności wynika także prawo przedsiębiorcy do zakazania osobom trzecim w szczególności używania oznaczenia identycznego z zarejestrowanym znakiem lub podobnego, jeżeli mogłoby to wprowadzić odbiorców w błąd, zwłaszcza co do pochodzenia towaru. Co równie ważne, właściciel znaku towarowego może także zakazać wprowadzania towaru przez jego nabywcę do obrotu na terytorium Polski lub Unii Europejskiej, jeżeli wyprodukowany i oznaczony przez producenta znakiem towarowym produkt nie został uprzednio wprowadzony do obrotu na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego przez właściciela znaku lub za jego zgodą.

Problematyczną kwestią jest fakt, że zarówno polskie prawo, jak i europejskie przepisy, nie zawierają dokładnej definicji „używania znaku towarowego”, a przesądzenie, czy działalność osoby trzeciej stanowi naruszenie prawa ochronnego do znaku towarowego jest uzależnione od tego, czy faktycznie doszło do użycia znaku. Zgodnie uznaje się, że używaniem znaku towarowego jest na przykład umieszczanie znaku producenta na pojeździe, magazynowanie samochodów w celu ich sprzedaży lub używanie oznaczeń w ich reklamie. Jak to zazwyczaj jednak bywa, rzeczywistość wyprzedza regulacje prawne.

Przykładem powyższego jest choćby wątpliwość dotycząca tego, czy usunięcie znaku towarowego producenta z produktu i wprowadzenie go do obrotu pod własną marką może stanowić naruszenie przysługujących producentowi praw do znaków towarowych. Niewątpliwie jest to sytuacja, która dla producenta może być bardzo dotkliwa. W szczególności może wpływać na sposób, w jaki na rynku postrzegany będzie rozpoznawalny przez klientów produkt, a także podważać zaufanie klientów do jego jakości i renomy.

O tym, że jest to sytuacja realna i stanowiąca wyzwanie dla ochrony marki przesądził niedawno Trybunał Sprawiedliwości UE („TSUE”) w sprawie C-129/17 (Mitsubishi Shoji Kaisha Ltd oraz Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe BV przeciwko Duma

in Poland (or in the European Union, respectively). This exclusivity also includes a right to decide on the first placement of a product bearing the trade mark on the market of the European Economic Area (EEA). This exclusivity is also correlated with the right of the business entity to prohibit third parties from using a sign that is identical to the registered trade mark or using a similar sign that could mislead customers, especially as to the origin of the goods. What is more, the trade mark owner may also prohibit the buyer from marketing the product in Poland or in the European Union if the manufactured and trademarked product has not been previously placed in the EEA by the trade mark owner or with his consent.

The problematic issue is that neither Polish law nor European regulations provide a precise definition of the „use of a trade mark”. However, determining whether the activity of a third party constitutes an

infringement of a trade mark depends on whether this trade mark has actually been used. It is agreed that the use of a trade mark is, for example, the placement of the manufacturer's brand on a vehicle, the storage of cars for the purpose of selling them or the use of trade mark in their advertising. However, as is usually the case, reality is ahead of the regulations. An example of this can be a recent question as to whether removing a manufacturer's trade marks from a product and placing it on the market under one's own brand name may constitute an infringement of the manufacturer's trade mark rights. Undoubtedly, this is a situation which may

be very significant for the manufacturer. In particular, it may affect the way a product is perceived by customers and undermine their trust in the quality and reputation of the goods.

This challenging brand protection situation was recently discussed by the Court of Justice of the European Union („CJEU”) in case C-129/17 (Mitsubishi Shoji Kaisha Ltd and Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe BV

Mimo rekomendacji rzecznika, TSUE orzekł, że w przedmiotowym stanie faktycznym można mówić o naruszeniu praw ochronnych do znaków towarowych, a właściciele znaków towarowych mogą sprzeciwić się temu, by osoba trzecia bez ich zgody usuwała z towarów ich znaki towarowe i umieszczała na nich inne oznaczenia w celu dokonania przywozu tych towarów lub wprowadzenia ich do obrotu na terytorium EOG, gdzie nie były dotąd jeszcze sprzedawane.

Despite the Advocate General's recommendation, the CJEU ruled that the situation in question may constitute trade mark infringement and the trade mark owners can oppose the unauthorised removal of their trade marks from goods and the affixing of other signs to their products in order to import those goods or put them on the market in the EEA, where they have not yet been sold.

Forklifts NV oraz G.S. International BVBA), wyrok z dnia 25 lipca 2018 roku.

Usunięcie znaku towarowego producenta z pojazdu może stanowić bezprawne używanie znaku

W przedmiotowej sprawie, spółki Duma Forklifts NV oraz G.S. International BVBA nabywały od Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe BV wyprodukowane przez spółki Mitsubishi wózki widłowe oznaczone znakami towarowymi MITSUBISHI, a następnie, w czasie trwania procedury składu celnego, przed ich wprowadzeniem do obrotu na terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego pozwane spółki a) pozbawiały pojazdy całkowicie znaków towarowych, usuwając znaki towarowe MITSUBISHI, b) dokonywały modyfikacji koniecznych w celu przystosowania produktów do przepisów unijnych, c) umieszczały na pojazdach własne znaki towarowe i zastępowały tablice znamionowe i numery serii własnymi, a następnie d) dokonywały przywozu i sprzedaży wskazanych pojazdów na terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego i w państwach trzecich.

W ocenie Mitsubishi Shoji Kaisha Ltd. opisane działania naruszały prawa ochronne do znaków towarowych MITSUBISHI chronionych na terytorium UE. Pozwane spółki (Duma Forklifts NV oraz G.S. International BVBA) twierdziły zaś, że przedmiotowe pojazdy wwożone są na terytorium Unii po usunięciu znaków towarowych MITSUBISHI, więc nie dochodzi do używania wskazanych znaków i naruszenia jakichkolwiek praw, w tym prawa właściciela znaku do decydowania o pierwszym wprowadzeniu do obrotu na rynek Europejskiego Obszaru Gospodarczego towaru oznaczonego znakiem.

Rzecznik Generalny TSUE, opiniujący sprawę przed wydaniem w niej wyroku, wskazał, że działania pozwanych będące przedmiotem niniejszego postępowania nie mogą stanowić podstawy do stwierdzenia naruszenia prawa ochronnego do znaków towarowych MITSUBISHI. W ocenie rzecznika nie doszło do używania znaków towarowych MITSUBISHI, ponieważ *logicznie rzecz biorąc, usunięcie lub pozbawienie określonego towaru znaku towarowego jest przeciwieństwem używania tego oznaczenia odróżniającego, oraz (...) trudno byłoby uznać, że poprzez usunięcie znaku towarowego (...) osoba dokonująca tego usunięcia nadal używa już nieistniejącego oznaczenia jako elementu identyfikującego pochodzenie towaru.*

Mimo rekomendacji rzecznika, TSUE orzekł, że w przedmiotowym stanie faktycznym można mówić o naruszeniu praw ochronnych do znaków towarowych, a właściciele znaków towarowych mogą sprzeciwić się temu, by osoba trzecia bez ich zgody usuwała z towarów ich znaki towarowe i umieszczała na nich inne oznaczenia w celu dokonania przywozu tych towarów lub wprowadzenia ich do obrotu na terytorium EOG, gdzie nie były dotąd jeszcze sprzedawane.

W szczególności TSUE uznał, że działania takie pozbawiają właściciela znaku towarowego możliwości skorzystania z przysługującego mu prawa do kontrolowania pierwszego wprowadzenia do obrotu w EOG towarów

v Duma Forklifts NV and G.S. International BVBA), in which a judgment was delivered on 25 July 2018.

The removal of the manufacturer's trade mark from the vehicle may constitute the unlawful use of the trade mark

In the above case, Duma Forklifts NV and G.S. International BVBA purchased from Mitsubishi Caterpillar Forklift Europe BV forklift trucks bearing the MITSUBISHI trade marks manufactured by Mitsubishi and then, during the customs warehousing procedure, before they were placed on the market in the EEA, the defendant companies (a) completely deprived the vehicles of their trade marks, by removing MITSUBISHI's trade marks, (b) made the modifications necessary to adapt the products to EU legislation, (c) affixed their own trade marks to the vehicles and replaced the identification plates and serial numbers with their own, and finally (d) imported those vehicles into the EEA and to third countries where they sold them.

According to Mitsubishi Shoji Kaisha Ltd., the described actions violated the protection rights of the MITSUBISHI trade marks protected in the territory of the EU. The sued companies (Duma Forklifts NV and G.S. International BVBA) claimed that the vehicles in question were imported into the EU after the removal of the MITSUBISHI trade marks, which means that there is no use of the trade marks and no infringement of any rights, including the right of the trade mark owner to decide on the first placement in the EEA of the goods bearing the trade mark.

The Advocate General of the CJEU, who gave his opinion on the case before the judgment was delivered, pointed out that the defendants' actions, which are the subject of the present proceedings, cannot constitute the infringement of the MITSUBISHI trade marks. In his opinion, the MITSUBISHI trade marks were not used because, *logically, the removal or withdrawal of a trade mark from a particular product amounts to the opposite of use of that trade mark, so (...) It can hardly be said that, by stripping a product of a trade mark (...) the person carrying out that act continues to use the deleted sign as an element identifying the origin of the goods.*

Despite the Advocate General's recommendation, the CJEU ruled that the situation in question may constitute trade mark infringement and the trade mark owners can oppose the unauthorised removal of their trade marks from goods and the affixing of other signs to their products in order to import those goods or put them on the market in the EEA, where they have not yet been sold.

In particular, the CJEU held that such actions deprive the trade mark owner of the right to control the first placing of tra-

opatrzonych jego znakiem. Co równie ważne, Trybunał uzasadnił konieczność ochrony producenta przed takim działaniem również tym, że działalność importera naruszałaby funkcje inwestycyjną i reklamową znaków towarowych.

Jak wielokrotnie wskazywał TSUE, przez inwestycyjną funkcję znaku towarowego rozumie się możliwość wykorzystania przez właściciela znaku do zdobycia lub utrzymania reputacji pozwalającej na pozyskanie i przywiązanie do siebie konsumentów za pomocą rozmaitych technik handlowych. Funkcja reklamowa z kolei polega na wykorzystaniu znaku w celach reklamowych, aby dostarczyć konsumentowi informacji na temat towarów lub usług

i przekonać go do ich zakupu. Innymi słowy, usuwanie oznaczeń znacząco ograniczałoby możliwość przywiązania do siebie klientów przez producenta.

Interesujące jest również to, że za zakazem tego typu działania tylko dodatkowo przemawia fakt, że przywiezione lub wprowadzone do obrotu towary, z których wskazane znaki towarowe zostały usunięte, wciąż mogą być rozpoznane przez właściwy krąg odbiorców jako pochodzące od uprawnionego z prawa ochronnego do znaku towarowego. TSUE wskazał bowiem, że podstawowa funkcja znaku towarowego może zostać naruszona niezależnie od tej okoliczności.

Najciekawszą, z punktu widzenia praktyki, konkluzją wydaje się być jednak ta w pewien sposób ukryta między wierszami wskazanego wyroku. Należy bowiem zauważyć, że aby rozważyć, czy w przedmiotowej sprawie doszło do naruszenia prawa ochronnego do znaku towarowego, TSUE musiał najpierw *de facto* przesądzić, że usuwanie znaków towarowych jest ich używaniem i może wkraczać w monopol, jaki został przyznany ich właścicielom. W tym zakresie komentowany wyrok wydaje się być precedensowy, a podejście do problemu używania znaku towarowego może rodzić w przyszłości ciekawe zagadnienia.

Co może przynieść przyszłość?

Wyrok wydany przez TSUE dotyczy szczególnej sytuacji, jaką jest usunięcie znaku towarowego producenta z pochodzącego od niego produktu, przed jego pierwszym wprowadzeniem

Interesujące jest również to, że za zakazem tego typu działania tylko dodatkowo przemawia fakt, że przywiezione lub wprowadzone do obrotu towary, z których wskazane znaki towarowe zostały usunięte, wciąż mogą być rozpoznane przez właściwy krąg odbiorców jako pochodzące od uprawnionego z prawa ochronnego do znaku towarowego. TSUE wskazał bowiem, że podstawowa funkcja znaku towarowego może zostać naruszona niezależnie od tej okoliczności.

It is also interesting that the prohibition of such action is only additionally supported by the fact that the goods with the removed trade marks that were imported or placed on the market can still be identified by the relevant public as originating from the trade mark holder. The CJEU held that the fundamental function of a trade mark may be affected irrespectively of such circumstances.

de marked goods in the EEA market. Equally important, the Court justified the need to protect the manufacturer against such action also by the fact that the importer's activity would undermine the investment and advertising functions of the trade marks. As the CJEU has previously emphasized, the investment function of a trade mark is understood as the ability of its owner to use the trade mark to acquire or preserve a reputation capable of attracting consumers and retaining their loyalty through various commercial techniques. The advertising function, on the other hand, is to use the trade mark for advertising purposes in order to provide the consumer with information about the goods or services and to convince him to buy them. In other words, removing the trade mark would significantly reduce the manufacturer's ability to increase customer loyalty.

In other words, removing the trade mark would significantly reduce the manufacturer's ability to increase customer loyalty.

It is also interesting that the prohibition of such action is only additionally supported by the fact that the goods with the removed trade marks that were imported or placed on the market can still be identified by the relevant public as originating from the trade mark holder. The CJEU held that the fundamental function of a trade mark may be affected irrespectively of such circumstances.

However, from the practical point of view, the most interesting conclusion seems to be the one, in a certain way, hidden between the lines of the indicated judgment. It should be noted that in order to consider whether there was an infringement of the trade mark in this particular case, the CJEU had to first determine that the removal of a trade mark is actually its use and may encroach on the monopoly granted to their owners. In this respect, the judgment seems to be precedential and the approach to the problem of trade mark use may have interesting consequences.

What may the future bring?

The judgment issued by the CJEU concerns a situation of removing a manufacturer's trade mark from the product before the first placement of the product on the

do obrotu na terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Stwierdzenie, że usunięcie znaku towarowego z produktu jest *de facto* jego użyciem, stanowi *novum* w ochronie znaków towarowych, nie tylko dla producentów pojazdów.

Niewątpliwie wyrok powinien przyczynić się do ochrony praw właścicieli marki, bowiem potwierdza i wskazuje, że droga do obejścia praw przyznanych uprawnionym do znaków towarowych do decydowania o pierwszym wprowadzeniu towaru oznaczonego znakiem na rynku Europejskiego Obszaru Gospodarczego, polegająca na usuwaniu ich symboli z produktów, może być w najlepszym wypadku wyboista. W istocie, inne orzeczenie Trybunału mogłoby usankcjonować niekorzystną dla producentów praktykę uderzającą w ich fundamentalne interesy.

W ocenie autorów artykułu możliwy jest również wniosek, że interpretacja skutków płynących z powyższego wyroku wzmocni ochronę właścicieli marek na jeszcze innej płaszczyźnie. Wskazany wyrok może bowiem służyć za wskazówkę do rozstrzygnięcia innych niejednoznacznych sytuacji związanych z usuwaniem (a nawet zasłanianiem) znaku identyfikującego producenta, zwłaszcza w kontekście rozpoznawalności jego produktu na rynku, czy innych sytuacji zmierzających do osłabienia oddziaływania na klientelę symboli kojarzonych z produktami. Z wyroku bowiem jednoznacznie wynika, że mogą to być działania skutkujące naruszeniem faktycznych interesów producentów. Wyrok może zatem również wpłynąć na to jak postrzegamy wartość marki oraz produktów i jakie aspekty należy brać pod uwagę przy ochronie ich wartości.

Maciej Olejnik

radca prawny, rzecznik patentowy,
starszy prawnik w kancelarii CMS

Katarzyna Zygmunt

aplikantka adwokacka, prawnik w kancelarii CMS

RPM ZNÓW POD LUPĄ ORGANÓW ANTYMONOPOLOWYCH

Większość przedsiębiorców jest świadoma, że ustalanie cen z innymi przedsiębiorcami jest – co do zasady – nielegalne. Obowiązek zachowania szczególnej ostrożności w relacjach z konkurentami wydaje się oczywisty, ponieważ porozumienia cenowe pomiędzy konkurentami są szczególnie niebezpieczne, a udział w kartelu cenowym grozi nałożeniem bardzo wysokich kar przez organy antymonopolowe.

Dopuszczalność ustalania cen odsprzedaży w relacji pomiędzy dostawcą a odbiorcą (np. producentem i dealerem samochodów) może jednak budzić większe wątpliwości – przedsiębiorcy mogą postrzegać tego rodzaju praktykę jako coś nieszkodliwego dla konkurencji. Tymczasem, ustalanie cen odsprzedaży towaru (lub usługi) w relacji wertykalnej, tj. pomiędzy dostawcą a odbiorcą (tzw. Resale Price Maint-

market in the European Economic Area. The decision that the removal of a trade mark from a product constitutes its use is a novelty, not only for vehicle manufacturers.

Undoubtedly, the judgment should contribute to protecting the interests of brand owners. It shows that it may not be so easy to circumvent the rights of trade mark owners, including the right to decide on the first product placement in the EEA market. Indeed, a different Court judgment could legitimise a practice which is unfavourable to manufacturers and affects their fundamental interests.

In the opinion of the authors of the article, it is also possible to conclude that the interpretation of the abovementioned judgment will strengthen the protection of brand owners on yet another level. It may serve as a guideline to resolving other ambiguous situations related to the removal (or even covering up) of the manufacturer's identification marks, especially in the context of the product's recognition, or other situations aimed at weakening the impact of symbols associated with products on customers. The judgment clearly states that these actions may result in the infringement of the actual interests of producers. Therefore, the judgment may also affect the way we perceive the value of the brand and products and it may indicate what aspects should be taken into account when protecting the values generated by trade marks.

Maciej Olejnik

attorney-at-law, patent attorney,
senior associate at CMS

Katarzyna Zygmunt

advocate trainee, lawyer at CMS

RPM UNDER ANTIMONOPOLY SCRUTINY AGAIN

Most business entities are aware that fixing prices with other business entities is – in principle – illegal. That one has to be particularly cautious in relations with competitors seems obvious, because pricing arrangements among competitors are particularly dangerous and involvement in a pricing cartel entails a risk of severe penalties being imposed by antimonopoly authorities.

However, the admissibility of resale pricing arrangements between a supplier and a customer (e.g. a car manufacturer and a dealer) may pose greater doubts – business entities may view this practice as non-detrimental to competition. Meanwhile, agreeing resale prices of goods (or services) in a vertical relation, i.e. between a supplier and a customer (also known as Resale

nance – RPM), jest również zakazane i wiąże się z ryzykiem interwencji organów antymonopolowych. Przy czym należy zaznaczyć, że powyższy zakaz dotyczy przede wszystkim relacji pomiędzy producentem a dealerem, który jest niezależny i nie jest częścią grupy kapitałowej producenta. Jeżeli dealer jest częścią grupy producenta, to ich wzajemne relacje – również w zakresie dopuszczalności stosowania RPM – będą oceniane odmiennie.

Zarówno polskie, jak i unijne przepisy prawa ochrony konkurencji uznają ustalanie cen odsprzedaży towaru za porozumienie ograniczające konkurencję na rynku. Co więcej, jest to porozumienie zaliczane do najgroźniejszych naruszeń prawa konkurencji (tzw. hardcore restrictions) – zakazanych ze względu na ich antykonkurencyjny cel. Oznacza to, że ustalanie cen odsprzedaży jest nielegalne nawet jeżeli ceny dla odbiorców końcowych ustalają przedsiębiorcy o niskich udziałach rynkowych, a sama praktyka nie wywarła żadnego negatywnego wpływu na rynek. Organy antymonopolowe (Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów – „UOKiK” i Komisja Europejska – „KE”) uznają ustalanie cen pomiędzy producentem a dealerem za praktykę zakazaną, ponieważ uważają, że cel takiego uzgodnienia jest zawsze antykonkurencyjny. W świetle takiego stanowiska organów, obrona przed zarzutem polegająca na tłumaczeniu, że ustalanie cen dotyczy tylko produktów jednej marki, podczas gdy istnieje silna presja konkurencyjna ze strony innych marek, nie jest zazwyczaj skuteczna – organy antymonopolowe uznają, że konkurencja wewnątrzmarkowa (pomiędzy dealerami) jest równie ważna i należy ją chronić.

Za udział w zakazanym porozumieniu ograniczającym konkurencję (w tym RPM) grozi kara maksymalnie do 10% obrotu przedsiębiorcy. Organy antymonopolowe obliczając karę za nielegalne porozumienia w pierwszej kolejności biorą pod uwagę charakter samej praktyki, a dopiero w następnym kroku okoliczności indywidualne dotyczące danej sprawy, takie jak np. stopień winy poszczególnych uczestników, czas trwania całej praktyki, czy też skutki rynkowe nielegalnego porozumienia. W związku z tym, że RPM są zaliczane do najcięższych naruszeń prawa konkurencji, to kary nakładane

Price Maintenance – RPM), is also prohibited and it entails a risk of intervention by antimonopoly authorities. It is noteworthy that this prohibition concerns primarily the relationship between a manufacturer and a dealer being an independent entity and not part of the manufacturer's capital group.

If the dealer is part of the manufacturer's group, the relationship between the two – also in terms of RPM admissibility – will be assessed differently.

Under Polish and EU competition law, agreeing the resale price of goods is regarded as an agreement restricting competition on the market. What is more, this kind of agreement is rated among the most serious violations of competition law (also referred to as “hardcore restrictions of competition”), which are prohibited due to their anti-competitive object. This means that agreeing resale prices is illegal even if prices for end customers are agreed among business entities with low market shares and

the practice itself does not have any negative impact on the market. The antimonopoly authorities (President of the Office of Competition and Consumer Protection – “UOKiK” – and the European Commission – “EC”) view the fixing of prices between a manufacturer and a dealer as a prohibited practice since they believe that the object of such an agreement is always anti-competitive. In light of such standpoint presented by the authorities, explaining that the price agreement only concerns one brand while there is strong competitive pressure from other brands is usually not an effective defence against such an accusation – the antimonopoly authorities believe that intra-brand competition (among dealers) is equally important and needs to be protected.

The maximum penalty threatened for participating in an agreement restricting competition (including RPM) amounts to 10% of the business entity's turnover. When calculating the fine for participating in an illegal agreement, the antimonopoly authorities first take into consideration the nature of the practice concerned, and only then do they consider the individual circumstances of the given case, such as the degree of fault of the individual participants, the duration of the practice or the impact of the illegal agreements on the market. As RPM is rated among the most serious violations

Zarówno polskie, jak i unijne przepisy prawa ochrony konkurencji uznają ustalanie cen odsprzedaży towaru za porozumienie ograniczające konkurencję na rynku. Co więcej, jest to porozumienie zaliczane do najgroźniejszych naruszeń prawa konkurencji (tzw. hardcore restrictions) – zakazanych ze względu na ich antykonkurencyjny cel.

Under Polish and EU competition law, agreeing the resale price of goods is regarded as an agreement restricting competition on the market. What is more, this kind of agreement is rated among the most serious violations of competition law (also referred to as “hardcore restrictions of competition”), which are prohibited due to their anti-competitive object.

na przedsiębiorców za zawarcie tego rodzaju porozumienia mogą być znaczące.

Nie należy również zapominać o odpowiedzialności indywidualnej osób zarządzających, które umyślnie dopuściły do naruszenia zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję. Menadżerom grozi indywidualna kara w wysokości do 2 mln. PLN, a Prezes UOKiK zapowiedział już, że będzie rozważał zasadność ukarania osób zarządzających w każdym postępowaniu, w tym dotyczącym RPM.

Teoretycznie istnieje możliwość udowodnienia, że w konkretnej sytuacji porozumienie dotyczące ustalania cen od sprzedaży nie powinno być uznawane za nielegalne ze względu na pozytywne skutki, które powoduje. Skorzystanie z tego rodzaju indywidualnego wyłączenia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję zależy od wykazania szeregu przesłanek, takich jak (i) przyczynienie się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub postępu technicznego, (ii) zapewnienie nabywcy lub użytkownikowi odpowiedniej części wynikających z porozumień korzyści, (iii) nie nakładanie na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów oraz (iv) nie stwarzanie tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów. W praktyce udowodnienie powyższych przesłanek jest bardzo trudne – wymaga wykonania analizy ekonomicznej i przedstawienia ekonomicznych dowodów i przekonujących argumentów. Przy tym nie ma pewności, że organ antymonopolowy zaakceptuje przedstawioną argumentację, co oznacza, że nawet po samodzielnym wykonaniu indywidualnej analizy ekonomicznej, nie będzie można wykluczyć ryzyka nałożenia przez organ kary za RPM.

Organy antymonopolowe są bardzo aktywne w zwalczaniu RPM. Szczególnie bogata jest w tym zakresie praktyka orzecznicza UOKiK. Od 2008 roku UOKiK wydał ponad 70 decyzji, w których stwierdził stosowanie przez przedsiębiorców wertykalnych porozumień cenowych oraz nałożył na przedsiębiorców kary (często bardzo wysokie, sięgające nawet 52 mln PLN, jak w przypadku Polskiego Koncernu Naftowego ORLEN S.A.). Przeglądając się szczegółowo częstotliwości wydawanych decyzji oraz wysokości nakładanych kar na przedsiębiorców, można wyodrębnić pewne trendy w zwalczaniu RPM przez UOKiK.

Do 2013 roku UOKiK wydawał każdego roku od kilku do kilkunastu decyzji i nakładał relatywnie wysokie kary na przedsiębiorców. Decyzje wydawane przez UOKiK w tym okresie dotyczyły nie tylko stanów faktycznych, w których niedozwolone porozumienia cenowe były wprost zawarte w umowach stosowanych przez przedsiębiorców. Występowały również takie sprawy, w których UOKiK stwierdzał zawarcie porozumień w przypadku mniej formalnych porozumień dokonywanych między dostawcą (producentem) a dealerem. Dowodem dokonywania takich ustaleń była m.in.

of competition law, fines imposed on business entities for entering into such agreements may be considerable.

Another aspect that one must bear in mind is the individual liability of managers who have intentionally allowed a violation of the prohibition to enter into agreements restricting competition. Managers may face an individual penalty of up to PLN 2 million, and the President of the UOKiK has already announced that he would consider the expediency of punishing managers in all proceedings, including those dealing with RPM cases.

It is theoretically still possible to prove that in a particular case an agreement concerning the fixing of resale prices should not be recognised as illegal due to the positive effects it has. Whether this individual exemption from the general prohibition to enter into agreements restricting competition can be effectively claimed depends on whether one can demonstrate to have met a series of prerequisites, such as (i) contributing to improving production or distribution of goods, or technical progress, (ii) providing the purchaser or user with a share in the benefits resulting from a particular agreement, (iii) no restrictions being imposed upon the business entities concerned besides those that are necessary to achieve those objectives, and (iv) no opportunity being created for those business entities to eliminate competition from the relevant market in terms of a significant portion of the goods concerned. In practice, it is very difficult to prove that these prerequisites have been met – one must conduct an economic analysis and present economic evidence and compelling arguments. Besides, there is no certainty that the antimonopoly authority will accept the presented arguments, which means that, even after conducting an individual economic analysis, one cannot rule out the risk of the authority imposing a penalty for participating in an RPM scheme.

Antimonopoly authorities are very active in combatting RPM. The UOKiK has a particularly rich adjudication practice in this regard. Since 2008, the UOKiK has issued over 70 decisions in which it found business entities to have applied vertical pricing agreements and imposed fines (which were often very high, amounting to as much as PLN 52 million, as was the case with Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A.). When one takes a closer look at the frequency of the decisions issued and the amounts of fines imposed on business entities, certain trends may be observed in the combatting of RPM schemes by the UOKiK.

Until 2013, the UOKiK would issue from a handful to over a dozen decisions each year and impose relatively high fines on business entities. The UOKiK's decisions in that period concerned not only situations where prohibited price arrangements were explicitly contained in agreements executed between business entities. There were also cases where the UOKiK would decide that an agreement had been executed in the case of less formal arrangements made between a supplier (manufacturer) and a dealer. The decision could be based on evidence

korrespondencja mailowa i kontakty telefoniczne, w wyniku, których dealerzy dostosowywali swoje ceny do poziomu narzucanego (lub oczekiwanego) przez dostawcę.

Na marginesie warto wskazać, że podobną praktykę zakwestionowała KE również w przypadku branży motoryzacyjnej w decyzji wydanej w 2001 dotyczącej Volkswagen AG. KE uznała, że spółka uzgadniała z wyłącznymi przedstawicielami swojej sieci dystrybucyjnej rygorystyczne dyscypliny taryfowe w zakresie sprzedaży modelu Volkswagen Passat. KE podniosła, że zachowanie Volkswagen AG zmierzało do wywierania wpływu na dystrybutorów przy wykonywaniu przez nich umów. Ten niedozwolony wpływ przejawiał się m.in. poprzez kierowanie okólników i pism w których spółka wzywała dystrybutorów do stosowania polityki handlowej i cenowej korzystnej dla Volkswagen AG (pod rygorem rozwiązania zawartych umów).

Z kolei od 2014 roku UOKiK zmienił częściowo swoje podejście do RPM – wszczynął niewiele postępowań w zakresie stosowania RPM oraz w zasadzie nie wydawał decyzji w tym zakresie. Zamiast wydawania decyzji i nakładania kar na przedsiębiorców, UOKiK stosował tzw. miękkie wezwania, w których wzywał przedsiębiorców do zaprzestawiania stosowania niedozwolonych praktyk (jeżeli przedsiębiorca dostosowywał się do takiego wezwania to UOKiK nie wszczynął formalnego postępowania przeciwko przedsiębiorcy).

Czasy łagodniejszego podejścia do RPM są już jednak za nami. Ostatnio UOKiK zapowiedział, że ponownie będzie wszczynął postępowania w sprawie RPM i będzie nakładał na przedsiębiorców wysokie kary. UOKiK zauważył, że tzw. miękkie wezwania kierowane w poprzednich latach do przedsiębiorców okazały się być nieskuteczne i RPM w dalszym ciągu jest problemem, z którym należy walczyć za pomocą ostrzejszych narzędzi, takich jak np. kary pieniężne (mają to chociażby potwierdzać anonimowe zgłoszenia składane UOKiK przez sygnalistów, które w znacznej części dotyczą właśnie RPM).

Co ciekawe, wydaje się, że zwalczanie RPM znów znalazło się w kręgu zainteresowania unijnego organu antymonopolowego – KE. W lipcu 2018 roku, po 15 latach przerwy od wydania poprzedniej decyzji w zakresie RPM, KE wydała cztery nowe decyzje dotyczące praktyk stosowanych przez producentów elektroniki użytkowej tj. Asus, Philips, Pioneer oraz Denon & Marantz. KE uznała, że producenci narzucali sztywne lub minimalne ceny po których dystrybutorzy mieli oferować produkty konsumentom. Zdaniem KE stosowanie RPM ograniczało prawo dystrybutorów internetowych do ustalania własnych cen detalicznych na wiele produktów elektroniki użytkowej.

Warto również odnotować, że w powyższych sprawach producenci stosowali zaawansowane narzędzia monitorujące, które pozwalały im na bieżąco i skutecznie monitorować poziom cen odprzedaży stosowany przez dystrybutorów. Jeżeli dystrybutorzy nie stosowali cen oczekiwanych przed dostawców, to musieli się liczyć z dotkliwymi sankcjami m.in., w zakresie wstrzymania dostaw zamawianych przez nich produktów.

such as email correspondence or phone contacts as a result of which dealers would adjust their pricing to the level required (or expected) by the supplier.

The EC challenged a similar practice in the automobile industry in a decision issued in 2001 concerning Volkswagen AG. The EC determined that the company agreed rigorous tariff disciplines concerning the sale of the Volkswagen Passat model with the exclusive representatives of its distribution network. The EC stated that Volkswagen AG's conduct was aimed at influencing the performance of agreements by distributors. Such prohibited influence was exercised by, among other things, distributing circulars and letters in which the company requested the distributors to apply a commercial and pricing policy favourable for Volkswagen AG (otherwise it would terminate the concluded agreements).

In turn, since 2014 the UOKiK has partially changed its approach to RPM – it commenced few proceedings concerning the application of RPM and in principle it did not issue decisions in this respect. Instead of issuing decisions and imposing fines on business entities, the UOKiK applied soft requests under which business entities were requested to cease prohibited practices (if a business entity complied with such request, the UOKiK did not institute formal proceedings against it).

However, a more lenient approach to RPM is no longer applied. Recently, the UOKiK announced that it will institute RPM-related proceedings and will impose high fines on business entities. The UOKiK noted that the soft requests sent to business entities in previous years proved to be ineffective and RPM continues to be a problem that needs to be dealt with using more rigorous tools, such as fines (this is confirmed by anonymous tips submitted to the UOKiK by whistle-blowers, which to a significant extent refer to RPM).

Interestingly, it seems that combating RPM is once again on the EC's radar – the EU antimonopoly authority. In July 2018, 15 years after the last RPM-related decision was issued, the EC issued four new decisions concerning practices applied by manufacturers of consumer electronics i.e. Asus, Philips, Pioneer and Denon & Marantz. The EC determined that the manufacturers imposed fixed or minimal prices at which distributors were to offer the products to consumers. In the EC's view, the application of RPM limited the Internet distributors' right to establish own retail prices of consumer electronics.

In the above cases, manufacturers applied advanced monitoring tools that allowed for ongoing and effective monitoring of the resale price level used by the distributors. If distributors failed to apply the prices expected by the suppliers, they had to deal with severe sanctions that involved, among other things, suspending deliveries of the ordered products.

Podczas prowadzonego postępowania, wszyscy przedsiębiorcy współpracowali z KE, z własnej inicjatywy przedłożyli KE obciążające ich dowody oraz przyznali się do naruszenia. W związku z tym KE mogła obniżyć wysokość nakładanych kar. Pomimo to, kary nałożone przez KE były bardzo wysokie (na Asus nałożono karę w wysokości 63 mln. EUR, na Philips 29 mln. EUR, na Pioneer 10 mln. EUR a na Denon & Marantz 8 mln. EUR).

Biorąc pod uwagę wysokość grożących za RPM kar oraz skoncentrowanie organów na zwalczaniu tego rodzaju praktyk, warto zwrócić uwagę na unikanie stosowania RPM. W celu ułatwienia przedsiębiorcom oceny, czy stosowane przez nich praktyki w relacjach wertykalnych (w tym RPM) są legalne, KE publikuje specjalne wytyczne (Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych). W związku z tym, że ostatnie wytyczne opublikowane zostały w 2010 roku, KE pracuje obecnie nad ich uaktualnieniem i dostosowaniem do zmieniającego się otoczenia rynkowego. W konsultacjach dotyczących nowych wytycznych, pojawiają się głosy postulujące zliberalizowanie zasad traktowania RPM. Jednym z podnoszonych postulatów jest np. automatyczne dopuszczenie ustalania cen odsprzedaży w relacjach producenta z dealerem, jeżeli udziały rynkowe obu stron nie przekraczają 30% (czyli objęcie RPM, tzw. wyłączeniem blokowym). Na obecnym etapie trudno przesądzać, czy KE zaakceptuje postulaty dotyczące złagodzenia podejścia do RPM, jednak trudno tego oczekiwać, biorąc pod uwagę ostatnią, wzmożoną aktywność organów antymonopolowych w zwalczaniu tego rodzaju praktyk.

Agnieszka Starzyńska

advokat, starszy prawnik w kancelarii CMS

Krzysztof Sikora

radca prawny, prawnik w kancelarii CMS

WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA W OBROTCIE MIĘDZYNARODOWYM – O CZYM NALEŻY PAMIĘTAĆ NABYWAJĄC LUB LICENCJONUJĄC PRAWA IP

Transfer praw własności intelektualnej ma coraz częściej ponadgraniczny, często również globalny charakter. W umowach poddanych prawu obcemu dotyczących transferu technologii czy wyników prac badawczo-rozwojowych zawieranych przez polskich przedsiębiorców często pojawiają się postanowienia dotyczące przeniesienia praw lub udzielenia licencji na korzystanie z utworów, patentów, wzorów, czy know-how bez ograniczeń terytorialnych. Przykładowe porozumienie dotyczące praw własności intelektualnej w obrocie prawnym wykraczającym poza terytorium jednego państwa przedstawiono poniżej. „Produkt” w poniższym przykładzie może być dowolny

During the proceedings, all business entities cooperated with the European Commission. They presented the EC with incriminating evidence and admitted to the violation on their own initiative. Therefore, the EC was able to reduce the imposed fines. Nevertheless, such fines were still very high (Asus was fined EUR 63 million, Philips EUR 29 million, Pioneer EUR 10 million and Denon & Marantz EUR 8 million).

Considering the amount of the fines for RPM and the fact that the authorities are currently focused on combating such practices, it is best to avoid the application of RPM. In order to make it easier for business entities to assess the legality of the practices applied by them in vertical relations (including RPM), the EC publishes special guidelines (Guidelines on Vertical Restraints). As the last guidelines were published in 2010, the EC is currently updating them to meet the requirements of the changing market environment. Liberalisation of the principles of treating RPM is voiced in the consultations on the new guidelines. One of the demands raised is to automatically allow the manufacturer to determine the resale prices with the dealer where the market shares of both parties do not exceed 30% (i.e. to apply a block exemption to RPM). At the current stage, it is difficult to determine if the EC will accept the demands concerning a more lenient approach to RPM, however, considering the recent increased activity of anti-monopoly authorities related to combating such practices, such outcome seems to be unlikely.

Agnieszka Starzyńska

advocate, senior associate at CMS

Krzysztof Sikora

attorney-at-law, associate at CMS

INTELLECTUAL PROPERTY IN INTERNATIONAL TRADE – WHAT ONE SHOULD REMEMBER WHEN PURCHASING OR LICENSING IP RIGHTS

The transfer of intellectual property rights is more and more often a cross-border one, and frequently also a global one. Agreements concerning the transfer of technology or the results of research and development work governed by a foreign law executed by Polish business entities often include provisions regulating the transfer of rights or granting of a licence to use the works, patents, designs or know-how without any limitations as to the territory. An example of an agreement regarding intellectual property rights in legal transactions exceeding the territory of one country has been presented below. The “Product” in the example provi-

efekt twórczej lub innowacyjnej pracy człowieka – poduszki powietrzne, innowacyjne urządzenie do produkcji opon samochodowych chronione patentem na wynalazek, czy sposób nakładania lakieru samochodowego stanowiący poufne know-how.

1. Sprzedawca niniejszym przenosi na Kupującego w odniesieniu do terytorium całego świata wszystkie prawa własności intelektualnej chroniące Produkt, w tym całość praw autorskich, wszystkie patenty, wzory oraz całość praw do know-how, stworzonych lub opracowanych przez Sprzedawcę w związku z niniejszą Umową. 2. W odniesieniu do praw własności intelektualnej dotyczących Produktów, należących do Sprzedawcy przed datą zawarcia niniejszej Umowy, a niezbędnych do wytwarzania, oferowania i wprowadzania Produktów do obrotu przez Kupującego – Sprzedawca udziela Kupującemu bezterminowej, nieodwołalnej licencji na korzystanie z wszystkich takich praw w odniesieniu do Produktów – w odniesieniu do terytorium całego świata. 3. Niniejsza Umowa oraz wszelkie spory z niej wynikające podlegają prawu Kanady¹.

Intencje stron umowy zawarte w przywołanych powyżej postanowieniach umowy wydają się być oczywiste. Skuteczność takich postanowień w zakresie dotyczącym przeniesienia na Kupującego praw własności intelektualnej lub udzielenia Kupującemu licencji może natomiast budzić istotne wątpliwości.

Natura poszczególnych praw własności intelektualnej chroniących rezultaty twórczej lub innowacyjnej pracy człowieka (np. patentów, praw do know-how, czy praw autorskich) różni się w zależności od systemu prawnego państwa, w którym takie prawo powstało, czy kraju, na terytorium którego dojdzie do jego faktycznej eksploatacji.

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie specyfiki poszczególnych praw własności intelektualnej w kontekście ich terytorialnego charakteru oraz przedstawienie kluczowych praktycznych aspektów dotyczących umów zawieranych w obrocie międzynarodowym, których przedmiotem są prawa własności intelektualnej. Artykuł ma także na celu zasygnalizowanie tych wątków, które mogą wiązać się z negatywnymi konsekwencjami dla przedsiębiorców w związku z zawarciem i wykonywaniem takich umów.

Terytorialny charakter praw własności intelektualnej

Prawa własności intelektualnej chroniące różne rezultaty twórczej lub innowacyjnej pracy człowieka charakteryzują się terytorialnym zakresem ochrony. Patent chroniący wynalazek dotyczący sposobu produkcji wysprzęglików sprzęgła samochodowego, prawo z rejestracji wzoru przemysłowego chroniącego wygląd felg samochodowych, czy prawa autor-

ded below may be any result of creative or innovative human work – airbags, an innovative device for the production of car tires protected by an invention patent, or the method of applying automotive lacquer that is confidential know-how.

1. The Seller hereby transfers to the Purchaser, with respect to the territory of the whole world, all intellectual property rights protecting the Product, including all copyrights, all patents, designs and all rights to know-how created or developed by the Seller in connection with this Agreement. 2. In respect of intellectual property rights concerning the Products, belonging to the Seller before the date of the execution of this Agreement, which intellectual property rights are necessary to manufacture, offer and market the Products by the Purchaser – the Seller grants to the Purchaser an indefinite, irrevocable licence to use all such rights with respect to the Products – with respect to the territory of the whole world. 3. This Agreement and any disputes arising from it shall be governed by the laws of Canada¹.

The intentions of the parties to the agreement contained in the provisions of the agreement included above seem to be obvious. The validity of such provisions as regards the transfer of intellectual property rights to the Purchaser or granting a licence to the Purchaser may however raise major doubts.

The nature of particular intellectual property rights protecting the results of creative or innovative human work (e.g. patents, rights to know-how or copyrights) differs depending on the legal system of the country in which such right arose, or the country in which it will be actually exercised.

The purpose of this article is to present the specificity of particular intellectual property rights in the context of their territorial nature, as well as to define the key practical aspects of the agreements concluded in international trade, the subject of which is intellectual property rights. The article is also aimed at pointing out those aspects that may have negative consequences for business entities in connection with the execution and performance of such agreements.

Territorial nature of intellectual property rights

Intellectual property rights protecting various results of creative or innovative human work are characterised by a territorial scope of protection. A patent protecting an invention related to the car clutch thrust bearing production method, a right under the registration of an industrial design protecting a car rim shape, or copyrights

¹ Przykładowo wybrane prawo obce, któremu podlegać ma umowa zawierająca powyższe postanowienia.

¹ Example of a given foreign law by which an agreement that will include the provisions referred to above will be governed.

skie chroniące utwór w postaci projektu foteli samochodowych, ograniczone są nie tylko funkcją i celem danego prawa wyłącznego, ale również terytorialnie. Okoliczności tej nie zmienia fakt, iż Polska jest stroną najważniejszych konwencji międzynarodowych, na podstawie których np. utwór stworzony w naszym kraju podlegać będzie ochronie również na terytorium innych państw będących stroną międzynarodowych porozumień, a polscy twórcy lub przedsiębiorcy będą mogli korzystać z systemu ochrony patentowej lub wzornictwa innego państwa-strony. Podobnie, prawa chroniące unijne znaki towarowe oraz wzory przemysłowe ograniczone są do terytorium Unii Europejskiej.

Tytułem przykładu, powstanie, treść i ochrona praw autorskich chroniących utwory ma swoje źródło w poszczególnych krajowych porządkach prawnych. Jakkolwiek przesłanki i zakres ochrony twórczości zostały w wielu kwestiach zharmonizowane na poziomie unijnym oraz ujednoczone w transgranicznym obrocie prawnym w ramach wspomnianych umów międzynarodowych, to w porządkach prawnych różnych państw nadal istnieje wiele fundamentalnych różnic w tym zakresie.

Przykładowo, warto zwrócić uwagę na istnienie dwóch odmiennych koncepcji ochrony twórczości w ramach prawa autorskiego, tj. monistycznego oraz dualistycznego systemu ochrony. Dualistyczna konstrukcja prawa autorskiego zakłada, że na prawo autorskie składają się uprawnienia osobiste oraz majątkowe.² Taki system obowiązuje w polskim porządku prawnym, w którym majątkowe prawa autorskie są zbywalne i podlegają dziedziczeniu, podczas gdy prawa osobiste chronią więź twórcy z utworem, ta zaś nie podlega zrzeczeniu ani zbyciu. Polska ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 4 lutego 1994 r. wprowadza natomiast szereg wymagań związanych z przeniesieniem majątkowych praw autorskich lub z udzieleniem licencji, np. wyraźne wskazanie pól eksploatacji utworu będącego przedmiotem umowy. Zgodnie natomiast z systemem monistycznym (funkcjonującym m.in. w Niemczech) prawa majątkowe autorskie i

protecting a work in the form of a car seat design, are limited not only by the function and purpose of a given exclusive right, but also territorially. This circumstance is not altered by the fact that Poland is a party to the most important international conventions under which, for example, a work created in our country will also be protected within the territory of other countries that are parties to international treaties, and Polish creators or business entities will be able to use the patent or design protection system of another party-state. Similarly, the rights protecting the EU trademarks and industrial designs are limited to the territory of the European Union.

By way of example, the creation, content and protection of copyrights protecting works have their source in the individual national legal systems. Although the prerequisites and scope of the protection of creativity have been harmonized in many aspects at the EU level and

unified in cross-border legal transactions under the international treaties referred to above, there are still many fundamental differences in the legal systems of various countries.

For example, it is worth paying attention to the existence of two different concepts of the protection of creativity under the copyright law, that is a monistic and dualistic protection system. The dualistic construction of copyright law assumes that copyright consists of personal and commercial rights.² Such system is applicable in the Polish legal order, in which commercial copyrights are transferable and in-

herited, while personal rights protect the author's bond with the work, which cannot be waived or transferred. The Polish Act on Copyright and Neighboring Rights dated 4 February 1994 introduces a number of requirements related to the transfer of commercial copyrights or granting of a licence, for example it requires that the fields of exploitation of a work that is the subject matter of an agreement be clearly defined. In contrast, in accordance with the monistic system (which functions, among others, in Germany) commercial copyri-

Jakkolwiek przesłanki i zakres ochrony twórczości zostały w wielu kwestiach zharmonizowane na poziomie unijnym oraz ujednoczone w transgranicznym obrocie prawnym w ramach wspomnianych umów międzynarodowych, to w porządkach prawnych różnych państw nadal istnieje wiele fundamentalnych różnic w tym zakresie.

Although the prerequisites and scope of the protection of creativity have been harmonized in many aspects at the EU level and unified in cross-border legal transactions under the international treaties referred to above, there are still many fundamental differences in the legal systems of various countries.

² S. Stanisławska-Kloc, Komentarz do art. 16 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych, [w:] D. Flisak (red.), Prawo autorskie i prawa pokrewne. Komentarz, LEX 2014.

² S. Stanisławska-Kloc, a commentary on Article 16 of the Act on Copyright and Related Rights dated 4 February 1994, [in:] D. Flisak (editor), Prawo autorskie i prawa pokrewne. Komentarz, LEX 2014.

prawa osobiste są nierozdzielne. Ta nierozdzielność praw w systemie monistycznym przejawia się m.in. tym, iż nie jest dopuszczalne przeniesienie majątkowych praw autorskich. Możliwe jest natomiast udostępnienie przez twórcę osobie trzeciej takiego utworu do korzystania.³

Zasada terytorialności obowiązuje również w dziedzinie własności przemysłowej, co wynika z ich natury. W literaturze zwraca się uwagę, że zasada terytorializmu ma również oparcie w publicznoprawnym charakterze aktu udzielenia patentu i innych praw własności przemysłowej, wyrażającym kompetencję państwa do przyznania wyłączności na korzystanie z dóbr chronionych tymi prawami⁴. Zasada ta obejmuje zatem m.in. patenty na wynalazki, prawa chroniące wzory użytkowe i przemysłowe, czy prawa ochronne na znaki towarowe. W przypadku patentu regulacją właściwą będzie prawo państwa, na którego obszar patent został przyznany, w odniesieniu do wzorów użytkowych oraz znaków towarowych – prawo państwa, na terytorium którego zostało udzielone prawo ochronne, a w kontekście wzorów przemysłowych – prawo państwa, na obszarze którego udzielono prawa z rejestracji wzoru przemysłowego. W konsekwencji, jeżeli na ten sam wynalazek zostały udzielone patenty na terytorium kilku państw, wynalazek ten będzie chroniony, nie zawsze w jednakowym zakresie, na podstawie każdego odrębnego prawa poszczególnych państw, w których udzielono patentu na ten wynalazek.

Jeszcze bardziej zróżnicowane mogą być przesłanki dotyczące powstania, treści i ochrony praw do tajemnicy przedsiębiorstwa, czy know-how. O ile bowiem na poziomie unijnym przesłanki ochrony know-how zharmonizowano Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/943 z dnia 8 czerwca 2016 r. w sprawie ochrony niejawnego know-how i niejawnych informacji handlowych (tajemnic przedsiębiorstwa) przed ich bezprawnym pozyskiwaniem, wykorzystywaniem i ujawnianiem, to w różnych państwach członkowskich Unii Europejskiej nadal mogą istnieć odmienne koncepcje dotyczące przyznania lub nieprzyznania w odniesieniu do know-how charakteru zbywalnych praw majątkowych. Jeszcze większe różnice w tym zakresie mogą wynikać z porządków prawnych państw spoza UE.

Prawo właściwe dla umowy a prawo właściwe dla prawa

W świetle powyższych uwag w praktyce obrotu fundamentalne znaczenie ma świadomość rozróżnienia pomię-

ights and personal copyrights are inseparable. This inseparability of the rights in the monistic system is manifested, among others, by the fact that it is not permitted to transfer the commercial copyrights. However, it is possible for the author to make such a work available for use to a third party.³

The territoriality principle also applies in the realm of industrial property rights, which is due to the nature of those rights. It has been noted in the legal writing that the territorialism principle is also based on the public-law nature of the transaction of granting patent and other industrial property rights, articulating the power of the state to grant exclusivity to use the goods protected by those rights⁴. This principle includes, without limitation, patents for inventions, rights protecting utility and industrial designs or trademark protective rights. In the case of patents, the governing regulation is the law of the state on whose territory a patent has been granted, in relation to utility designs and trademarks – the law of the state on whose territory the relevant protective right has been granted, and in the case of industrial designs – the law of the state on whose territory the industrial design registration rights have been granted. Consequently, where patents have been granted for the same invention in several states, the invention will be protected, albeit not always to the same extent, separately under the laws of each individual state in which a patent for the invention has been granted.

The premises underlying the creation, the content and the protection of business secret, or know-how, may be even more diverse. While the premises to know-how protection have been harmonised at the European Union level by means of Directive (EU) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure, the individual European Union Member States may still have varying concepts as to granting or denying know-how the status of transferable property rights. The legal systems of non-EU countries may differ even more in this regard.

The law governing an agreement vs. the law governing a right

In light of the above comments, for those involved in legal dealings, it is of paramount importance to be aware of the practical distinction between the law governing

³ Por. również uwagi Teodora Konach w Autorskie prawa osobiste w ustawodawstwach Francji i Republiki Federalnej Niemiec – analiza prawoporównawcza, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2014, zeszyt 3, str. 114 i nast.

⁴ A. Nowicka, Komentarz do art. 46 p.p.m., [w:] J. Poczobut (red.), *Prawo prywatne międzynarodowe. Komentarz*, LEX 2017.

³ Cf. also the comments of Teodora Konach in Autorskie prawa osobiste w ustawodawstwach Francji i Republiki Federalnej Niemiec – analiza prawoporównawcza, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2014, number 3, page 114 et seq.

⁴ A. Nowicka, a commentary on Article 46 of the Private International Law, [in:] J. Poczobut (editor), *Prawo prywatne międzynarodowe. Komentarz*, LEX 2017.

dzy prawem właściwym dla umowy oraz prawem właściwym dla danego prawa własności intelektualnej będącego przedmiotem takiej umowy. O ile bowiem strony umowy mogą, co do zasady, wybrać prawo dowolnego państwa, któremu taka umowa będzie podlegała, to nie mogą one w ten sam sposób określić systemu prawnego, któremu podlegać będzie kwestia rozporządzalności danego prawa własności intelektualnej na podstawie takiej umowy.

Zgodnie bowiem z zasadą wynikającą z art. 46 ust. 1 ustawy z dnia 4 lutego 2011 roku – prawo prywatne międzynarodowe („p.p.m.”), powstanie, treść i ustanie prawa własności intelektualnej podlegają prawu państwa, w którym ma miejsce korzystanie z tego prawa. Co jednak kluczowe w kontekście transgranicznych umów dotyczących transferu praw własności intelektualnej, powyższa zasada znajduje również zastosowanie do rozporządzeń takimi prawami (art. 46 ust. 2 p.p.m.). Odnosząc te zasady do przywołanych powyżej przykładowych postanowień umownych – transakcja mająca na celu „globalne przeniesienie” praw do Produktu będącego np. oprogramowaniem do diagnostyki samochodu mogłaby nie odnieść skutku w zakresie, w jakim dotyczyłaby terytorium Niemiec – z uwagi na brak możliwości zbycia prawa autorskiego, ale także Polski – wobec braku wyraźnego wymienienia pól eksploatacji, w odniesieniu do których przenoszone są majątkowe prawa autorskie⁵.

Terytorialność praw własności intelektualnej a ich transgraniczny transfer – praktyczne konsekwencje

W praktyce obrotu prawnego można zauważyć, że umowy mające transgraniczny charakter nie zawsze spotykają się z wystarczającą atencją przedsiębiorców. W większości transgranicznych transakcji mających za przedmiot prawa własności intelektualnej, strony poprzestają jedynie na wyborze prawa właściwego dla zawieranej umowy (np. prawa Stanów Zjednoczonych, czy japońskiego), nie zwracając uwagi na wymagania, jakie mogą wynikać z porządków prawnych poszczególnych państw dla skutecznego nabycia takich praw lub uzyskania licencji. Tymczasem negatywne skutki takich zaniechań mogą być bardzo daleko idące, a w wielu przypadkach nieodwracalne. Przykładowo, polski nabywca praw do patentów i know-how chroniących linię produkcyjną uruchamianą w Japonii może – w przypadku naruszeń takich praw przez osoby trzecie w tym kraju (również przez wcześniejszego zbywcę takich praw na rzecz polskiego przedsiębiorcy) – zostać pozbawiony możliwości skutecznego poszukiwania ochrony prawnej. W przypadku udzielenia globalnej licencji na korzystanie z oprogramowania do diagnostyki samochodu, z perspektywy licencjodawcy ko-

an agreement and the law applicable to the intellectual property right forming the subject matter of such agreement. While the parties to an agreement are, in principle, free to choose the law of any state as the law governing the agreement, they do not have the same liberty to choose the legal system that will govern the transferability of an intellectual property right under such agreement.

According to the principle arising out of Article 46 section 1 of the Private International Law dated 4 February 2011 (“PIL”), the creation, the content and the termination of an intellectual property right are governed by the laws of the state in which such right is exercised. However, the crucial aspect of cross-border agreements concerning the transfer of intellectual property rights is that the above principle also applies to the disposal of such rights (Article 46 section 2 of the PIL). When one applies these principles to the exemplary contractual provisions referenced above – a transaction purporting to achieve a “global transfer” of rights to a Product such as, for instance, vehicle diagnostics software, could be ineffective to the extent it concerned the territory of Germany due to the impossibility of transferring copyright, but also in Poland – due to the absence of a specific list of fields of the exploitation in relation to which commercial copyrights are being transferred⁵.

Territoriality of intellectual property rights vs. their cross-border transfer – practical consequences

In the day-to-day business practice it may be noticed that cross-border agreements are not always given adequate attention by the business entities involved. In most cross-border transactions concerning intellectual property rights, the parties confine themselves to selecting the law governing the agreement they execute (e.g. the laws of the United States or Japan), paying no attention to the requirements which the laws of the individual states may have prescribed for an effective acquisition of such rights or obtaining of a licence. Meanwhile, negative consequences of such omissions may be very far reaching, and in many cases irreversible. For instance, a Polish party acquiring rights to patents and know-how protecting a production line launched in Japan may – in the case of violation of such rights by third parties in that country (also including by the party who sold those rights to the Polish company) – be deprived of the possibility of effectively seeking legal remedies. In the case of granting a global licence to use vehicle diagnostics so-

⁵ Odnosnie do konsekwencji braku wyraźnego wymienienia w umowie pól eksploatacji, autorzy niniejszego artykułu nie podzielają poglądu o nieważności umowy z takiego powodu.

⁵ As regards the consequences of the lack of specific listing of fields of exploitation in an agreement, the authors of this article do not share the view that this renders an agreement invalid.

nieczne będzie (niezależnie od wyboru prawa rządzącego umową) ustalenie kluczowych terytorialnie rynków, na których wykorzystywane będzie takie oprogramowanie oraz wymagań, jakie dla skutecznego uzyskania licencji w tych państwach wprowadzają poszczególne krajowe systemy prawne. To często wymaga zaangażowania doradców prawnych z takich kluczowych jurysdykcji. Z perspektywy skutecznego nabycia praw lub uzyskania licencji oraz niezakłóconego korzystania z wynalazku, wzoru, czy oprogramowania na danym terytorium, taki dodatkowy wysiłek wydaje się być jednak w pełni uzasadniony.

Karina Zielińska-Piątkowska

advokat, prawnik w kancelarii CMS

Marek Oleksyn

radca prawny, partner w kancelarii CMS

KONTROLE UODO – JAK SIĘ DO NICH PRZYGOTOWAĆ?

Organy ochrony danych osobowych (w Polsce: Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych („UODO”)) są zobowiązane do monitorowania stosowania przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE („RODO”). RODO przewiduje dla organów ochrony danych ogólne uprawnienie do prowadzenia postępowań w formie audytów ochrony danych, uzyskiwania dostępu do wszelkich niezbędnych danych i informacji oraz do wszystkich pomieszczeń, w tym do sprzętu i środków służących do przetwarzania danych. Szczegółowe zasady kontroli przestrzegania przepisów RODO zostały natomiast uregulowane w ustawie z dnia 10 maja 2019 r. o ochronie danych osobowych, które w odniesieniu do przedsiębiorców, w tym działających w branży motoryzacyjnej, znajdują zastosowanie w zakresie nieregulowanym przepisami ustawy z dnia 6 marca 2018 r. - Prawo przedsiębiorców.

Kiedy i wobec kogo może zostać przeprowadzona kontrola?

Kontroli mogą podlegać zarówno administratorzy danych (ustalający cele i sposoby przetwarzania danych osobo-

W praktyce obrotu fundamentalne znaczenie ma świadomość rozróżnienia pomiędzy prawem właściwym dla umowy oraz prawem właściwym dla danego prawa własności intelektualnej będącego przedmiotem takiej umowy.

For those involved in legal dealings, it is of paramount importance to be aware of the practical distinction between the law governing an agreement and the law applicable to the intellectual property right forming the subject matter of such agreement.

ftware, it will be necessary from the licensee’s perspective (regardless of the choice of law governing the agreement) to determine the key territorial markets in which the software will be used and the requirements prescribed by the individual national legal systems for an effective acquisition of a licence in those countries. This often requires the involvement of legal advisors from those key jurisdictions. However, in terms of an effective acquisition of rights or a licence and uninterrupted use of an invention, design or software in the given territory, such additional effort appears to be fully justifiable.

Karina Zielińska-Piątkowska

advocate, associate at CMS

Marek Oleksyn

attorney-at-law, partner at CMS

DATA PROTECTION AUDITS AND HOW TO PREPARE FOR ONE

The personal data protection authorities (in Poland: the President of the Office for Personal Data Protection (Polish: Urząd Ochrony Danych Osobowych – “UODO”)) are obligated to monitor compliance with Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (“GDPR”). The GDPR vests in the authorities a general prerogative to conduct data protection audits, gain access to all necessary data and information and to all premises, including equipment and other means used for processing data. The detailed rules of conducting GDPR compliance audits are, in turn, set forth in the Polish Personal Data Protection Act dated 10 May 2019, which applies to business undertakings, including the ones acting in automotive industry, to the extent not addressed in the provisions of the Act on Business Undertakings dated 6 March 2018.

Who may be subject to an audit and when?

An audit may concern both data controllers (entities defining the purposes and the methods of processing

wych), jak i podmioty przetwarzające (przetwarzające dane osobowe w imieniu administratorów).

Plan kontroli UODO na rok 2019 obejmuje obszary, które mogą dotyczyć branży motoryzacyjnej, np. przetwarzanie danych osobowych w ramach systemów monitoringu wizyjnego (CCTV), przetwarzanie danych w związku z rekrutacją czy telemarketing. Co istotne, UODO może przeprowadzić kontrole także w obszarach nieuwjętych w planie kontroli, np. na podstawie skargi

osoby, której dane są przetwarzane, z własnej inicjatywy w ramach monitorowania przestrzegania przepisów RODO lub w trakcie toczącego się już postępowania, gdy zachodzi konieczność uzupełnienia dowodów.

Ani ustawa Prawo przedsiębiorców, ani ustawa o ochronie danych osobowych nie przewidują w przypadku kontroli UODO wyjątku od ogólnej zasady uprzedniego zawiadomienia przedsiębiorców o planowanej kontroli. Oznacza to, że przedsiębiorca powinien zostać zawiadomiony o kontroli z wyprzedzeniem od 7 do 30 dni.

Jakie są uprawnienia kontrolujących?

W kontroli biorą udział upoważnieni pracownicy UODO (w niektórych sytuacjach także upoważnieni pracownicy organów ochrony danych z innych państw członkowskich). Jeśli jest to niezbędne do wykonania czynności kontrolnych, na żądanie UODO udział w kontroli mogą także wziąć funkcjonariusze Policji. W pilnych przypadkach, np. gdy kontrolowany podmiot uniemożliwia lub utrudnia wykonywanie czynności kontrolnych, kontrolujący mogą wezwać funkcjonariuszy Policji ad hoc.

Kontrolującym przysługują szerokie uprawnienia. Obejmują one m.in. prawo wstępu do budynków i pomieszczeń w godzinach od 6 do 22 (przy czym w praktyce kontrole zazwyczaj odbywają się w godzinach pracy kontrolowanego podmiotu), prawo wglądu do dokumentów i informacji, prawo do oglądu miejsc, przedmiotów, urządzeń, nośników oraz systemów informatycznych lub teleinformatycznych, a także prawo do żądania pisemnych lub ustnych wyjaśnień oraz przesłuchiwania osób.

Na kontrolowanym podmiocie spoczywa nie tylko obowiązek umożliwienia kontrolującym realizacji powyższych uprawnień, ale także sporządzania na własny koszt kopii lub wydruków dokumentów lub informacji oraz potwierdzania ich zgodności z oryginałem. W przypadku dokumentów sporządzonych w językach obcych, kontrolujący mogą za-

Plan kontroli UODO na rok 2019 obejmuje obszary, które mogą dotyczyć branży motoryzacyjnej, np. przetwarzanie danych osobowych w ramach systemów monitoringu wizyjnego (CCTV), przetwarzanie danych w związku z rekrutacją czy telemarketing.

The UODO's 2019 audit schedule includes areas which may concern the automotive industry, e.g. processing of personal data recorded with the use of video monitoring (CCTV) systems, processing of data gathered in connection with recruitment and telemarketing activities.

personal data) and data processors (entities processing personal data on behalf of data controllers). The UODO's 2019 audit schedule includes areas which may concern the automotive industry, e.g. processing of personal data recorded with the use of video monitoring (CCTV) systems, processing of data gathered in connection with recruitment and telemarketing activities. Importantly, the UODO may also conduct audits in areas not covered

by the audit schedule, e.g. based on a data subject's complaint, on its own initiative as part of GDPR compliance monitoring, or in the course of pending proceedings in which additional evidence is required.

In the case of a data protection audit conducted by the UODO, neither the Act on Business Undertakings, nor the Personal Data Protection Act provide for an exception to the general rule that an undertaking must be given prior notice of an audit to be conducted. This means that an undertaking must be notified of any audit 7 to 30 days in advance.

What authority do the inspectors have?

An audit is conducted with the participation of authorised UODO officials (in some situations, also authorised officials of data protection authorities from other Member States). If this is necessary to perform the audit activities, police officers may also participate in an audit at the request of the UODO. In urgent situations, e.g. when the party under audit prevents or hinders the audit activities, inspectors may request the presence of a police officer on an ad hoc basis.

Inspectors are vested with a broad authorisation. They include access to buildings and premises from 6 am to 10 pm (in practice, audits are usually conducted during the working hours of the party under audit), viewing of documents and information, viewing of the locations, objects, devices, data carriers and IT or telecommunication systems as well as requesting written or oral explanations and hearing witnesses.

The party under audit is required not only to allow the inspectors to perform the above, but also to prepare, at its own expense, copies or print-outs of documents or information, and to certify them as true to the originals. In the case of documents executed in foreign

żądać sporządzenia ich tłumaczeń na język polski, także na koszt kontrolowanego. Należy mieć na uwadze, że za uniemożliwienie lub utrudnianie prowadzenia kontroli może grozić odpowiedzialność karna.

W uzasadnionych sytuacjach przebieg kontroli lub poszczególne czynności mogą być nagrywane (zarówno dźwięk, jak i obraz), przy czym kontrolujący muszą o tym poinformować przed rozpoczęciem nagrywania.

Jakie uprawnienia przysługują kontrolowanemu przedsiębiorcy?

Jednym z istotniejszych uprawnień kontrolowanych jest możliwość zastrzeżenia informacji lub dokumentów zawierających tajemnicę przedsiębiorstwa. Tajemnicą przedsiębiorstwa są wszelkie informacje (techniczne, technologiczne, organizacyjne, etc.), które posiadają wartość gospodarczą i nie są powszechnie znane albo łatwo dostępne, pod warunkiem, że uprawniony podmiot podjął działania, aby utrzymać je w poufności. Zastrzeżenie tajemnicy przedsiębiorstwa pozwala na ochronę ważnych dla kontrolowanego informacji. Zastrzegając tajemnicę przedsiębiorstwa należy przekazać organowi ochrony danych dwie wersje dokumentu – zawierającą informacje objęte zastrzeżeniem (dla organu) oraz wersję niezawierającą takich informacji (dla innych stron lub osób trzecich). Zastrzeżenie będzie nieskuteczne, jeśli informacje nim objęte nie stanowią tajemnicy przedsiębiorstwa, np. gdy są powszechnie znane.

W przypadku przedsiębiorców prawo do odmowy zeznań jest w praktyce mocno ograniczone, ponieważ jest ono oparte na relacjach rodzinnych ze stroną (zeznań może odmówić np. małżonek strony). Bardziej doniosłe może być natomiast prawo odmowy odpowiedzi na poszczególne pytania – pracownicy kontrolowanego przedsiębiorcy mogą odmówić odpowiedzi, jeśli mogłaby ona narazić ich lub ich bliskich na odpowiedzialność karną, hańbę lub bezpośrednią szkodę majątkową albo doprowadzić do naruszenia obowiązku zachowania tajemnicy zawodowej.

Przedsiębiorcy przysługuje także prawo do wniesienia zastrzeżeń do protokołu kontroli oraz, w niektórych sytuacjach, uzasadnionego sprzeciwu wobec czynności kontrolnych.

Jak przygotować się do kontroli?

Otrzymanie zawiadomienia o planowanej kontroli to sygnał do mobilizacji i bezpośrednich przygotowań. W pierwszej kolejności warto stworzyć zespół kontrolny, który będzie odpowiedzialny za zapewnienie sprawnego przebiegu kontroli po stronie przedsiębiorcy i upoważniony do jego reprezentowania w trakcie jej trwania. Następnie warto przygotować wszelkie dokumenty i informacje, które są objęte przedmiotem kontroli, np. rejestr czynności przetwarzania, umowy powierzenia, wykonane oceny skutków ochrony danych oraz polityki i procedury dotyczące ochrony danych. Często – nie tylko w branży motoryza-

languages, inspectors may request their translations into Polish, also at the party's expense. Preventing or hindering an audit may result in criminal liability.

In justified cases, the audit or the individual audit activities may be recorded (including both audio and video recording), however, the inspectors must inform the party about it before starting the recording.

What rights does the audited undertaking have?

One of the most significant rights which an audited party has is the right to claim confidentiality of certain information or documents containing business secret. Business secret is any information (technical, technological, organisational, etc.) that has economic value and is not generally known or not readily available, provided that the rightful holder of such information has taken steps to maintain its confidentiality. If a party claims business secret, it is able to protect its vital information. To effectively claim business secret, a party must provide the data protection authority with two versions of the document – a version containing restricted information (for the authority) and a version of the document not containing the restricted information (for other parties and third parties). A claim is not effective if the information covered thereby does not constitute business secret, e.g. if it is generally known. In the case of business undertakings, the right to refuse to testify is in practice rather limited as it is based on family relationships (e.g. a party's spouse can refuse to testify). A more meaningful measure could be the right to refuse to answer specific questions – employees of an audited undertaking can refuse to answer a question if the answer could expose them or their next of kin to criminal liability, infamy, or imminent pecuniary damage, or cause them to breach the duty of professional secrecy.

An undertaking is also entitled to voice reservations on the audit report and, in some situations, to raise a justified objection against the audit activities.

How to prepare for an audit?

Receiving a notification of a planned control is a signal for mobilisation and direct preparations. First of all, it is advisable to set up an audit team which will be responsible for ensuring a smooth performance of the audit on the undertaking's part and authorised to represent the undertaking during the audit. It is also worth preparing all the documents and information that will be subject to the audit, such as records of processing activities, data processing agreements, data protection impact assessments, and data protection policies and procedures. Often – not only in the automotive industry – undertakings use services of entities to which

cyjnej – przedsiębiorcy korzystają z usług podmiotów, którym powierzają dane osobowe do przetwarzania (np. świadczących usługi IT). Czas po otrzymaniu zawiadomienia o kontroli to dobry moment na kontakt z takimi podmiotami i uzyskanie od nich niezbędnych informacji.

Do kontroli można, a wręcz należy, przygotowywać się również na bieżąco – zapewnić, że przetwarzanie danych odbywa się w zgodzie z wymogami RODO i innymi przepisami związanymi z ochroną danych osobowych. W tym celu wskazane jest przeprowadzenie audytu prowadzonej działalności pod kątem zgodności z RODO, przeszkolenie pracowników w zakresie adekwatnym do pełnionych ról oraz wdrożenie procedury dotyczącej postępowania w razie kontroli UODO.

Paulina Komorowska

advokat, starszy prawnik w kancelarii CMS

REWOLUCJA W PRZEPISACH ODPADOWYCH

W lipcu 2018 roku parlament zdecydował o przyjęciu dużej nowelizacji przepisów odpadowych¹, która miała być reakcją na nieprawidłowości związane z gospodarowaniem odpadami, w tym zwłaszcza pożarów składowisk odpadów i miejsc ich magazynowania. Intencją ustawodawcy było wprowadzenie większej kontroli nad przedsiębiorcami z branży odpadowej. Mimo że większość nadużyć dotyczyła gospodarowania odpadami komunalnymi, nowe przepisy wprowadziły restrykcje w działalności wszystkich podmiotów, które – choćby w ramach ubocznej formy swojej działalności – zajmują się odpadami. Nowelizacja ustawy z dnia 14 grudnia 2012 roku² dotyczyć może także podmiotów, które prowadzą działalność w zakresie szeroko rozumianej produkcji samochodów lub podzespołów i części samochodowych, a także w zakresie obsługi poprodukcyjnej.

Nowe zasady magazynowania odpadów

W dotychczasowym stanie prawnym odpady mogły być magazynowane maksymalnie przez 3 lata. Oczywiście, aby odpady w ogóle mogły być poddane magazynowaniu, musiało być to uzasadnione procesami technologicznymi lub organizacyjnymi. Po tym czasie odpady należało przekazać do ich dalszego zagospodarowania. Nowelizacja skróciła maksymalny dopuszczalny termin magazynowania odpadów z 3 lat do 1 roku.

Otrzymanie zawiadomienia o planowanej kontroli to sygnał do mobilizacji i bezpośrednich przygotowań.

Receiving a notification of a planned control is a signal for mobilisation and direct preparations.

they entrust personal data for processing (e.g. those providing IT services). The time after receiving the notification of an audit is a good moment to contact such entities and obtain necessary information. Preparation to an audit can, and even should, take place on an on-going basis – undertakings

should ensure that data processing is conducted in compliance with the GDPR and other personal data protection regulations. To this end, it is advisable to conduct an internal audit of undertaking's own activities in terms of their compliance with the GDPR, train employees to the extent corresponding to their roles, and put in place a procedure to be followed in the event of a UODO audit.

Paulina Komorowska

advocate, senior associate at CMS

REVOLUTION IN LEGISLATION ON WASTE

In July 2018 the parliament decided to adopt a major amendment to the waste legislation¹, which was to be a response to the irregularities connected with waste management, and in particular fires of landfills and waste storage sites. The legislator's intention was to introduce greater control over business entities from the waste industry. Although most of the abuses concerned municipal waste management, the new regulations introduced restrictions on the activities of all entities which - even if as a side-form of their activities - deal with waste. The amendment to the Act of 14 December 2012² may also concern entities that operate in the field of broadly understood production of vehicles or components and car parts, as well as in the field of post-production service.

New principles for storing waste

Under the existing legal status, waste could be stored for a maximum period of three years. Obviously, in order for waste to be stored at all, such activity had to be justified by technological or organizational processes. After the indicated period, waste had to be transferred for further management. The amendment shortened

¹ Ustawa z dnia 20 lipca 2018 roku o zmianie ustawy o odpadach oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2018 r., poz. 1592).

² The Act of 20 July 2018 on the Amendment of the Act on Waste and some other Acts (Journal of Laws Dz.U. of 2018, item 1592).

Zmiana oznacza, że przedsiębiorcy będą musieli zapewnić odbiór odpadów z miejsc ich magazynowania znacznie częściej niż dotychczas. Ustawodawca przewidział tylko jeden wyjątek od obowiązku stosowania rocznego terminu magazynowania, a dotyczy on będącej odpadami niezanieczyszczonej gleby lub ziemi, wydobytej w trakcie robót budowlanych, która przeznaczona jest do budowy obiektów liniowych (na przykład dróg lub linii kolejowych). Tego typu odpady mogą być magazynowane przez dłuższy – trzyletni – termin.

Nowe przepisy wprowadziły restrykcje dotyczące nie tylko czasu magazynowania odpadów, ale także dopuszczalnej masy magazynowanych odpadów. W ramach zbierania odpadów maksymalna łączna masa wszystkich rodzajów odpadów, które w tym samym czasie mogą być magazynowane, nie może przekroczyć połowy maksymalnej łącznej masy wszystkich rodzajów odpadów, które mogą być magazynowane w okresie roku. Ta ostatnia wartość (t.j. maksymalna łączna masa wszystkich rodzajów odpadów, które mogą być magazynowane w okresie roku) określana jest, zgodnie z nowymi przepisami, w decyzji odpadowej i to ona będzie stanowić podstawę do ustalenia, jaka faktycznie masa odpadów może być magazynowana w tym samym czasie.

Miejsca magazynowania odpadów (a także składowiska odpadów) muszą zostać objęte tak zwanym wizyjnym systemem kontroli, czyli po prostu monitoringiem. Obowiązek zainstalowania takiego systemu nie dotyczy jednak każdego podmiotu, który prowadzi magazynowanie odpadów, ale tych posiadaczy odpadów, którzy mają obowiązek uzyskania zezwolenia na zbieranie odpadów lub zezwolenia na przetwarzanie odpadów, pozwolenia na wytwarzanie odpadów uwzględniającego zbieranie lub przetwarzanie odpadów lub pozwolenia zintegrowanego uwzględniającego zbieranie lub przetwarzanie odpadów, prowadzących magazynowanie odpadów lub zarządzających składowiskiem odpadów. Nowelizacja wprowadza wiele wymagań dotyczących sposobu prowadzenia monitoringu oraz jakości utrwalanego obrazu. Zapis obrazu musi być przechowywany przez miesiąc od daty dokonania zapisu oraz udostępniany na każde żądanie organów państwowych. Stosowane urządzenia mają zapewniać przez całą dobę zapis obrazu i identyfikację osób przebywających w miejscu magazynowania lub składowania odpadów. Zapis obrazu powinien być właściwie przechowywany i zabezpieczony przed dostępem osób nieuprawnionych oraz jego utratą, w szczególności na skutek zniszczenia lub kradzieży. Szczegółowe zasady stosowania wizyjnego systemu kontroli mają zostać określone w rozporządzeniu Ministra Środowiska. Do tej pory przyjęty został projekt tego rozporządzenia, który obecnie znajduje się w procedurze notyfikacji w ramach Krajowego systemu notyfikacji norm i aktów prawnych. Zaproponowane w projekcie rozwiązania wska-

the maximum permissible time limit of waste storage from 3 years to 1 year. The change means that business entities will have to ensure that waste is collected from waste storage sites much more often than before. The legislator provided for only one exception to the obligation of observing the one-year storage period, and this exception concerns uncontaminated soil or land constituting waste, dug out during construction works, which is to be used for the construction of linear facilities (for example roads or railway lines). This type of waste can be stored for a longer period of time, i.e. three years.

The new regulations introduced restrictions related to not only the time limit for storing waste, but also the permissible mass of stored waste. As part of waste collection, the maximum combined mass of all types of waste that can be stored at the same time cannot exceed half of the maximum combined mass of all types of waste that can be stored during the year. This last value (i.e. the maximum combined mass of all types of waste that can be stored during the year) is determined, in accordance with the new regulations, in the waste decision and this decision will be the basis for determining the actual mass of waste that can be stored at the same time.

Waste storage sites (as well as landfills) must be covered by the video control system, i.e. simply monitoring. However, the obligation to install such a system does not apply to each entity that stores waste, but to those waste holders which are obliged to obtain a permit to collect waste or a permit to process waste, a permit to produce waste including waste collection or processing or an integrated permit including waste collection or processing, and which store waste or manage a landfill. The amendment introduces many requirements regarding the method of monitoring and the quality of the recording. The recording must be stored for one month from the date of recording and made available at each request of the state authorities. The devices used are to provide 24/7 image recording and identify persons staying at the place where waste is kept or stored. The recording should be properly stored and protected against unauthorized access, and its loss, in particular due to damage or theft. The detailed rules for using video monitoring system are to be set forth in the regulation of the Minister of the Environment. Until now, the draft of this regulation has been adopted, which is currently going through the notification procedure under the National System of Notification of Standards and Legal

² Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 roku o odpadach (t.j. Dz. U. z 2019 r., poz. 701 z późn. zm.).

² The Act of 14 December 2012 on Waste (amended and restated text Journal of Laws Dz. U. of 2019, item 701, as amended).

zują na dość restrykcyjne podejście Ministerstwa Środowiska do obowiązków monitoringowych.

Zabezpieczenie roszczeń

Dotychczas przepisy odpadowe przewidywały zabezpieczenie roszczeń jedynie w odniesieniu do zarządzających składowiskami odpadów. Nowe przepisy znacznie rozciągnęły obowiązek ustanawiania zabezpieczenia roszczeń. Obecnie zabezpieczenie roszczeń musi zostać ustanowione także przez posiadaczy odpadów zobowiązanych do uzyskania zezwolenia na zbieranie odpadów, zezwolenia na przetwarzanie odpadów, a także pozwolenia na wytworzenie odpadów i pozwolenia zintegrowanego – ale nie każdego, a jedynie pozwoleń uwzględniających zbieranie lub przetwarzanie odpadów. Nowa formuła zabezpieczenia roszczeń nie będzie dotyczyć jedynie odpadów obojętnych. Zabezpieczenie roszczeń ma zapewnić pokrycie kosztów zastępczego wykonania przez organy administracji publicznej obowiązków związanych z usunięciem odpadów, na wypadek, gdyby nie wykonał ich zobowiązany do tego w pierwszym rzędzie posiadacz odpadów. Wysokość zabezpieczenia roszczeń jest obliczana jako iloczyn największej masy odpadów, które mogłyby być magazynowane w instalacji, obiekcie budowlanym lub jego części lub miejscu magazynowania odpadów, z uwzględnieniem wymiarów obiektu budowlanego lub jego części lub innego miejsca magazynowania odpadów, oraz stawki zabezpieczenia roszczeń. Wysokość stawek za 1 Mg magazynowanych odpadów określona została w rozporządzeniu Ministra Środowiska³ i jest ona zróżnicowana w zależności od kategorii magazynowanych odpadów, przy czym najwyższa stawka w kwocie 1500 zł za 1 Mg odpadów dotyczy odpadów niebezpiecznych. Jeżeli dojdzie do zmiany okoliczności faktycznych, które miały wpływ na wysokość zabezpieczenia roszczeń, wówczas należy złożyć wniosek o zmianę formy lub wysokości zabezpieczenia roszczeń.

Zabezpieczenie roszczeń może mieć formę depozytu, gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej albo polisy ubezpieczeniowej. Ustanawiane jest ono w procedurze uzyskania decyzji odpadowej lub pozwolenia zintegrowanego. We wniosku o wydanie decyzji należy zaproponować formę i wysokość zabezpieczenia roszczeń. Następnie organ wydaje postanowienie, w którym określa ostateczną formę i wysokość zabezpieczenia roszczeń – na postanowienie to przysługuje zażalenie. Posiadacz odpadów ma obowiązek wpłacić środki na depozyt albo przedłożyć organowi oryginały dokumentów gwarancji lub polisy w terminie 2 tygodni od dnia doręczenia ostatecznego postanowienia określającego formę i wysokość zabezpieczenia roszczeń.

Posiadacz odpadów jest obowiązany utrzymywać ustanowione zabezpieczenie roszczeń przez okres obowiązywania decyzji

Acts, the solutions proposed in the draft show a quite restrictive approach of the Ministry of the Environment towards monitoring obligations.

Securing claims

Until now waste regulations provided for securing claims only with respect to the entities managing landfills. The new regulations have considerably extended the obligation to establish security for claims. At present, security for claims must also be established by waste holders that are obliged to obtain waste collection permits, waste processing permits, as well as waste production permits and integrated permits - but not each, but only permits including collection or processing of waste. The new formula of securing claims will not apply only to inert waste. The security for claims is intended to cover the costs of substitute fulfilment by public administration bodies of the obligations related to waste disposal should the waste holder obliged to fulfil the same in the first place fail to do so. The amount of security for claims is calculated as the product of the largest mass of waste that could be stored in the installation, building structure or its part, or at the waste storage site, taking into account the dimensions of the building structure or its part, or other waste storage site, and the claims security rate. The amount of rates for 1 Mg of stored waste is specified in the regulation of the Ministry of the Environment³ and it varies depending on the category of stored waste, the highest rate being PLN 1,500 per 1 Mg of waste for hazardous waste. If there is a change in factual circumstances that had an impact on the amount of the security for claims, then an application should be filed for a change of the form or amount of such security for claims.

A security for claims may take the form of a deposit, a bank or insurance guarantee, or an insurance policy. It is established as part of the procedure for obtaining a waste decision or an integrated permit. The form and amount of the security for claims should be suggested in the application for a decision. The authority then issues a decision in which it determines the final form and amount of the security for claims - this decision may be appealed against. The waste holder is required to place funds on deposit or submit the original documents of the guarantee or policy to the authority within 2 weeks from the date of the delivery of the final decision specifying the form and amount of the security for claims.

The waste holder is obliged to maintain the established security for claims for the validity period of the waste

³ Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 7 lutego 2019 roku w sprawie wysokości stawek zabezpieczenia roszczeń (Dz. U. z 2019 r., poz. 256).

³ Regulation of the Ministry of the Environment dated 7 February 2019 regarding the amount of the rates of security for claims (Journal of Laws Dz.U. of 2019, item 256).

odpadowej i po zakończeniu obowiązywania tych decyzji, do czasu uzyskania ostatecznej decyzji o zwrocie zabezpieczenia roszczeń.

Procedura uzyskiwania decyzji odpadowych i pozwoleń zintegrowanych

Istotne zmiany dotknęły także procedurę uzyskiwania decyzji związanych z gospodarowaniem odpadami i pozwoleń zintegrowanych, które uwzględniają zbieranie lub przetwarzanie odpadów. Przed wydaniem decyzji konieczne będzie przeprowadzenie kontroli nie tylko przez wojewódzkiego inspektora ochrony środowiska, ale także przez komendanta powiatowego (miejskiego) Państwowej Straży Pożarnej. Kontrole poprzedzać będą także wydanie zezwoleń na zbieranie odpadów, które dotychczas wydawano bez kontroli inspekcji ochrony środowiska. Organy Państwowej Straży Pożarnej będą spełniać wymagania ochrony przeciwpożarowej oraz zgodność z warunkami, które określone są w nowym dokumencie załączanym do wniosku o wydanie decyzji – tzw. operacie przeciwpożarowym. Kontrola Państwowej Straży Pożarnej kończyć się będzie wydaniem niezaskarżalnego postanowienia. Jeżeli postanowienie będzie negatywnie opiniować spełnienie wymagań przeciwpożarowych, wówczas organ prowadzący postępowanie dotyczące wydania decyzji zobowiązany będzie do odmowy jej wydania. Analogiczna konstrukcja została przyjęta przy opiniowaniu przez wojewódzkiego inspektora ochrony środowiska spełnienia wymagań ochrony środowiska – negatywne postanowienie implikuje odmowę wydania decyzji. Jedyną formą zaskarżenia omawianych postanowień jest wniesienie odwołania od decyzji odmawiającej wydania decyzji.

Wymagania związane z kontrolą stosowane są także w przypadku dokonywania istotnej zmiany decyzji odpadowej, przy czym nowa ustawa nie wskazuje, kiedy zmiana kwalifikowana będzie jako istotna. Z kolei kontrola nie będzie prowadzona, jeżeli sprawa dotyczyć będzie wyłącznie odpadów niepalnych – przepisy ustawy nie wskazują jednak, czym są odpady niepalne.

Wniosek o wydanie zezwolenia na zbieranie odpadów, zezwolenie na przetwarzanie odpadów, zezwolenie na zbieranie i przetwarzanie odpadów, pozwolenie na wytworzenie odpadów oraz pozwolenia zintegrowanego uwzględniającego gospodarowanie odpadami uwzględniać musi obecnie szerszy katalog informacji o wnioskodawcy oraz o miejscu i sposobie prowadzenia działalności. Do wniosku należy załączyć szereg zaświadczeń z Krajowego Rejestru Karnego i oświadczeń o niekaralności oraz o braku natężenia w przeszłości administracyjnej kary pieniężnej czy cofnięcia decyzji zezwalającej na działalność odpadową. Oświadczenia składane są pod rygorem odpowiedzialności karnej. Jeżeli dla danego terenu wymagane jest uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy, do wniosku o wydanie zezwolenia na zbieranie odpadów lub

decision and after the expiry of the validity periods of these decisions until the final decision on returning the security for claims has been obtained.

Procedure for obtaining waste decisions and integrated permits

The procedure for obtaining waste management decisions and integrated permits that include waste collection or processing was also considerably changed. Before a decision is issued, it will be necessary for an inspection to be carried out not only by the voivodship inspector of environmental protection, but also by the powiat (municipality) chief of the State Fire Service. The inspections will also precede the issue of waste collection permits, which so far have been issued without environmental inspections. The State Fire Service authorities will examine compliance with fire protection requirements and conditions specified in a new document attached to the application for the issue of the decision - the fire protection study (operat przeciwpożarowy). The State Fire Service inspection will be concluded with the issue of an unchallengeable order (postanowienie). Should the fulfilment of fire safety requirements be negatively assessed in the order, then the authority conducting the procedure aimed at the issue of the permit will be obliged to refuse to issue such decision. A similar construction has been adopted in the case of the voivodeship inspector of environmental protection issuing an opinion on compliance with environmental protection requirements - a negative order implies that the issue of the decision will be refused. The only form of appeal against the order in question is the filing of an appeal against a decision refusing to issue a permit.

The inspection-related requirements are also applied in the case of a significant change introduced to the waste decision, however the new act does not specify when the change will be classified as significant. On the other hand, the inspection will not be conducted if a given case concerns non-flammable waste only - however the provisions of the Act do not specify what non-flammable waste is.

A request for the issue of a waste collection permit, a waste processing permit, a waste collection and processing permit, a waste generation permit and an integrated permit covering waste management must now include a broader catalogue of information on the requesting party, and on the location and mode of conducting operations. The request should be accompanied by a number of certificates from the National Criminal Register and statements on the clean criminal record and on the lack of administrative fines imposed in the past or a withdrawal of a decision allowing for waste activity. Declarations are made under pain of criminal liability. If a planning permit is required for a given site, the request

na przetwarzanie odpadów należy załączyć tę decyzję. Do wniosku należy także załączyć operat przeciwpożarowy, sporządzony przez uprawnioną osobę posiadającą wymagane ustawą kwalifikacje, oraz postanowienie komendanta powiatowego (miejskiego) Państwowej Straży Pożarnej o uzgodnieniu operatu. W operacie przeciwpożarowym określić należy warunki ochrony przeciwpożarowej instalacji, obiektu lub jego części lub innego miejsca magazynowania odpadów. Szczegółowe wymagania dotyczące ochrony przeciwpożarowej zostaną określone w rozporządzeniu Ministra Spraw Wewnętrznych.

Aktualizacja decyzji odpadowych i pozwoleń zintegrowanych

W przepisach przejściowych nowej ustawy przewidziano obowiązek dostosowania posiadanych decyzji odpadowych i pozwoleń zintegrowanych uwzględniających gospodarowanie odpadami do znowelizowanych przepisów. Obowiązek ten dotyczy zezwoleń na zbieranie odpadów, zezwoleń na przetwarzanie odpadów, zezwoleń na zbieranie i przetwarzanie odpadów, pozwoleń na wytwarzanie odpadów uwzględniających zbieranie lub przetwarzanie odpadów oraz wreszcie pozwoleń zintegrowanych uwzględniających zbieranie lub przetwarzanie odpadów. Wniosek o aktualizację posiadanych decyzji musi być złożony do 5 września 2019 roku, inaczej decyzje wygasną z mocy prawa. Wniosek powinien, co do zasady, spełniać wymagania, jakie znowelizowane przepisy przewidują w odniesieniu do wniosku o wydanie nowej decyzji. Do akt sprawy należy zatem złożyć zaświadczenia i oświadczenia o niekaralności oraz operat przeciwpożarowych wraz postanowieniem o jego uzgodnieniu. W postępowaniu ustanawiane będzie także zabezpieczenie roszczeń. Należy podkreślić, że jeżeli organ od-

for a waste collection or waste processing permit must be accompanied by such a permit. The request should

Wniosek o aktualizację posiadanych decyzji musi być złożony do 5 września 2019 roku, inaczej decyzje wygasną z mocy prawa. Wniosek powinien, co do zasady, spełniać wymagania, jakie znowelizowane przepisy przewidują w odniesieniu do wniosku o wydanie nowej decyzji. Do akt sprawy należy zatem złożyć zaświadczenia i oświadczenia o niekaralności oraz operat przeciwpożarowych wraz postanowieniem o jego uzgodnieniu. W postępowaniu ustanawiane będzie także zabezpieczenie roszczeń. Należy podkreślić, że jeżeli organ odmówi wydania decyzji aktualizującej, wówczas ma obowiązek cofnąć posiadane przez przedsiębiorcę decyzje odpadowe – ale już nie pozwolenie zintegrowane.

The request for an update of the decisions held must be submitted by 5 September 2019, otherwise the decisions will expire by force of law.

The request should, in principle, meet the requirements that the amended regulations provide for with respect to a request for the issue of a new decision. Therefore, certificates and statements of no criminal record and the fire protection study, together with an order on its approval, must be submitted to the case file.

Within the proceedings a security for claims will also be established. It should be stressed that if the authority refuses to issue an update decision, it is then obliged to revoke the waste decisions held by a business entity - but not the integrated permit.

also be accompanied by the fire protection study (operat przeciwpożarowy), prepared by an authorized person holding the qualifications required by law, and a decision of the poviat (municipality) chief of the State Fire Service approving the study. The fire protection study must also specify fire protection conditions for the installation, facility or its part, or any other waste storage site. The detailed fire protection requirements will be specified in the Regulation of the Ministry of the Interior.

Update of waste decisions and integrated permits

The transitional provisions of the new act provide for the obligation to adjust the waste decisions and integrated permits held, taking into account waste management, to the amended regulations. This obligation concerns waste collection permits, waste processing permits, waste collection and processing permits, waste generation permits covering waste collection or processing and finally integrated permits covering waste collection or processing. The

request for an update of the decisions held must be submitted by 5 September 2019, otherwise the decisions will expire by force of law. The request should, in principle, meet the requirements that the amended regulations provide for with respect to a request for the issue of a new decision. Therefore, certificates and statements of no criminal record and the fire protection study, together with an order on its approval, must be submitted to the case file. Within the proceedings a security for claims will also be established. It should be

mówi wydania decyzji aktualizującej, wówczas ma obowiązek cofnąć posiadane przez przedsiębiorcę decyzje odpadowe – ale już nie pozwolenie zintegrowane.

Tytuł prawny do nieruchomości

Zupełnie nowym rozwiązaniem wprowadzonym omawianą nowelizacją jest obowiązek prowadzenia niektórych rodzajów działalności odpadowej jedynie na nieruchomościach, do których dany posiadacz odpadów posiada tytuł prawny w formie własności, użytkownika wieczystego, użytkownika lub dzierżawy. Chodzi o gospodarowanie odpadami polegające na zbieraniu odpadów niebezpiecznych, odzysku odpadów przez wypełnianie terenów niekorzystnie przekształconych, zbieraniu lub przetwarzaniu odpadów komunalnych lub odpadów pochodzących z przetwarzania odpadów komunalnych, o ile działalność ta wymaga uzyskania odpowiedniej decyzji odpadowej lub pozwolenia zintegrowanego. Oznacza to, że ten rodzaj działalności nie będzie już mógł być prowadzony na nieruchomości, którą dysponuje się na podstawie umowy najmu. Przepis ten nie będzie dotyczył jedynie jednostek budżetowych. W przepisach przejściowych nowej ustawy przewidziano, że w przypadku podmiotów, które w chwili wejścia w życie ustawy prowadziły omawiane formy działalności na nieruchomościach, do których nie posiadały wymaganego – zgodnie z nowymi przepisami – tytułu prawnego, mogą nadal prowadzić tę działalność przez czas, na jaki została wydana odpowiednia decyzja odpadowa lub pozwolenie zintegrowane. Po tym terminie, konieczne będzie uzyskanie tytułu prawnego do nieruchomości zgodnie z wymaganiami nowych przepisów.

Kiedy należy dostosować się do nowych przepisów

Wejście w życie nowych obowiązków zostało podzielone na kilka etapów. Część nowych rozwiązań obowiązuje już od września 2018 roku, co dotyczy między innymi nowych zasad magazynowania odpadów. Obowiązek stosowania wizyjnego systemu kontroli miejsc magazynowania i składowania odpadów dla podmiotów, które przed dniem wejścia w życie ustawy nowelizującej (tj. przed dniem 5 września 2018 roku) posiadały decyzje odpadowe lub pozwolenie zintegrowane, obowiązek ten wszedł w życie w dniu 5 marca 2019 roku. Jest jednak oczywiste, że pełne dostosowanie do wymagań dotyczących monitoringu będzie możliwe dopiero po wejściu w życie rozporządzenia Ministra Środowiska określającego zasady prowadzenia wizyjnego systemu kontroli.

Podsumowanie

Znowelizowane przepisy odpadowe budzą wiele wątpliwości interpretacyjnych. Niewątpliwie zaimplementowanie ich w działalności przedsiębiorstw wymagać będzie poczynienia poważnych nakładów inwestycyjnych oraz przyczyni się do wzrostu kosztów bieżącej działalności. Warto rozważyć przeprowadzenie analiz, w jakim zakresie zakład podlega nowym przepisom i czy wymagane jest podjęcie działań w celu dostosowania go

stressed that if the authority refuses to issue an update decision, it is then obliged to revoke the waste decisions held by a business entity - but not the integrated permit.

Legal title to real property

A completely new solution introduced under the amendment is the obligation to conduct certain types of waste activity only on the real properties to which a given waste holder has a legal title in the form of ownership, perpetual usufruct, usufruct or tenancy (dzierżawa). This concerns waste management consisting in collecting hazardous waste, recovering waste by filling in unfavourably transformed areas, collecting or processing municipal waste or waste from municipal waste processing, provided that such activity requires that a relevant waste decision or an integrated permit is obtained. This means that this type of activity will no longer be allowed to be conducted on a real property used under a lease agreement (umowa najmu). This provision will not apply to state-owned entities only. The transitional provisions of the new act provide that in the case of entities that, at the time of entry into force of the act, conducted the discussed forms of activity on real properties to which they did not have the required - in accordance with the new provisions of law - legal title, they may continue such activity for the period of time for which the relevant waste decision or integrated permit was issued. After this time limit, it will be necessary to obtain a legal title to the real property in accordance with the requirements of new regulations.

When to comply with the new regulations

The entry into force of the new obligations has been divided into several stages. Some of the new solutions have been in force since September 2018, including the new rules for storing waste. The obligation to use a system of video control over waste storage and disposal sites for the entities that had held waste decisions or integrated permits before the amending act came into force (i.e. before 5 September 2018) came into force on 5 March 2019. However, it is obvious that full compliance with the monitoring-related requirements will only be possible after the entry into force of the Regulation of the Ministry of the Environment defining the principles for using the video control system.

Summary

The amended waste regulations give rise to many doubts as to their interpretation. Undoubtedly, implementing them into business entities' activities will require significant investment outlays and will contribute to an increase in the costs of day-to-day operations. It is worth considering carrying out analyses of the extent to which a plant is subject to new regulations and whether any actions aimed at

do nowych przepisów, w tym w szczególności zainstalowania w zakładzie kosztownego wizyjnego systemu kontroli miejsc magazynowania i składowania odpadów. Rozważyć można także restrukturyzację zasad gospodarki odpadami i ocenić rzeczywistą konieczność posiadania np. poszczególnych decyzji odpadowych, które stanowią jedną z koniecznych przesłanek dostosowania do niektórych nowych obowiązków. W związku z podnoszonymi głosami z różnych branż, iż zaimplementowanie w działalności zakładów nowych wymogów odpadowych jest bardzo kosztowne, w parlamencie rozważane są dalsze prace nad prawem odpadowym. Niewykluczone, że pewne wymagania przyjęte w nowelizacji z lipca 2018 roku zostaną częściowo złagodzone.

Agnieszka Skorupińska

advokat, counsel w kancelarii CMS

Karol Jaworecki

aplikant radcowski, prawnik w kancelarii CMS

NOWE ZASADY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW W SĄDACH CYWILNYCH

Jeszcze w tym roku planowane jest wejście w życie nowelizacji kodeksu postępowania cywilnego. Nowelizacja będzie odczuwalna dla wszystkich przedsiębiorców, w tym dla branży motoryzacyjnej. Przywrócone bowiem zostanie postępowanie gospodarcze, którego zasady będą obowiązywać profesjonalnych uczestników obrotu. Rozpatrywanie spraw ma stać się szybsze, i w związku z tym zostaną nałożone na strony surowsze wymagania i rygory procesowe. Zmianom ulegną również zasady dotyczące wszystkich sporów w zakresie organizacji postępowania. Postępowanie będzie podlegało planowaniu, a strony staną się współodpowiedzialne za sposób i czas rozpoznania sprawy w sądzie.

Postępowanie gospodarcze. Kogo będą obowiązywać zmiany? Odrębna procedura gospodarcza została zniesiona w 2012 roku. Od tego czasu znacząco wzrosła liczba spraw wpływających do sądów gospodarczych, a czas ich rozpoznawania uległ wydłużeniu (z 9,1 miesiąca do 15,7 miesiąca w sądach okręgowych). Tymczasem, sprawy gospodarcze z założenia powinny być rozpoznawane szybciej niż pozostałe sprawy cywilne. Sposobem na osiągnięcie tego ma być przywrócenie odrębnego postępowania w sprawach gospodarczych.

Sprawami gospodarczymi będą między innymi sprawy ze stosunków cywilnych między przedsiębiorcami w zakresie prowadzonej przez nich działalności gospodarczej. Postępowanie gospodarcze będzie obligatoryjne dla wszystkich spółek, także tych z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wyłącznie podmioty niebędące przedsiębiorcami lub osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą będą mogły wnioskować o rozpoznanie sprawy z pominięciem przepisów o postępowaniu odrębnym.

complying with the new regulations must be undertaken in respect of the plant, with a particular focus on installation of a costly system of video control over waste storage and disposal sites in the plant. One may also consider restructuring the principles for waste management and assess the actual necessity of holding e.g. individual waste decisions, which are one of the necessary prerequisites for complying with certain new obligations. In view of the opinions voiced in various industries according to which it is very costly to implement the new waste requirements into the operations of plants, further work on the waste law is being considered in parliament. It is possible that certain requirements adopted in the July 2018 amendment will be partially relaxed.

Agnieszka Skorupińska

advocate, counsel at CMS

Karol Jaworecki

trainee attorney-at-law, lawyer at CMS

NEW RULES FOR BUSINESS ENTITIES IN CIVIL COURTS

The amendment to the Code of Civil Procedure is to enter into force this year. It will affect all business entities, including those operating in the automobile industry. This is due to the reintroduction of commercial proceedings, the principles of which will be binding upon professional market participants. Cases are to be examined faster and thus stricter requirements and procedural rigours will be imposed on the parties. Principles related to the organisation of the proceedings will also change with respect to all disputes. Proceedings will be subject to planning and the parties will be jointly liable for the manner and time of examining the case in court.

Commercial proceedings. Who will the changes apply to? Separate commercial procedure was abolished in 2012. Since then, there has been a significant increase in the number of cases brought before commercial courts and their examination time has been extended (from 9.1 months to 15.7 months in Regional Courts). Meanwhile, commercial cases should by definition be examined faster than other civil cases. In order to achieve this, separate proceedings in commercial matters are to be reintroduced.

Commercial cases will be defined, among other things, as cases concerning civil relations between business entities within the scope of their business activity. Commercial proceedings will be obligatory for all companies, including SMEs. Only entities not being business undertakings or natural persons that carry out business activity will be able to request that the case be examined without the application of the provisions on separate proceedings.

Krótkie terminy

Ważną zmianą mającą na celu skrócenie czasu trwania postępowań jest określenie terminu, w jakim sąd powinien rozstrzygnąć sprawę gospodarczą. Zgodnie z projektem nowelizacji, rozstrzygnięcie sprawy w pierwszej instancji powinno nastąpić w terminie sześciu miesięcy od dnia złożenia odpowiedzi na pozew. Termin ten ma charakter instrukcyjny. Oznacza to, że sąd nie jest zobligowany do bezwzględnego dotrzymania tego terminu, ma natomiast kierować się priorytetem szybkości postępowania. W procesach w branży motoryzacyjnej często zachodzi potrzeba zasięgnięcia opinii biegłego. Dochowanie terminu sześciomiesięcznego w takich sprawach wydaje się więc mało prawdopodobne.

Prekluzja dowodowa

W celu umożliwienia szybszego rozstrzygnięcia sprawy, nowelizowane przepisy wymuszają na stronach procesu zwiększoną dyscyplinę w zakresie powoływania nowych twierdzeń i dowodów. Strony powinny podać wszelkie twierdzenia i dowody na ich poparcie w pierwszych pismach procesowych – powód w pozwie, a pozwany w odpowiedzi na pozew. W przeciwnym wypadku, spóźnione twierdzenia i dowody będą podlegały pominięciu, chyba że zostanie wykazane, że wcześniejsze ich powołanie nie było możliwe albo że potrzeba powołania wynikała później. W takim przypadku, dalsze twierdzenia i dowody powinny być powołane w terminie dwóch tygodni od dnia, w którym ich powołanie stało się możliwe lub wynikała potrzeba ich powołania. Strony nie będą mogły, tak ja dotychczas, powoływać się na argument, że uwzględnienie spóźnionych twierdzeń i dowodów nie spowoduje zwłoki w rozpoznaniu sprawy.

Umowa dowodowa

Kolejną zmianą i całkowitą nowością w procedurze cywilnej jest możliwość wyłączenia dowodów określonego rodzaju z postępowania dowodowego na mocy umowy stron. Ustawodawca dopuszcza zawarcie przez strony umowy dowodowej, poprzez którą strony będą mogły zadecydować, że w przypadku sporu nie będą mogły powoływać się na określone dowody przed sądem, a sąd nie będzie mógł takich dowodów przeprowadzić. Fakty, które miałyby zostać wykazane dowodami wyłączonymi przez umowę dowodową, sąd będzie mógł ustalić na podstawie twierdzeń stron. W celu uniknięcia sporu co do treści umowy dowodowej, umowa ta bę-

Short time limits

A significant change aimed at decreasing the duration of the proceedings is the determination of the time limit in which the court should resolve a commercial case. In accordance with the draft amendment, the case should be resolved by the court of first instance within six months from the date on which the response to the statement of claim was filed. This deadline is indicative, meaning that the court is not obliged to meet such deadline, however, it is to be guided by the priority of speedy proceedings. In proceedings concerning the automobile industry it is often necessary to request an expert's opinion. Therefore, in such cases the possibility of meeting the six-month deadline seems rather unlikely.

Evidence preclusion

In order to enable a case to be resolved faster, the amended provisions require greater discipline from the parties to the proceedings as regards the submission of new assertions and evidence. The parties should present all assertions and supporting evidence in the first pleadings – the claimant in the statement of claim, and the defendant in the response to the statement of claim. Otherwise, assertions and evidence submitted in an untimely manner will be ignored, unless it is demonstrated that their prior submission was not possible or that the need to submit the same arose at a later time. In such case, further assertions and evidence should be submitted within two weeks from the date on which such submission was possible or the need to submit the same arose. The parties will no longer be able to argue that the consideration of late assertions or evidence will not result in a delay in the examination of the case.

Agreement concerning evidence

Another change and an entirely new feature in the civil procedure is the possibility to exclude a certain type of evidence from the evidentiary proceedings under an agreement between the parties. The legislator allows the parties to conclude an evidentiary agreement in which the parties will be able to decide that in the event of a dispute they will not refer to certain evidence before court and the court will not be able to take such evidence. The court will be able to determine the facts that were to be demonstrated by the evidence excluded under the evidentiary agreement on the basis of the assertions of the parties. In order to avoid a dispute regarding the wording of the evidentiary agreement, such agreement will have to be ente-

Rozstrzygnięcie sprawy w pierwszej instancji powinno nastąpić w terminie sześciu miesięcy od dnia złożenia odpowiedzi na pozew.

The case should be resolved by the court of first instance within six months from the date on which the response to the statement of claim was filed.

dzie musiała być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności albo ustnie przed sądem. Umowę dowodową strony będą mogły zawrzeć już na etapie kontraktowania, np. w umowie głównej, lub dopiero na etapie powstania sporu.

Prymat dowodu z dokumentu

Poza umową dowodową, ustawodawca przewidział dalej idące zmiany w zakresie postępowania dowodowego. Zgodnie z nowelizacją, strony postępowania gospodarczego będą miały ograniczoną możliwość powoływania dowodów innych niż dokumenty. Dowód z zeznań świadków, który jest obecnie powszechnie wykorzystywany, sąd będzie mógł dopuścić jedynie wtedy, gdy po wyczerpaniu innych środków dowodowych lub w ich braku pozostały niewyjaśnione fakty istotne dla rozstrzygnięcia sprawy. Przedsiębiorcy, w celu należytego zabezpieczenia swoich interesów, powinni więc zadbać o to, by wszelkie czynności (np. stwierdzenie wady, zawiadomienie o wadzie kontrahenta) były utrwalone na piśmie, za pomocą e-maili lub w innej postaci cyfrowej.

Zeznania na piśmie

Absolutną nowością mającą usprawnić przebieg postępowania jest możliwość złożenia przez świadka zeznań na piśmie. Nie będzie wówczas potrzebne wyznaczenie terminu rozprawy w celu przesłuchania i tym samym odpadnie ryzyko przedłużania się postępowania w przypadku niestawiennictwa. Stanowisko na piśmie będzie mogła złożyć także strona lub inna osoba, jeśli zajdzie taka potrzeba. Osoby te będą mogły ponadto złożyć oświadczenia za pomocą środków porozumiewania się na odległość (np. za pomocą poczty elektronicznej czy wideotekstu). Będzie to znaczące ułatwienie dla członków zarządu oraz innych osób przebywających za granicą. Powyższe rozwiązania będą dostępne we wszystkich rodzajach postępowań.

Wyrok jako tytuł zabezpieczenia

Ważną zmianą jest nadanie nieprawomocnemu wyrokowi waloru tytułu zabezpieczenia wykonalnego bez nadawania mu klauzuli wykonalności. Oznacza to, że strona wygrywająca proces w pierwszej instancji będzie mogła niezwłocznie po ogłoszeniu wyroku zwrócić się do komornika o dokonanie zabezpieczenia na jej rzecz. Nieprawomocny wyrok będzie mógł więc stanowić podstawę do zajęcia rachunku bankowego, czy nawet do dokonania wpisu hipoteki przymusowej, bez nadania mu klauzuli wykonalności. Utrudni to nieuczciwym dłużnikom upłynnianie majątku na wypadek przegrania procesu sądowego.

red into in writing in order to be valid or orally before the court. The parties will be able to enter into the evidentiary agreement already at the contracting stage, e.g. in the main agreement or after a dispute arises.

Priority of documentary evidence

Apart from the agreement concerning evidence, the legislator stipulated far-reaching changes to the evidentiary proceedings. Under the amendment, parties to commercial proceedings will have a limited possibility of submitting evidence other than documents. The court will be able to admit the evidence in the form of witness testimony (which is currently commonly used) only if facts material for the resolution of the case remain unclear once other means of evidence have been exhausted or in the absence of such means. Therefore, in order to properly secure their interests, business entities should ensure that all activities (e.g. discovery of a defect, defect notification to the business partner) are documented in writing, in the form of e-mails or in another digital form.

Testimony in writing

The possibility for a witness to provide his/her testimony in writing is an absolutely new feature that is to facilitate the proceedings. It will not be necessary to set a hearing date and this way the risk of the proceedings being prolonged due to a failure to appear by a witness will be eliminated. Where necessary, a party or other person will also be able to submit his/her statement in writing. Furthermore, such persons will be able to submit representations by means of remote communication (e.g. email or videotext). It will be a significant facilitation for management board members and other persons residing abroad. The above solutions will be available with respect to all types of proceedings. Currently a question arises as to whether and under what procedure the parties will be able to put questions to the witnesses. The provisions of law do not regulate this issue. It seems reasonable to assume that first the parties will be obliged to submit questions, which will then be provided to the witness along with any potential questions from the court. However, this matter will be clarified in practice.

Judgement as a security title

Another important change is that the feature of a security title has been attributed to a non-final judgement which is enforceable without appending an enforcement clause to it. This means that the party that won before the court of first instance will be able, immediately after the judgement is announced, to request the bailiff to establish a security in its favour. A non-final judgement will thus constitute the basis to seize a bank account or even to make an entry of a compulsory mortgage without appending the enforcement clause to it. This will make it more difficult for debtors to liquidate their assets in the event of losing a court case.

Koszty procesu

Kolejną ciekawą zmianą jest wprowadzenie możliwości obciążenia strony kosztami procesu przez sąd niezależnie od wyniku sprawy. Sąd będzie mógł obciążyć kosztami procesu w całości lub części stronę, która przed wytoczeniem powództwa zaniechała próby dobrowolnego rozwiązania sporu, uchyliła się od udziału w niej lub uczestniczyła w niej w złej wierze. Regulacja ta ma na celu ograniczenie spraw trafiających do sądu. Ustawodawca chce w ten sposób jeszcze bardziej zachęcić strony do polubownego porozumienia poza sądem, wprowadzając poniekąd obowiązek podjęcia negocjacji przed wytoczeniem powództwa w sprawach gospodarczych. Aktualnie strony są obowiązane wskazać w pozwie, czy podjęły próbę mediacji lub innego pozasądowego sposobu rozwiązania sporu, a w przypadku, gdy takich prób nie podjęto – wyjaśnić przyczyny ich niepodjęcia, jednak bez ponoszenia negatywnych konsekwencji w zakresie kosztów procesu.

Posiedzenie przygotowawcze

Zgodnie z założeniem nowelizacji, postępowanie sądowe powinno zostać przez sąd zaplanowane, zaś podstawą planowania będzie znajomość stanowisk stron. Dlatego, po wymianie przez strony pism procesowych sąd wyznaczy posiedzenie przygotowawcze. Jego celem będzie rozwiązanie sporu bez potrzeby prowadzenia dalszych posiedzeń. Jeżeli to się nie uda, na posiedzeniu sąd przygotowuje, z udziałem stron, plan dalszego procedowania (plan rozprawy). Obecność zarówno stron, jak i pełnomocników na posiedzeniu organizacyjnym, będzie obowiązkowa, z potencjalnie poważnymi konsekwencjami nieusprawiedliwionej nieobecności (w przypadku powoda – umorzenie postępowania). Nowe przepisy dotyczące posiedzenia przygotowawczego będą miały zastosowanie nie tylko w sprawach gospodarczych, ale również w pozostałych sprawach cywilnych (np. sporach z konsumentami).

Na posiedzeniu przygotowawczym, w toku debaty sędziego ze stronami i pełnomocnikami, sędzia określi przedmiot sporu w kategoriach prawnych (podstawę i tło faktyczne), a strony sprecyzują roszczenia oraz zarzuty. Sędzia zaznajomi też strony z prawnymi aspektami konfliktu, w tym z możliwymi sposobami zakończenia sporu. Tak jak dotychczas, na sądzie spoczywać będzie obowiązek skłaniania stron do ugodowego rozwiązania sporu. Dodatkowo dążenia sędziego mają być wzmocnione zachętami natury finansowej, np. poprzez radykal-

Proceedings costs

Another interesting change is the introduction of the possibility for the court to charge a party with the proceedings costs irrespective of the outcome. The court will be able to charge the proceedings costs in whole or in part to the party that, prior to bringing the action to court, failed to attempt to voluntarily resolve the dispute, failed to participate in such an attempt, or that participated in it in bad faith. Such regulation is to limit the cases brought before court. This way the legislator seeks to further encourage the parties to settle amicably outside of the court by introducing, as it were, an obligation to commence negotiations in commercial cases before taking legal action. At present the parties are obliged to indicate in the statement of claim if they attempted mediation or other out-of-court dispute resolution and if no such attempt was made – to explain the reasons why, however without bearing any negative consequences as regards the costs of the proceedings.

Preparatory hearing

Pursuant to the amendment, court proceedings should be planned by the court and such planning will be based on the knowledge of the positions of the parties. Therefore, the court will set a preparatory hearing once the parties have exchanged the pleadings. The purpose of such hearing is to resolve the dispute without the need to hold further hearings. If this fails, at the hearing the court will prepare, with the parties' participation, the plan on how to further proceed (the hearing plan). It will be mandatory for both the parties, as well as their attorneys-in-fact, to

Sąd będzie mógł obciążyć kosztami procesu w całości lub części stronę, która przed wytoczeniem powództwa zaniechała próby dobrowolnego rozwiązania sporu.

The court will be able to charge the proceedings costs in whole or in part to the party that, prior to bringing the action to court, failed to attempt to voluntarily resolve the dispute.

attend the organisational hearing, and the consequences of unexcused absence will likely be serious (in the claimant's case – discontinuance of the proceedings). The new regulations on the preparatory hearing will be applicable not only in commercial cases but also in other civil cases (e.g. in disputes with consumers).

At the preparatory hearing, the judge – following a debate with the parties and the attorneys-in-fact – will determine the subject matter of the dispute in legal categories (the basis and the factual background) and the parties will provide details concerning the claim and the allegations. The judge will also inform the parties of the legal aspects of the conflict, including the possible ways of ending the dispute. Just as has been the case to date, the obligation to encourage the parties to amicably settle the dispute will rest with the court. Additionally, the judge's efforts are to be supported by financial incentives, e.g. a radical decrease of the fee if the

ne obniżenie opłaty w przypadku powodzenia rozmów ugodowych. Nowością jest również to, że sędzia będzie wspierać strony w formułowaniu propozycji ugodowych. Radykalna zmiana polega za to na tym, że sędzia będzie mógł przedstawić stronom swój wstępny pogląd w sprawie, w tym co do ewentualnego wyniku postępowania, co ma mocniej dopingować strony do zawarcia racjonalnego kompromisu.

Jak wskazano powyżej, na posiedzeniu organizacyjnym sporządza się plan rozprawy. Jego jedynym elementem obowiązkowym jest rozstrzygnięcie co do wniosków dowodowych stron (np. z zeznań świadków czy opinii biegłych). Jednak plan może również zawierać: (i) dokładne określenie przedmiotów żądań stron oraz zgłaszanych zarzutów, (ii) ustalenie, które fakty i oceny prawne pozostają między stronami sporne, (iii) terminy posiedzeń i innych czynności w sprawie, (iv) kolejność i termin przeprowadzenia dowodów, lub (v) termin zamknięcia rozprawy lub ogłoszenia wyroku. Sąd w miarę możliwości powinien przestrzegać terminów przeprowadzenia dowodów wskazanych w planie rozprawy. Nowelizacja zawiera również dyrektywę, aby sprawy rozstrzygać na pierwszym posiedzeniu merytorycznym, a gdy nie jest to możliwe, aby posiedzenia wyznaczać w kolejnych dniach, a w razie niemożliwości – tak, aby upływ czasu pomiędzy kolejnymi posiedzeniami nie był nadmierny.

Od kiedy będą obowiązywać nowe przepisy?

Celem nowelizacji jest usprawnienie postępowań przed sądami cywilnymi, również w sprawach, które w dniu wejścia w życie ustawy będą w toku. Postępowanie przy zastosowaniu nowych zasad ma więc także objąć sprawy wszczęte przed wejściem w życie nowelizacji, ale czynności dokonane zgodnie z przepisami sprzed nowelizacji pozostaną w mocy. Ze względu na wprowadzenie ostrzejszych reguł w postępowaniu w sprawach gospodarczych, sprawy te powinny się toczyć aż do zakończenia z pominięciem przepisów o tym postępowaniu, a więc jedynie w oparciu o nowe przepisy dotyczące wszystkich rodzajów postępowań. Strony sporu będą musiały zachować czujność w zakresie obowiązywania nowych regulacji, jak zawsze bowiem istnieją wyjątki. Projekt ustawy czeka aktualnie na podpis prezydenta. Znowelizowane przepisy wejdą w życie po upływie 3 miesięcy od dnia ogłoszenia.

Katarzyna Kucharczyk

radca prawny, counsel w kancelarii CMS

Aneta Skrzecińska-Kłós

advokat, associate w kancelarii CMS

settlement negotiations are successful. What is also new is that the judge will support the parties in formulating the settlement proposals. The radical change thus consists in the fact that the judge will be able to provide the parties with his/her initial opinion on the matter, including with respect to the potential outcome of the proceedings, which is to even further encourage the parties to conclude a reasonable compromise.

As indicated above, the hearing plan is to be drafted at the organisational hearing. The only mandatory element of such plan is a decision concerning the parties' motions as to evidence (e.g. witness testimony or expert opinions). However, the plan may also include: (i) a detailed determination of the demands and allegations made by the parties, (ii) a determination of the facts and legal assessments that the parties do not agree on, (iii) dates of hearings and other activities concerning the case, (iv) order and dates of taking evidence, or (v) date of closing the hearing or announcing the judgement. To the extent possible the court should observe the dates of taking evidence as indicated in the hearing plan. The amendment also includes a directive to resolve the cases at the first substantive hearing and, if this is not possible, to set the hearings for the following days, and where this is not possible – to set the hearings in such a way that the time between the subsequent hearings is not excessive.

When will the new provisions start to apply?

The amendment is aimed as facilitating proceedings before civil courts, also in cases which are pending as at the effective date of the Act. Therefore, the proceedings with the application of the new principles are to also cover cases initiated before the effective date of the amendment, but the activities performed in accordance with the provisions of law before the amendment will remain in force. Due to the introduction of more stringent rules concerning proceedings in commercial cases, such cases are to be carried out until they are completed without the application of the provisions on such proceedings and thus solely on the basis of new provisions concerning all types of proceedings. The parties to the dispute will have to stay alert when it comes to the application of the new regulations, as there are, as always, exceptions. The draft Act is currently awaiting the President's signature. The amended provisions will enter into force 3 months from the day of their announcement.

Katarzyna Kucharczyk

attorney-at-law, counsel at CMS

Aneta Skrzecińska-Kłós

advocate, associate at CMS

WSPARCIE DLA ELEKTROMOBILNOŚCI – RAMY PRAWNE

Dnia 15 lipca 2019 roku Ministerstwo Energii opublikowało projekt rozporządzenia w sprawie szczegółowych warunków udzielania oraz rozliczania wsparcia udzielonego osobom fizycznym nieprowadzącym działalności gospodarczej. Rozporządzenie to ma na celu umożliwienie udzielania wsparcia na zakup pojazdu osobom fizycznym ze środków Funduszu Niskoemisyjnego Transportu („Fundusz”). Fundusz został wprowadzony do ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 roku o biokomponentach i biopaliwach ciekłych („Ustawa o Biokomponentach”) w połowie 2018 roku i jest pierwszym tego typu funduszem celowym dedykowanym niskoemisyjnemu transportowi oraz paliwom alternatywnym. Jednak środki z Funduszu to nie jedyne wsparcie, na jakie mogą liczyć fani elektromobilności.

Fundusz Niskoemisyjnego Transportu

Fundusz jest państwowym funduszem celowym, którego dysponentem jest Minister Energii, a zarządzanie nim zostało powierzone NFOŚiGW. Obsługę bankową Funduszu ma zapewniać Bank Gospodarstwa Krajowego. Skąd Fundusz będzie czerpał swoje przychody? Będą to między innymi dotacje celowe z budżetu państwa z wpływów z podatku akcyzowego, środki przekazywane przez operatora systemu przesyłowego elektroenergetycznego, wpływy z opłaty zastępczej (o której mowa w Ustawie o Biokomponentach), a także wpływy z tytułu opłaty emisyjnej zgodnie z regulacjami ustawy Prawo ochrony środowiska. Środki Funduszu mają zapewnić wsparcie dla szeregu inicjatyw, inwestycji, zarówno dla producentów środków transportu, samorządów inwestujących w czysty transport publiczny, jak również podmiotów chcących kupić nowe pojazdy.

W świetle art. 28ze Ustawy o Biokomponentach, środki z Funduszu mogą być przeznaczone na szereg inicjatyw. Mogą wspierać inwestycje w zakresie wytwarzania biokomponentów, biopaliw ciekłych lub innych paliw odnawialnych, wspierać budowę infrastruktury dla dystrybucji lub sprzedaży CNG lub LNG, w tym pochodzącego z biometanu, lub wodoru lub budowy lub rozbudowy infrastruktury do ładowania pojazdów energią elektryczną, wykorzystywanych w transporcie. Wsparcie mogą również otrzymać producenci środków transportu wykorzystujących do napędu energię elektryczną, CNG lub LNG lub wodór.

Ponadto, w zakresie nabywania pojazdów elektrycznych, przepisy Ustawy o Biokomponentach przewidują dwie opcje wsparcia. Po pierwsze,

Środki Funduszu mają zapewnić wsparcie dla szeregu inicjatyw, inwestycji, zarówno dla producentów środków transportu, samorządów inwestujących w czysty transport publiczny, jak również podmiotów chcących kupić nowe pojazdy.

The Fund is to provide support for a number of initiatives and investments, both for producers of transport vehicles, local governments investing in clean public transport, as well as entities intending to buy new vehicles.

SUPPORT FOR ELECTROMOBILITY – LEGAL FRAMEWORK

On 15 July 2019, the Ministry of Energy published a draft regulation on detailed conditions for granting and accounting for support granted to natural persons not conducting business activity. This regulation aims at supporting natural persons in purchasing vehicles by providing subsidies or loans from the resources of the Low-Carbon Transport Fund („Fund”). The fund was introduced into the Act of 25 August 2006 on biocomponents and liquid biofuels („Biocomponents Act”) in mid-2018 and is the first special purpose fund dedicated to low-emission transport and alternative fuels. However, the subsidies from the Fund are not the only support that fans of electromobility can count on.

Low-emission Transport Fund

The Fund is a state special-purpose fund, administered by the Minister of Energy, and its management was entrusted to the NFOŚiGW (National Fund for Environmental Protection and Water Management). The Fund’s banking services are to be provided by Bank Gospodarstwa Krajowego. Where will the Fund derive its revenues? These will include targeted subsidies from the state budget from excise tax, funds transferred by the power transmission system operator, revenue from the substitution fee (referred to in the Biocomponents Act) as well as proceeds from emissions fees in accordance with the provisions of the Environmental Protection Law. The Fund is to provide support for a number of initiatives and investments, both for producers of transport vehicles, local governments investing in clean public transport, as well as entities intending to buy new vehicles.

In the light of Art. 28ze of the Biocomponents Act, funds may be allocated to a number of initiatives. The Fund may support investments in the production of biocomponents,

liquid biofuels or other renewable fuels, support the construction of infrastructure for the distribution or sale of CNG or LNG, including from biomethane or hydrogen or the construction or extension of electric vehicle charging infrastructure. Support may also be provided to producers of means of transport powered by electricity, CNG, LNG or hydrogen.

In addition, in the scope of purchasing electric vehicles,

Fundusz ma wspierać zakup nowych pojazdów zasilanych biopaliwami ciekłymi, CNG lub LNG, lub wodorem, lub wykorzystujących do napędu energię elektryczną (wsparcie może być udzielone przedsiębiorcy lub jednostce samorządu terytorialnego). Nowością wprowadzoną do Ustawy o Biokomponentach w czerwcu 2019 roku jest za to możliwość wsparcia zakupu nowych pojazdów kategorii M1 o której mowa w załączniku nr 2 do ustawy Prawo o ruchu drogowym, wykorzystujących do napędu energię elektryczną wytworzoną z wodoru w zainstalowanych w nim ogniwach paliwowych lub wykorzystujących do napędu wyłącznie energię elektryczną (tu wsparcie może być udzielone osobom fizycznym niewykonyującym działalności gospodarczej). Wsparcie dla projektów może przybrać formę m.in. dotacji czy pożyczek. Wybór określonej formy wsparcia należy do dysponenta Funduszu.

Przepis art. 28ze Ustawy o Biokomponentach stosuje się od dnia ogłoszenia pozytywnej decyzji Komisji Europejskiej o zgodności pomocy publicznej przewidzianej w tych przepisach ze wspólnym rynkiem lub stwierdzenia przez Komisję Europejską, że przepisy te nie stanowią pomocy publicznej.

Projekt rozporządzenia

Opublikowany projekt rozporządzenia w sprawie szczegółowych warunków udzielania oraz rozliczania wsparcia udzielonego osobom fizycznym nieprowadzącym działalności gospodarczej ma określić zarówno warunki udzielania i rozliczania wsparcia, jak również wysokość wsparcia. Wsparcie dla osób fizycznych, które nie prowadzą działalności gospodarczej, będzie udzielane na wniosek. Będzie ono udzielane do czasu wyczerpania środków finansowych przeznaczonych na wsparcie w danym roku.

Obecnie projekt rozporządzenia przewiduje, że maksymalna wysokość wsparcia dla osoby nieprowadzącej działalności gospodarczej będzie wynosić:

- w przypadku zakupu pojazdu wykorzystującego do napędu wyłącznie energię elektryczną - 30% ceny nabycia, nie więcej jednak niż 37 500 zł (w tej sytuacji wsparcie na zakup pojazdu może być udzielone, jeśli cena nabycia takiego pojazdu nie przekracza 125 000 zł),
- w przypadku zakupu pojazdu wykorzystującego do napędu energię elektryczną wytworzoną z wodoru w zainstalowanych w nim ogniwach paliwowych - 30% ceny nabycia, nie więcej jednak niż 90 000 zł (w tej sytuacji wsparcie może być udzielone, jeśli cena nabycia takiego pojazdu nie przekracza 300 000 zł).

Ministerstwo podkreśliło w uzasadnieniu do projektu rozporządzenia, że udzielanie wsparcia bez konkursu zdecydowanie ułatwi dostęp do pojazdów elektrycznych i napędzanych wodorem dla wielu obywateli Polski. Jednakże projekt spotkał się już z pierwszymi negatywnymi opiniami. W branży podnosi się, że wsparcie będzie dotyczyć jedynie mało popularnych modeli samochodów, z uwagą na to, że najpopularniejsze modele nie mieszczą się w limicie 125 000 zł wskazanym w projekcie rozporządzenia. Ponadto, wskazuje się, że możliwość otrzymania

the provisions of the Biocomponents Act provide for two support options. First of all, the Fund is to support the purchase of new vehicles powered by liquid biofuels, CNG, LNG, hydrogen, or electricity (the support may be obtained by entrepreneurs and local government units). An amendment introduced to the Biocomponents Act in June 2019 is the possibility to support the purchase of new M1 category vehicles, referred to in Annex 2 to the Law on Road Traffic, using electric energy generated from hydrogen in fuel cells installed in it or only electricity (the support may be obtained by the natural persons who do not conduct business activity).

Support for projects may take the form of subsidies or loans. The choice of the particular form of support belongs to the Fund's owner.

Art. 28ze of the Biocomponents Act shall apply from the date of the announcement of a positive decision of the European Commission on the compatibility of state aid provided for in these provisions with the common market or a statement of the European Commission that these provisions do not constitute state aid.

Draft regulation

The draft regulation on detailed conditions for granting and accounting for support granted to natural persons who do not conduct business activity is to specify both the conditions for granting and accounting for the support, as well as the amount of support. Support for natural persons who do not conduct business activity will be provided upon request. It will be provided until the funds allocated for support in a given year have been exhausted.

Currently, the draft regulation provides that the maximum amount of support for a person not conducting business activity will be:

- in the case of a purchase of a fully electric vehicle – 30% of the purchase price, not more than PLN 37,500 (in this situation support for the purchase of a vehicle may be granted if the purchase price of such a vehicle does not exceed PLN 125,000),
- in the case of a purchase of a vehicle using electric energy generated from hydrogen in hydrogen fuel cells installed in it – 30% of the purchase price, however not more than PLN 90,000 (in this situation support may be granted if the purchase price of such vehicle does not exceed PLN 300,000).

In the grounds to the draft regulation, the Ministry stressed that due to the fact that support will be provided without a competition, many Polish citizens will gain access to electric vehicles and hydrogen-powered vehicles. However, the first negative opinions regarding the project have appeared. It is claimed that support will only apply to less popular vehicles, because the most popular models do not fall within the limit of PLN 125,000 indicated in the draft regulation. In addition,

dotpłać nie powinna się ograniczać do osób nieprowadzących działalności gospodarczej. Na chwilę obecną trwają prace nad rozporządzeniem, ostateczny jego kształt nie jest jeszcze znany.

Ułatwienia podatkowe

Innymi udogodnieniami, które należy wskazać, są ułatwienia podatkowe, które ustawodawca wprowadził ustawą z dnia 11 stycznia 2018 roku o elektromobilności i paliwach alternatywnych („Ustawa o Elektromobilności”). Przepisami art. 51 i art. 52 Ustawy o Elektromobilności zmienione zostały ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz o podatku dochodowym od osób prawnych w zakresie możliwości dokonywania odpisów amortyzacyjnych przy preferencyjnym rozwiązaniu dla samochodów elektrycznych. Obecnie, po kolejnych zmianach wskazanych ustaw, nie uważa się za koszty uzyskania przychodów odpisów z tytułu zużycia samochodu osobowego w części ustalonej od wartości samochodu przewyższającej kwotę 225 000 zł w przypadku samochodu osobowego będącego pojazdem elektrycznym w rozumieniu Ustawy o Elektromobilności, natomiast w przypadku pozostałych samochodów osobowych: 150 000 zł. Zmiany dotknęły również podatku akcyzowego. Zgodnie z przepisami ustawy o podatku akcyzowym zwalnia się od akcyzy samochód osobowy stanowiący pojazd elektryczny oraz pojazd napędzany wodorem w rozumieniu Ustawy o Elektromobilności. Czasowym zwolnieniem objęto pojazdy hybrydowe. Będą one bowiem zwolnione od akcyzy w okresie do dnia 1 stycznia 2021 roku (po nowelizacji ustawy mowa o pojazdach hybrydowych o pojemności silnika spalinowego równej 2000 centymetrów sześciennych lub niższej). W przypadku zarówno pojazdów elektrycznych jak i napędzanych wodorem, a także pojazdów hybrydowych, właściwy naczelnik urzędu skarbowego wydaje na wniosek zainteresowanego podmiotu zaświadczenie stwierdzające zwolnienie od akcyzy. Zaświadczenie wydawane jest pod warunkiem, że podmiot ten przedstawi dokumentację potwierdzającą, że pojazd, którego dotyczy zwolnienie, jest odpowiednio pojazdem elektrycznym, pojazdem napędzanym wodorem czy też pojazdem hybrydowym. Zarówno w przypadku przywilejów w postaci preferencyjnych odpisów amortyzacyjnych jak i zwolnienia od akcyzy, przepisy te nie mogły być stosowane w praktyce pomimo wejścia w życie, z uwagi na brak uprzedniej ich notyfikacji do Komisji Europejskiej. Polska wystosowała odpowiednie pismo do Komisji dopiero w dniu 16 kwietnia 2018 roku, a Komisja wypowiedziała się w dniu 18 grudnia 2018 roku. Choć Komisja wskazała w tym piśmie, że nie jest to ostateczne stanowisko, to jej zdaniem postanowienia Ustawy o Elektromobilności dotyczące zwolnień podatkowych nie stanowią pomocy publicznej.

Piotr Ciołkowski

radca prawny, partner w kancelarii CMS

Ada Szon

aplikant adwokacki, prawnik w kancelarii CMS

the subsidies should not be available only to persons not conducting business activity.

Tax relief

Another advantage, which should be mentioned, is the tax relief introduced by the legislator in the Act of 11 January 2018 on electromobility and alternative fuels („Electromobility Act”). The provisions of Art. 51 and Art. 52 of the Electromobility Act and the Act on Personal Income Tax and Corporate Income Tax have been amended as regards depreciation write-offs with the introduction of a preferential solution for electric cars. Currently, after further amendments to the above acts, no deductions for car usage in the part determined from the value of the car in excess of PLN 225,000 in the case of electric vehicles within the meaning of the Electromobility Act are considered as tax deductible costs, while for other passenger cars this sum is PLN 150,000.

The amendments also affected excise tax. In accordance with the provisions of the Excise Duty Act, passenger cars constituting electric vehicles and hydrogen-powered vehicles within the meaning of the Electromobility Act are exempt from excise tax. Hybrid vehicles have been temporarily exempted from excise tax until 1 January 2021 (after the amendment of the Act, hybrid vehicles are those with a combustion engine capacity equal to 2000 cubic centimeters or less). In the case of electric vehicles, hydrogen-powered vehicles as well as hybrid vehicles, the head of the tax office issues an excise tax exemption certificate upon the motion of an interested entity. The certificate is issued on the condition that the entity provides documentation confirming that the vehicle to which the exemption relates is an electric vehicle, a hydrogen-powered vehicle or a hybrid vehicle.

The application of preferential amortization write-offs and excise duty exemptions could not be applied in practice despite their entry into force, because they were not first notified to the European Commission. Poland sent a relevant letter to the Commission only on 16 April 2018, and the Commission did not issue its opinion until 18 December 2018. Although the Commission indicated in the letter that this is not a definitive position, the Commission was of the opinion that the provisions of the Electromobility Act regarding tax exemptions do not constitute state aid.

Piotr Ciołkowski

attorney-at-law, partner at CMS

Ada Szon

trainee advocate, lawyer at CMS



CMS jest międzynarodową kancelarią prawniczą świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Jesteśmy jedną z największych i najbardziej doświadczonych międzynarodowych kancelarii w Polsce – działamy na polskim rynku od ponad 20 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 160 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 72 biurach w 41 krajach.

Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma złożonymi transakcjami i projektami jednocześnie, przy zachowaniu najwyższych standardów usług. Możliwość stworzenia międzynarodowych zespołów interdyscyplinarnych oraz korzystania z wiedzy zespołów z innych rynków przekłada się na najwyższą jakość oferowanych przez nas rozwiązań prawnych.

Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, co najlepiej oddaje prestiż i skalę realizowanych przez nas projektów. Więcej informacji: cms.law

CMS is an international law firm which provides comprehensive legal and tax advice to companies, financial institutions and administrative bodies. We are one of the largest and most experienced international law firms in Poland – we have been operating on the Polish market for over 20 years. CMS's Warsaw and Poznan offices employ more than 160 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 72 offices across 41 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

PODATKI TAXES

OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT ZWIĄZANEGO Z SAMOCHODAMI

Ograniczenia w prawie do odliczenia, które obowiązują od 1 kwietnia 2014 r. będą obowiązywały najprawdopodobniej co najmniej do końca 2021 r. Co prawda Decyzja Wykonawcza Rady Unii Europejskiej z 11 października 2016 r. (2016/1837) upoważnia Polskę do stosowania obecnych ograniczeń w odliczeniu VAT jedynie do końca 2019 r., to spodziewane jest wydanie analogicznej decyzji do końca tego roku (jak informuje Ministerstwo Finansów wniosek o nową decyzję derogacyjną został złożony na początku roku). Zatem obecnie obowiązujący model w zakresie rozliczeń VAT wydatków związanych z samochodami nie ulegnie zapewne zmianie w ciągu kilku najbliższych lat.

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.).

ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2018 ROKU

Zmiany przepisów w 2018 r. nakierowane były przede wszystkim na zwalczanie oszustw VAT. Wprowadzenie mechanizmu podzielonej płatności (tzw. split payment) od 1 lipca 2018 roku, w znaczący sposób ograniczyło możliwość wyłudzeń VAT. W ramach tego mechanizmu jedynie kwota netto jest wpłacana na firmowe konto dostawcy. Natomiast kwota podatku wpłacana jest na specjalne konto VAT dostawcy (z którego, co do zasady, można dokonywać tylko wpłat kwot VAT do urzędu skarbowego oraz na konta VAT innych podatników VAT). W tym systemie dostawcy nie otrzymują więc kwot podatku do swobodnej dyspozycji, co znacząco utrudnia dokonywanie wyłudzeń.

Obecnie, stosowanie mechanizmu podzielonej płatności jest fakultatywne i zależy od decyzji nabywcy. Dokonywanie przelewów pomiędzy kontami VAT należącymi do tego samego podatnika możliwe jest wyłącznie w odniesieniu do rachunków

RESTRICTION OF THE RIGHT TO DEDUCT VAT ON CARS

Restrictions on the right to deduct VAT on cars, which are in force from 1 April 2014, are likely to remain applicable at least until the end of 2021. Council of the European Union's Implementing Decision of 11 October 2016 (2016/1837) authorises Poland to apply current VAT deduction restrictions only until the end of 2019, however similar decision is expected by the end of this year (according to the Ministry of Finance, the application for a new derogation decision was submitted at the beginning of this year). Therefore, the current model for VAT settlements of car-related expenses is unlikely to change in the next few years. The regulations in force since 1 April 2014 have limited the possibility of full deduction of VAT on truck-type approval vehicles. The right to deduct at the purchase and leasing of cars was limited to 50% of the input tax, but no maximum limit was introduced (in the previous regulations the deduction could not exceed PLN 6000). The limitation of the scope of the right to deduct VAT (up to 50%) also applies to fuel and other expenses related to cars (car parts, repairs, service etc.).

AMENDMENTS TO THE VAT ACT IN 2018

In 2018, the legislative changes focused primarily on the fight against the VAT frauds. The introduction of the split payment mechanism as of 1 July 2018 significantly reduced the possibility of committing the VAT frauds. Under this mechanism, only the net amount is paid into the supplier's „normal” account. However, the amount of tax is paid to a special VAT account of the supplier (from which VAT amounts can be paid either to the tax office or to the VAT accounts of other taxpayers). In this system, suppliers do not receive tax amounts at free disposal, which significantly hinders fraudulent behaviours.

Currently, the application of the split payment mechanism is optional and depends on the buyer's decision. Making transfers between VAT accounts belonging to

prowadzonych w tym samym banku. W przypadku gdy podatnik posiada konta w różnych bankach, brak jest możliwości przelewów pomiędzy kontami VAT. W związku z tym, stosowanie mechanizmu podzielonej płatności powoduje, że kwestia wykorzystania poszczególnych kont bankowych podatników do dokonywania płatności czy otrzymywania należności musi być koordynowana z punktu widzenia przepływów VAT.

W roku 2018 rozpoczął też funkcjonowanie STIR czyli System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej. Narzędzie to, ma na celu monitorowanie przepływów finansowych w systemie bankowym pod kątem identyfikacji transferów pieniężnych związanych z oszustwami podatkowymi. Prawidłowe działanie tego systemu powinno jeszcze bardziej utrudnić dokonywanie oszustw VAT.

ZMIANY W PRZEPISACH O VAT W 2019 ROKU

Zmiany przepisów w 2019 r. nadal koncentrują się na ograniczeniu luki VAT. Spośród zmian istotnych dla branży motoryzacyjnej należy wskazać przede wszystkim zmiany dotyczące:

- a) Tzw. „Białej Listy”,
- b) Obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności (split payment)

Ad a)

Od 1 września wejdą w życie przepisy dotyczące tzw. „Białej Listy”. Dzięki niej, podatnicy będą mogli zweryfikować swoich kontrahentów pod kątem prawidłowej rejestracji dla celów VAT. Celem jest ograniczenie ryzyka dokonania transakcji z podmiotami nierzetelnymi, niezarejestrowanymi dla celów VAT bądź wykreślonymi z rejestru podatników. Podatnicy zobowiązani będą też dokonywać płatności na rachunki bankowe kontrahentów określone w wykazie dostępnym na stronach Ministerstwa Finansów oraz Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

Od 1 stycznia 2020 r. wprowadzone będą też sankcje za dokonywanie rozliczeń gotówkowych oraz za pośrednictwem rachunku innego, niż ten zawarty na „Białej Liście” w przypadku transakcji o wartości co najmniej 15 000 zł brutto. Będzie to zarówno odpowiedzialność solidarna za ewentualne zaległości VAT kontrahenta oraz brak możliwości zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów w podatkach dochodowych. Łatwo zauważyć, że przepisy te są wadliwie sformułowane, gdyż w przypadku płatności masowych (stosowanych np. w przypadku firm leasingowych, ale też telekomunikacyjnych czy energetycznych), gdzie występują indywidualne, wirtualne rachunki klientów, nie będzie wykorzystywany żaden rachunek bankowy uwzględniony w wykazie.

Ad b)

Od 1 września 2019 r. zgodnie z projektem ustawy ma też wejść w życie obowiązkowy mechanizm podzielonej płat-

the same taxpayer is possible only between accounts kept in the same bank. If the taxpayer has accounts in different banks, transfers between respective VAT accounts are not possible. As a result, the application of the split payment mechanism creates an issue of coordinating the payments from the point of view of VAT flows.

In 2018, the STIR system was also launched. This tool is aimed at monitoring financial flows in the banking system in terms of identifying money transfers related to tax fraud. Proper operation of this system should make it even more difficult to carry out the VAT frauds.

CHANGES IN VAT LEGISLATION IN 2019

Regulatory changes in 2019 continue to focus on reducing the VAT gap. Among the changes relevant for the automotive industry, the main changes to be highlighted are the following

- (a) The so-called „White List”,
- (b) Mandatory split payment mechanism

Ad a)

From 1 September 2019, the regulations concerning the so-called „White List” will come into force. Thanks to it, taxpayers will be able to verify their contractors for proper registration for VAT purposes. The aim is to reduce the risk of transactions with unreliable entities, not registered for VAT purposes or removed from the register of taxpayers. Taxpayers will be obliged to make payments to bank accounts of contractors specified in the list available on the websites of the Ministry of Finance and the Central Records and Information on Business Activity (CEIDG).

On 1 January 2020, sanctions will also be introduced for making cash settlements or through an account other than the one included in the „White List” in the case of transactions with a value of at least PLN 15,000 gross. It will be both (a) a joint liability for possible VAT arrears of the contractor and (b) the inability to recognize the expense as a tax deductible cost for income tax purposes. Unfortunately the aforementioned regulations are flawed because in the case of mass payments (used e.g. in the case of leasing companies, but also telecommunication or energy companies), where there are individual, virtual customer accounts, no bank account included in the list will be used.

Ad b)

From 1 September 2019, according to the draft law, the obligatory mechanism of split payment, i.a. in the case of supplies of car parts, will come into force. This obligation will be applied to transactions with a value of

ności m.in. w przypadku dostaw części samochodowych. Również ten obowiązek ma dotyczyć transakcji o wartości co najmniej 15 000 zł brutto. Dostawca części samochodowych zobowiązany będzie do zawarcia na fakturze adnotacji „Mechanizm Podzielonej Płatności”. Brak takiej adnotacji, zgodnie z projektem skutkowałby nałożeniem sankcji w wysokości 100% kwot wykazanych na fakturze. Jeszcze bardziej dotkliwe sankcje stosowane będą wobec nabywcy, który wbrew obowiązkowi dokona przelewu z pominięciem mechanizmu podzielonej płatności lub za pomocą rozliczeń gotówkowych. W takim przypadku na nabywcę nakładana jest sankcja wynosząca 100% VAT wykazanego na fakturze. Dodatkowo podatnik taki nie będzie miał możliwości zaliczenia wydatku

do kosztu uzyskania przychodów dla celów podatków dochodowych. Natomiast osoby odpowiedzialne za rozliczenia VAT podatnika mogą zostać pociągnięte do odpowiedzialności na gruncie kodeksu karnego skarbowego (przy czym przewinienie to traktowane jest jako przestępstwo o najwyższym wymiarze kary z grzywną do wysokości maksymalnej 21 mln złotych). Projekt zawiera szereg nieścisłości – m.in. istnieje duża niekonsekwencja jeśli chodzi o części samochodowe podlegające obowiązkowemu mechanizmowi podzielonej płatności. Przykładowo części wykorzystywane w silnikach diesla w dużej mierze nie są objęte obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności, zaś analogiczne części do silników benzynowych już są objęte tym mechanizmem. Natomiast bardzo pozytywną zmianą będzie wprowadzenie możliwości regulowania z konta VAT także innych zobowiązań wobec budżetu państwa (podatki dochodowe, akcyza, cło, ZUS).

Również w 2020 roku mają wejść dalsze przepisy uszczelniające system podatkowy. Od stycznia 2020 r. sprzedaż części samochodowych oraz paliw na rzecz osób fizycznych ma być ewidencjonowana za pomocą kasy fiskalnej online. Od przyszłego roku wejdą też w życie przepisy istotnie modyfikujące m.in. sposób dokumentacji przy WDT oraz stosowania składów typu call-off stock. Ma też dojść do wyeliminowania obowiązku składania miesięcznych deklaracji VAT 7 i VAT 7K – w to miejsce wprowadzony zostanie obowiązek raportowania zmodyfikowanych plików JPK. Plik JPK_VDEK będzie dokumentem elektronicznym obejmującym deklarację VAT oraz ewidencję VAT (w tym zakresie zastąpi JPK_VAT w obecnej postaci) tj. będzie to jeden jednolity plik kontrolny zawierający część deklaracyjną i ewidencyjną.

at least PLN 15,000 gross. The supplier of car parts will be obliged to include the note „Mechanizm Podzielonej Płatności” (Split Payment Mechanism) on the invoice. Lack of such an annotation, according to the draft, would result in the imposition of sanctions in the amount of 100% of the VAT shown on the invoice. Even more severe sanctions will be applied to the purchaser who, contrary to his obligation, makes a transfer without a

split payment mechanism or by cash settlement. In such a case, the buyer is subject to a sanction amounting to 100% of the VAT shown on the invoice. Additionally, such a taxpayer will not be able to recognize the expense as a tax deductible cost for income tax purposes. Also, persons responsible

Od stycznia 2020 r. sprzedaż części samochodowych oraz paliw na rzecz osób fizycznych ma być ewidencjonowana za pomocą kasy fiskalnej online.

From January 2020, sales of car parts and fuels to individuals are to be recorded in an online fiscal cash register.

for VAT settlements may be held liable under the Fiscal Penal Code (where the aforementioned offence is punishable with the highest fine of up to PLN 21 million). The draft contains a number of inaccuracies - among others, there is a large inconsistency with regard to car parts subject to the mandatory split payment mechanism. For example, parts used in diesel engines are to a large extent not covered by the mandatory split payment mechanism, while similar parts for petrol engines are already covered by this mechanism.

Further provisions to seal the tax system are also to be introduced in 2020. From January 2020, sales of car parts and fuels to individuals are to be recorded in an online fiscal cash register. From next year, regulations will also come into force that will significantly modify, among others, the way of documentation of intra-Community supply of goods and the use of call-off stock depots. The obligation to submit monthly VAT-7 and VAT-7K returns will also be eliminated - instead, the obligation to report modified JPK (SAF-T) files will be introduced. JPK_VDEK file will be an electronic document including VAT declaration and VAT register (in this respect it will replace JPK_VAT in its current form), i.e. it will be one uniform control file containing the declaration and registration part.

INCREASED ACTIVITY IN THE AREA OF CONTROL OF TAX SETTLEMENTS OF TAXPAYERS

Recently, an increased activity of tax authorities has been observed. Thanks to the use of modern analytical tools (in particular using data from JPK – SAF-T) it is

WZMOŻONA AKTYWNOŚĆ W ZAKRESIE KONTROLI ROZLICZEŃ PODATKOWYCH PODATNIKÓW

W ostatnim czasie można zaobserwować wzmożoną aktywność kontroli rozliczeń podatkowych. Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi analitycznych (w szczególności przy użyciu danych z JPK) możliwa jest szybsza i bardziej precyzyjna detekcja nieprawidłowości podatkowych. Z drugiej strony podwyższone są też sankcje za błędy i nieprawidłowości w rozliczeniach VAT. Z tego względu bardzo istotne stają się działania mające na celu zapewnienie maksymalnej poprawności rozliczeń w zakresie podatków.

possible to detect tax irregularities faster and more precisely. At the same time, sanctions for errors and inaccuracies in VAT settlements are also increased. Therefore, actions aimed at ensuring maximum correctness of tax settlements become increasingly important.



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 were several times chosen as leading tax advisors specializing in VAT and court disputes. We have unrivalled experience in representing (successfully) taxpayers in Court of Justice of UE.

W 2019 r. w podatkach dochodowych wprowadzono szereg zmian, z których szczególnie istotne dla branży motoryzacyjnej była zmiana zasad zaliczania w koszty uzyskania przychodów u przedsiębiorców zakupów samochodów osobowych oraz wprowadzenie tzw. exit tax – podatku dochodowego należnego w przypadku zmiany rezydencji podatkowej lub wprowadzenia aktywów za granicę.

Zmiana zasad opodatkowania nabycia samochodów osobowych u przedsiębiorców

Począwszy od 2019 r., obowiązują nowe zasady zaliczania w koszty wydatków związanych z nabyciem, leasingiem i najmem, a także serwisem i naprawą samochodów osobowych oraz zakupem części i akcesoriów do nich.

W odniesieniu do samochodów osobowych, do kosztów uzyskania przychodów w PIT i CIT zaliczać można odpisy amortyzacyjne w części ustalonej od wartości samochodu nieprzekraczającej równowartości w złotych 150.000 zł (w tym wartość niepodlegającego odliczeniu podatku VAT). Analogicznie, kosztem uzyskania przychodu będą opłaty z tytułu leasingu, najmu, dzierżawy i innej umowy o podobnym charakterze wyłączenie w części ustalonej w proporcji, w jakiej kwota 150.000 zł pozostaje do wartości samochodu będącego przedmiotem umowy. W przypadku leasingu operacyjnego, dotyczy to tej części opłaty, która stanowi spłatę wartości samochodu osobowego.

Analogiczna zasada dotyczy także ustalania części opłat za ubezpieczenia pojazdu, którą można zaliczyć do kosztów podatkowych.

Z kolei, w przypadku opłat związanych z eksploatacją pojazdu, przyjęto, że w przypadku pojazdu używanego do celów zarówno prowadzonej działalności gospodarczej, jak i innych, koszt uzyskania przychodu stanowi 75% wydatków (dotyczy to zarówno napraw, jak i serwisu, zakupu części, czy akcesoriów). Możliwość zaliczenia 100% wydatków do kosztów uzyskania przychodów dotyczy pojazdów użytkowanych wyłącznie dla celów biznesowych. Przyjęto przy tym, że warunkiem umożliwiającym pełne odliczenie jest prowadzenie ewidencji przebiegu pojazdu dla celów VAT (tj. pełne zaliczenie w koszty uzyskania przychodów powiązane jest z pełnym odliczeniem VAT od pojazdu).

Exit tax

Począwszy od 2019 r. wprowadzono tzw. podatek od dochodów z niezrealizowanych zysków. W założeniu ma on wprowadzać opodatkowanie zysków związanych z przeniesieniem składnika majątku poza terytorium Polski, w wyniku którego Polska utraciłaby prawo do opodatkowania jego sprzedaży, a także zmianę rezydencji podatkowej podatnika, która powodowałaby taki skutek.

In 2019 Polish income taxes underwent significant amendments, out of which particularly important for the automotive industry was the change of rules on cost deduction on the purchases and use of passenger cars and the introduction of the so-called exit tax – income tax due in the case of change of tax residency or transfer of assets abroad.

Change of income taxation related to purchase and use of passenger cars in businesses

Starting from 2019, new rules of cost recognition apply to expenditures related to purchase, lease and service and repair of passenger cars, as well as purchases of spare parts and accessories thereto.

In relation to passenger cars, as tax deductible cost in PIT and CIT only the part of depreciation can be recognized which is based on the car value not exceeding 150,000 PLN (including non-deductible VAT). Similarly, as tax deductible cost one can only record such part of payments resulting from lease or any other similar agreement, which is proportionate to the relation between 150,000 PLN and the value of the car subject to such agreement. In case of operating lease, this applies only to the part of the payment covering the repayment of the passenger car value.

Same rule applies to the establishment of the tax deductible part of the payments for car insurance.

On the other hand, in case of expenditures related to the usage of the passenger car, for cars with a mixed use (both business and non-business) tax deductible is only 75% of the expenditure (it applies to both repairs, service, purchase of spare parts and accessories). Deduction in full applies only to vehicles used solely for business purposes. It is deemed that the car is used solely for business if the taxpayer carries out the usage register for VAT purposes (i.e. full deduction right for PIT and CIT purposes is tied to the right of full deduction of input VAT).

Exit tax

Starting from 2019, so-called exit tax (or tax on unrealized income) was introduced. As an assumption, it is aimed at taxing incomes related to transfer of an asset outside the territory of Poland resulting in the loss of the right of the Polish inland revenue to tax its sales, as well as to change of tax residency with the same effect.

Taxable is a transfer of assets outside the territory of Poland, which remain the property of the same entity afterwards. A change of residency as a result of which the assets will remain the property of a Polish Perma-

Opodatkowaniu podlegać będzie przesunięcie poza terytorium RP aktywów, które pozostaną własnością tego samego podmiotu po przesunięciu. Nie będzie natomiast podlegała opodatkowaniu exit tax taka zmiana rezydencji, w wyniku której składniki majątkowe pozostaną związane z położonym na terytorium Polski zakładem podatnik, który zmienił rezydencję podatkową.

Nie będą podlegały opodatkowaniu przypadki przeniesienia na okres do 12 miesięcy, związane z: polityką zarządzania płynnością, przewłaszczeniem na zabezpieczenie, czy spełnieniem ostrożnościowych norm kapitałowych.

W praktyce branży motoryzacyjnej, należy w szczególności zwrócić uwagę na przenoszenie aktywów związanych z produkcją pomiędzy zakładami jednego podatnika. Sytuacja ta może potencjalnie dotyczyć np. toolingu zlokalizowanego w cudzym zakładzie (jeżeli w związku z innymi

czynnikami, podatnik ten mógł być uznany za posiadający stały zakład – PE – w rozumieniu umów o unikaniu podwójnego opodatkowania), czy też przesunięcie przez polskiego podatnika maszyn do innego zakładu zagranicą.

W przypadku wystąpienia exit tax, podstawą opodatkowania będzie co do zasady różnica pomiędzy wartością rynkową, a wartością, jaka zostałaaby przyjęta jako koszt uzyskania przychodów w momencie zbycia. Tak ustalona podstawa opodatkowania powinna zostać objęta stawką 19% CIT.

Ubezpieczenia społeczne

W minionych latach rozpoczęto także prace nad istotnymi zmianami w systemie ubezpieczeń społecznych. Wejście w życie zmian zostało odroczone w czasie w roku 2019 (prawdopodobnie od 2020 r.), jednak ich wpływ na branżę motoryzacyjną jest na tyle istotny, że wymaga wcześniejszego przygotowania.

Pierwsza z nich dotyczy zmiany wysokości składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Ustawodawca planuje zniesienie ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe (tzw. limitu 30-krotności wynagrodzenia). W praktyce oznaczałoby to znaczny wzrost kosztów zatrudnienia po stronie pracodawców w odniesieniu do osób zarabiających miesięcznie więcej niż ok. 10.700 zł brutto. Osoby takie, pomimo wzrostu kosztów pracodawcy, otrzymałyby niższe wynagrodzenie netto.

Permanent Establishment of a taxpayer who changed its tax residency.

Also, non taxable are transfers of assets for a limited period of no more than 12 months related to liquidity management policy, transfer of ownership for collateral or to fulfilment of capital adequacy rules.

In automotive industry's practice, particular attention should be brought to transfers of production assets between establishments of a single taxpayer. This may

potentially apply e.g. to tooling located in a foreign establishment (where a Permanent Establishment of the foreign taxpayer could have been created for Double Tax Treaty purposes), or to transfers of machinery by a Polish taxpayer to his establishment abroad.

In case of exit tax occurrence, the taxable basis will be as a rule the difference

between market value and the value which could be assigned as a tax deductible cost in the case of asset's sale. Such a taxable basis would be tax with a 19% exit tax rate.

Social security

In the year covered with this report, major amendments in the social security system were initiated. The entry of changes in force was delayed in 2019 (likely to 2020), however their impact on the automotive industry is so significant that it requires prior preparation.

The first of the amendments refers to the increase in social security contributions. The legislator plans to waive the limitation of annual basis of assessment for retirement insurance (so-far capped at 30-fold of average monthly salary). This would mean in practice a material increase in employer's costs in relations to persons earning more than PLN 10,7 k monthly. Such persons, despite the increase of costs on employer's side, would earn lower net wages.

Another is the introduction of employee capital plans (PPK). 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 will cover 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.

W przypadku wystąpienia exit tax, podstawą opodatkowania będzie co do zasady różnica pomiędzy wartością rynkową, a wartością, jaka zostałaaby przyjęta jako koszt uzyskania przychodów w momencie zbycia.

In case of exit tax occurrence, the taxable basis will be as a rule the difference between market value and the value which could be assigned as a tax deductible cost in the case of asset's sale.

Drugą istotną zmianą jest plan wprowadzenia pracowniczych programów kapitałowych (PPK). 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. obejmą 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.

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.

Employers, who alternatively launch appropriate Employee 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.



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.

POMOC PUBLICZNA

STATE AID

POMOC PUBLICZNA W POLSCE

Polska jest największym beneficjentem funduszy europejskich w nowej perspektywie finansowej. W latach 2014-2020, Polska otrzyma ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. W połączeniu z zachętami krajowymi środki te będą tworzyć szeroki system wsparcia dla biznesu.

Wsparcie jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjnej prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności 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.

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

STATE AID IN POLAND

Poland is the single biggest beneficiary of EU funds in the new financial perspective. In the years 2014-2020, the country will receive more than EUR 82.5 billion for the implementation of the European Cohesion Policy under 6 domestic and 16 regional operational programmes. Combined with national incentives, these resources will establish a broad system of support for business.

Support 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 to 80% depending on the support measure selected, the size of the enterprise and the project location.

In addition to the abovementioned sources, aid is also offered in other programmes, such as:

- R&D tax credit,
- Tax exemptions in Polish Zone of Investments (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.

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 Zone of Investment

Since their establishment two decades ago, special economic zones (hereinafter: 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 thro-

PIT w związku z realizacją nowej inwestycji na terenie całej Polski, co w praktyce oznacza, że cały kraj jest się 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 środków trwałych, wartości niematerialne i prawne, dzierżawa gruntów/budynków. Wysokość wsparcia zależna jest od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia poniższa mapa:

throughout the whole Poland, which in practice means that the whole country is one big special economic zone –

Polish Zone of Investment (hereinafter: PZI).

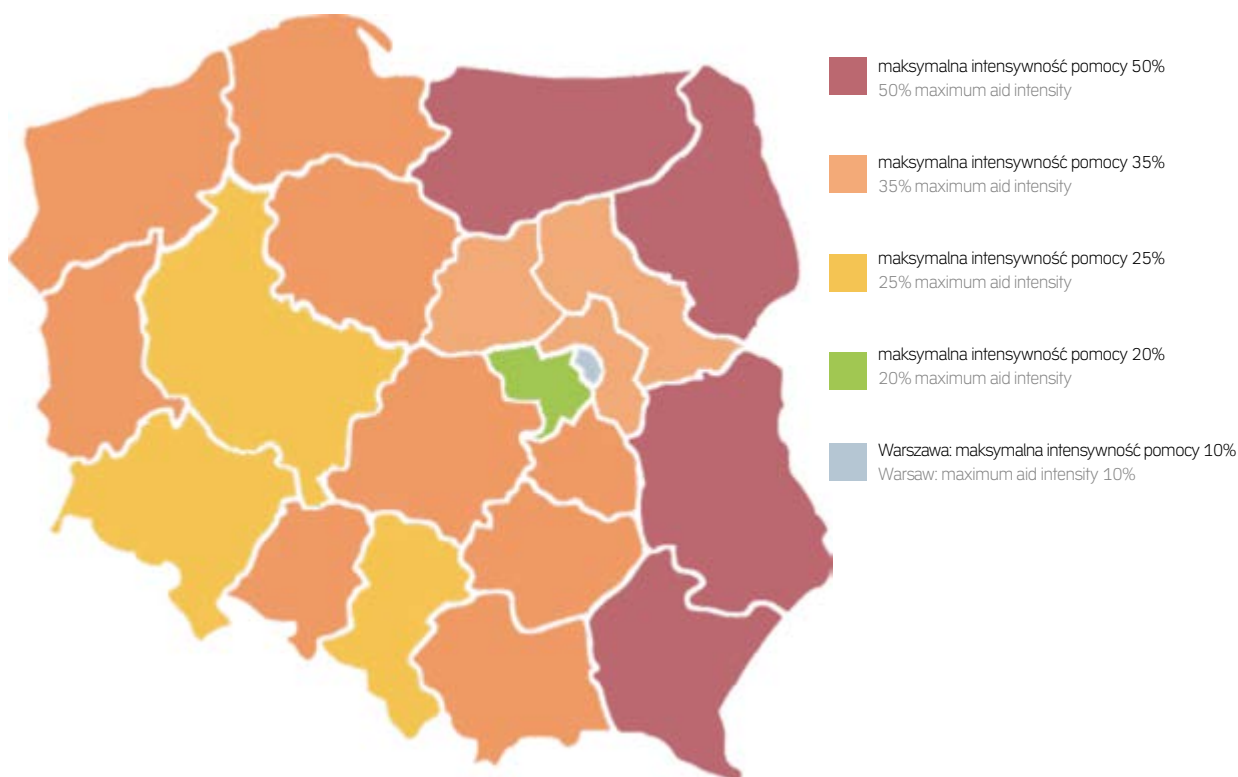
The maximal amount of tax relief is calculated as a product of aid intensity (depending on the location and size of the entrepreneur) and eligible costs (investment expenditure or two-year labor costs of new employees employed in connection with the investment).

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 support depends on the location of the project and size of the enterprise.

Maximum state aid limits are illustrated on the map below:

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.

W celu uzyskania zwolnienia, przyznawanego na okres maksymalnie 15 lat konieczne jest spełnienie określonych kryteriów ilościowych (tj. minimalnych kosztów kwalifikowanych inwestycji) i jakościowych (określonych zasad związanych z rozwojem strukturalnym, naukowym czy wykorzystaniem zasobów ludzkich).

Należy pamiętać, że aby inwestycja została uznana za kwalifikującą się do wsparcia, nie może rozpocząć się przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu lub przed otrzymaniem formalnego potwierdzenia od instytucji o możliwości rozpoczęcia inwestycji.

W związku ze zmianą przepisów i objęciem całego terytorium Polski obszarem strefy ekonomicznej, nowe inwestycje, które znajdują się w granicach dotychczasowych SSE otrzymają wsparcie na 15 lat.

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).

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.

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 intelek-

A new investment in PZI 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.

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).

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.

Due to the new regulation and transforming the whole territory of Poland into a Special Economic Zone, new investments that are within the area of the earlier existing SEZs will receive support for 15 years.

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).

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. 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 draft 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

tualnej. Innovation Box jest też komplementarny z możliwością odliczenia podatku z tytułu ulgi na badania i rozwój.

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 ulepszanie 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 prośrodowiskowych.

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.

WYBRANE DOTACJE NA DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNĄ W 2019 ROKU

1.1.1 POIR Szybka Ścieżka

Termin naboru wniosków

I termin: od 1 kwietnia 2019 r.

Box is complementary with the possibility of tax deduction due to the R&D tax relief.

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 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. investments which will reduce the consumption of raw materials for production), creating an energy-efficient economy (e.g. replacement of old production lines with new ones), reducing emissions (e.g. modernization of heat sources) and renewable energy sources (RES).

Micro, 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.

SELECTED GRANTS FOR INNOVATIONS IN 2019

1.1.1 Smart Growth Operational Programme (POIR) Fast Track

do 1 lipca 2019 r.
II termin: od 16 września 2019 r.
do 16 grudnia 2019 r.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się będą mogli przedsiębiorcy (MŚP i 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.

3.2.1 POIR Badania na rynek

a) Termin naboru wniosków

I termin: od 25 marca 2019 r.

do 8 maja 2019 r.

II termin: od 1 października 2019 r.

do 31 października 2019 r.

b) Termin naboru wniosków dla średnich miast

Od 25 marca 2019 r.

do 8 maja 2019 r.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się będą mogli przedsiębiorcy z sektora MŚP, osobno projekty realizowane w średnich miastach tj. miastach mających powyżej 20 tys. mieszkańców oraz miastach mających powyżej 15 tys. mieszkańców (będących stolicami powiatów) z wyłączeniem miast wojewódzkich.

Jakie projekty mogą otrzymać dotację?

Dofinansowaniu będą podlegały projekty dotyczące wdrożenia wyników prac badawczo-rozwojowych przeprowadzonych przez wnioskodawcę samodzielnie lub na jego zlecenie, prowadzących do wprowadzenia na rynek nowych bądź znacząco ulepszonych produktów (wyrobów lub usług).

Przedmiotem dofinansowania w ramach projektów mogą być wydatki inwestycyjne, usługi doradcze lub eksperymentalne prace rozwojowe.

3.2.2 POIR Kredyt na innowacje technologiczne

Termin naboru wniosków:

Od 8 października 2018 r.

do 26 kwietnia 2019 r.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się będą mogły MŚP.

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 przedsiębior-

Date of the call of proposals:

Call no. I: from 1 April 2019

to 1 July 2019,

Call no. II: from 16 September 2019

to 16 December 2019.

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.

3.2.1 POIR Research to market

a) Date of the call of proposals:

Call no. I: from 25 March 2019

to 8 May 2019,

Call no. II: from 1 October 2019

to 31 October 2019.

b) Date of the call of proposals for medium-sized cities:

From 25 March 2019

to 8 May 2019.

Who can apply?

Support will be available for SMEs for projects undertaken in medium-sized cities – separately in cities with over 20 thousand population and cities with over 15 thousand population that are capitals of their respective poviats (counties), excluding seats of voivodeship.

What projects qualify?

Support will be provided for the implementation of research results developed independently or commissioned by the applicant, resulting in completely new or highly advanced (in relation to existing solutions) products on the market (products or services).

Eligible project costs consist of investment expenditures, advisory services or experimental development works.

3.2.2 POIR Technology innovation loan

Date of the call of proposals:

From 8 October 2018

to 26 April 2019.

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

ców 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.

ULGA PODATKOWA Z TYTUŁU PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI B+R

Od 1 stycznia 2016 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.

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 bene-

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.

R&D TAX CREDIT

From 1st January 2016, businesses have the opportunity to benefit from new tax reliefs for carrying out R&D activities.

In 2018 the bonus in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of :

- 100 per cent of salaries of employees engaged in research and development activities,
- 100 per cent (SME and large enterprises) of other related expenses on research and development activities (including depreciation).

For entrepreneurs with the status of the research and development center, the bonus will be up to 150%. The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts. Eligible costs are listed in the tax return. Because in contrast to grants, in the case of tax relief for R&D, a review of the eligibility for relief occurs only during tax inspections, it is important to:

- ensure correct identification of projects and eligible costs,
- possess documents confirming carrying out of research and development projects and the legitimacy of assigned costs.

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 PZI 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.

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 na-

ficjencie, 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 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.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanim osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

KONTROLE ZWIĄZANE Z OTRZYMANIEM DOTACJI Z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy

tional 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.

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 EU and 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:

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 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 kontroli 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 kontroli 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. kontroli, 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.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/en/motoryzacja.

- implementing authorities (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, Ministry of Investment and Economic Development, National Centre for Research and Development),
- managing authorities (Ministry of Investment and Economic Development),
- paying authority (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, the Supreme Chamber of Control, European Commission.

Within audits, controlling officers check invoices, tender documents, bids etc. During the audit the entrepreneur should prepare all the necessary documents including application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with EU/public 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.

Find out more at kpmg.com/pl/en/industry/automotive



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 200 000 pracowników w 154 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 1 800 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie kpmg.pl.

Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową potężoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 154 countries and have 200,000 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 more than 1,800 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at 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 kpmg.com/pl/en/industry/automotive

Umowa CETA pomiędzy Unią Europejską a Kanadą – nowe perspektywy dla sektora motoryzacyjnego

We wrześniu 2017 r. weszła w życie, w ramach mechanizmu tymczasowego stosowania, kompleksowa umowa gospodarczo-handlowej (CETA) pomiędzy UE a Kanadą. CETA jest niezwykle daleko idącym porozumieniem o wolnym handlu pomiędzy UE i Kanadą, pierwszym tego rodzaju porozumieniem transatlantyckim.

Specyficzny sposób jej przyjęcia (mechanizm tymczasowego stosowania) powoduje, iż do faktycznego zastosowania większości jej postanowień, nie jest konieczna ratyfikacja umowy przez wszystkie państwa członkowskie UE. Zastosowanie umowy w pełnym zakresie będzie miało miejsce z chwilą jej ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE – dotychczas ratyfikowało ją 12 państw. Proces ratyfikacji w części państw członkowskich UE wstrzymywany był przez trwającą przed TSUE ocenę zawartego w niej mechanizmu rozwiązywania sporów inwestycyjnych. Ostatecznie, TSUE rozstrzygnął w wyroku z 30 kwietnia 2019, że mechanizm oparty o specjalny trybunał inwestycyjny nie narusza prawa UE. Powinno to rozwiązać wątpliwości części państw członkowskich UE i przyspieszyć finalną ratyfikację.

CETA – ogólne zasady

CETA jest w swej istocie umową o wolnym handlu pomiędzy UE a Kanadą. Zasadniczą jej częścią jest redukcja obciążeń celnych. W momencie jej wejścia w życie, 98% pozycji taryfowych (rodzajów towarów) zostanie objętych obrotem bezcłowym pomiędzy stronami umowy. Dodatkowo, 1% pozycji taryfowych (w tym między innymi towary z branży motoryzacyjnej, o czym w szczegółach niżej) zostanie objętych systemem stopniowych redukcji cel.

Ponadto, CETA wprowadza szereg innych, daleko idących ułatwień dla współpracy gospodarczej pomiędzy Kanadą i UE. Są to m.in.:

- zwiększenie mobilności siły roboczej, poprzez redukcję formalności wizowych i dotyczących uznawania uprawnień zawodowych,
- dopuszczenie firm z UE do rynku zamówień publicznych w Kanadzie na równych zasadach z przedsiębiorcami kanadyjskimi,
- liberalizacja przepływów usług, w tym finansowych,
- ułatwienia w certyfikacji towarów i dopuszczaniu ich do rynku drugiej strony umowy (szerzej na ten temat niżej).

Wszystkie powyższe ułatwienia weszły w życie już w trybie stosowania przejściowego (tzn. przed ratyfikacją umowy przez państwa członkowskie UE).

Jedynym istotnym obszarem, do którego wejścia w życie wymagana będzie pełna ratyfikacja, jest obszar

CETA Agreement Between the European Union and Canada – New Perspectives for the Automotive Industry

In September 2017, the Complex Economic and Trade Agreement (CETA) between EU and Canada – entered into force under the temporary application arrangement. CETA is a precedentially advanced free trade agreement between the EU and Canada, a first one of this kind in the transatlantic relationships.

The particular mode of its adoption (temporary application mechanism) means that for actual application of the majority of its provisions, the ratification of the agreement by all EU member states is not required.

Application of full scope of the agreement will begin following its ratification by all EU member states- it has been ratified by 12 Member States so far. The ratification process in part of them was suspended due to the case pending in front of the Court of Justice of the European Union (“CJEU”) concerning compliance of the investment controversies’ settlement system contained in CETA. Finally, CJEU ruled on 30th April 2019 that the mechanism featuring a special investment court does not infringe the EU laws. This should address the doubts of the part of EU Member States and facilitate final ratification of the agreement.

CETA – general rules

CETA is in its nature a free trade agreement between the EU and Canada. Its essential part constitutes a reduction of tariffs. As of its entry into force, 98% of tariff lines (types of goods) will be subject to tariff-free trade between the parties to the agreement. Additionally, 1% of the tariff lines (including those from the automotive industry – see details below) will be covered with gradual customs elimination scheme.

Further, CETA introduces a number of other, material simplifications for economic cooperation between Canada and the EU. They include:

- increase in the mobility of labor force, through reduction of visa formalities and professional qualifications recognition,
- admittance of EU companies to the Canadian public procurement market on par with Canadian businesses,
- liberalization of movement of services, including financial,
- simplifications in certification of goods and their admittance to the other party’s market (see details below).

All the above simplifications have entered into force already under temporary application regime (i.e. prior to the ratification of the agreement by the EU member states).

The only major area which will enter into force upon full ratification, is the investment protection chapter. In this respect, CETA will introduce revolutionary changes, including in the area of investment protection dispute settle-

ochrony inwestycji. W tym zakresie, CETA wprowadza rewolucyjne zmiany, m.in. w systemie rozstrzygania sporów dotyczących ochrony inwestycji. Kompetencje w tym zakresie przejął stały trybunał arbitrażowy. Należy jednak zauważyć, że zmiany w tym obszarze nie są wielce istotne dla relacji pomiędzy Polską a Kanadą, w których obowiązuje dająca relatywnie wysoki stopień ochrony konwencja dwustronna w tym zakresie.

CETA a branża motoryzacyjna

Branża motoryzacyjna, jako jedna z branż wrażliwych w relacjach pomiędzy UE, a Kanadą, nie została w całości objęta natychmiastową liberalizacją – część preferencji została rozłożona w czasie.

I tak, natychmiastowa eliminacja ceł objęła od września 2017 m.in.:

- części motoryzacyjne (dotychczasowe cło na import z Kanady do UE: do 4,5%),
- ciągniki siodłowe (dotychczasowe cło do 16%),
- pojazdy pożarnicze (dotychczasowe cło do 3,7%)
- nadwozia (do 19%).

Istotne kategorie pojazdów objęte są natomiast stopniowym systemem eliminacji ceł,

- samochody ciężarowe o DMC poniżej 5t (dotychczas do 22%): stopniowa redukcja przez 3 lata, docelowo 0%,
- autobusy (dotychczas do 16%): stopniowa redukcja przez 5 lat, docelowo 0%,
- samochody osobowe (dotychczas do 10%): stopniowa redukcja przez 7 lat, docelowo 0%.

Aby skorzystać z preferencyjnych stawek celnych, dany produkt musi być produktem pochodzącym z jednej z objętych umową stron (tzn. z Kanady lub państw członkowskich UE). Mając na uwadze obecny złożony charakter powiązań kooperacyjnych, CETA określa szczegółowo tzw. reguły pochodzenia. I tak, standardowo, wyrób motoryzacyjny uznawany jest za wytworzony w danym państwie objętym umową, gdy co najmniej 50% wartości jego części składowych pochodzi z tego państwa.

W przypadku pojazdów, CETA wprowadza jednak tzw. kontyngenty pochodzenia – roczne kwoty eksportowe, które pozwolą na skorzystanie z preferencyjnych ceł, przy nieco liberalniejszych kryteriach pochodzenia. W przypadku eksportu samochodów z Kanady do UE, do 100 tysięcy pojazdów rocznie może być objętych preferencyjnymi stawkami celnymi, jeżeli 70% ich wartości transakcyjnej (lub 80% ich kosztu netto) stanowić będą części pochodzące spoza Kanady. W tym więc zakresie, CETA może stać się bramą dla amerykańskich producentów samochodów do bezcłowego eksportu (w ramach wspomnianych kontyngentów) pojazdów na rynek UE, pod warunkiem ich montażu na terytorium Kanady.

Certyfikacja/homologacja

Oprócz zmian o wymiarze czysto finansowym, jak redukcja stawek celnych, niebagatelne znaczenie mają także zmiany

ment. The jurisdiction there will be conferred to a permanent arbitration tribunal. It should however be underlined that the amendments in investment protection are not material from the perspective of Polish-Canadian economic relations, where a relatively high degree of protection is warranted by a bilateral convention.

The Impact of CETA on the Automotive Industry

The automotive industry, as one of sensitive areas in the EU-Canadian relations, was not fully covered with complete and instant tariff elimination. Some of the benefits will be staged over time.

Instant and complete customs elimination has affect since September 2017 inter alia:

- Automotive components (previous customs duty for imports from Canada to the EU: up to 4.5%),
- Road hanger trucks (previous customs duty up to 16%),
- Fire trucks (previous customs duty up to 3.7%)
- Chassis (up to 19%).

Important vehicle categories are subject to gradual tariff elimination schemes,

- Trucks and other cargo-carrying vehicles of GVW under 5 tonnes (previous customs duty up to 22%): gradual pro-rata reduction for 3 years, target customs duty of 0%,
- Buses (previous customs duty up to 16%): gradual pro-rata reduction over 5 years, target customs duty of 0%,
- Passenger cars (previous customs duty up to 10%): gradual pro-rata reduction over 7 years, target customs duty of 0%.

In order to be able to benefit from preferential customs rates, given goods must be originating from one of the parties to the agreement (i.e. either from Canada or EU member states). Having regard for the current complex character of cooperation links, CETA provides for detailed so-called rules of origin. Thus, typically an automotive product is deemed to be originating in a given CETA country, if at least 50% of the value of its components originates from that country.

In case of vehicles however, CETA provides also for so-called origin quota – annual export quotas, which enable to leverage preferential tariffs at somewhat more liberal rules of origin. In case of exports of goods from Canada to the EU, up to 100 thousand vehicles per year are entitled to benefit from preferential customs rates, if up to 70% of its transaction value (or 80% of its net cost) will be comprised of non-Canadian components. Thus, CETA may become a gateway for US car manufacturers for customs-free (or reduced tariff) exports (within the quota limits) of vehicles to the EU market, on condition of their assembly in Canada.

Certification / homologation

Apart from purely financial changes, such as reduction of tariff rates, CETA will bring about also changes reducing admini-

redukujące obciążenia administracyjne. CETA wzmacnia obowiązującą w GATT zasadę eliminacji obciążeń o charakterze technicznym, ale także wprowadza zupełnie nowe uproszczenia w certyfikacji i homologacji produktów.

Po pierwsze, CETA wprowadza możliwość testowania i certyfikacji produktów wg norm drugiej strony konwencji w państwie pochodzenia. Oznacza to, że polski producent będzie miał możliwość testowania i certyfikacji/homologacji wyrobu wg standardów i norm kanadyjskich na terytorium UE, czy nawet Polski. Rozwiązanie to nie jest automatyczne – wymagać będzie stworzenia na terenie UE sieci jednostek akredytacyjnych i certyfikacyjnych dopuszczonych do badań wg standardów kanadyjskich, jednak po ich powstaniu, koszty wprowadzania produktów na rynek kanadyjski powinny się drastycznie obniżyć.

Co więcej, w obszarze motoryzacji, CETA zawiera Aneks o współpracy w zakresie regulacji dotyczących pojazdów silnikowych. Aneks ten wprowadza 17 stosowanych w Europie motoryzacyjnych standardów bezpieczeństwa UN ECE do ustawodawstwa kanadyjskiego. Oznacza to, że automatycznie produkty spełniające te standardy będą dopuszczone na rynek kanadyjski. Ponadto, aneks przewiduje wypracowanie dalszych ujednoczeń standardów bezpieczeństwa dla wyrobów motoryzacyjnych pomiędzy Kanadą a UE.

Zamówienia publiczne

Niezwykle istotnym obszarem, w jakim CETA wprowadza rewolucyjne zmiany, są zamówienia publiczne. Dotychczas zamknięty dla firm europejskich rynek zamówień publicznych, został obecnie w znacznym stopniu otwarty, zaś firmy z UE mogą startować w przetargach na zasadach analogicznych, jak podmioty z tego kraju. Ponadto, wszystkie zamówienia publiczne objęte liberalizacją w ramach CETA, są publikowane na jednej zbiorczej stronie internetowej w celu ułatwienia dostępu do nich.

Liberalizacja dotyczy zamówień dużych, tak by w zamówieniach mniejszych nadal możliwe było wspieranie małych i średnich przedsiębiorców. Niestety, wśród wyłączeń w tym obszarze, jest również jedno istotne dla branży motoryzacyjnej – w dalszym ciągu częściowa reglamentacja dotyczy przetargów dotyczących transportu publicznego w 2 kluczowych kanadyjskich prowincjach: Quebec i Ontario.

Tym nie mniej, CETA otwiera przed podmiotami z UE niezwykle szeroki rynek, na którym zwłaszcza tabor transportu publicznego wykazuje relatywnie nieduże zaawansowanie technologiczne, przez co innowacyjne przedsiębiorstwa z Europy mogą okazać się niezwykle konkurencyjne.

Umowa ta zintensyfikuje już obecnie znaczący eksport motoryzacyjny z UE do Kanady (ok. 139 tys. pojazdów w 2015 r., wobec jedynie 7,7 tys. pojazdów importowanych z tego kierunku w analogicznym okresie). Umowa ta, w połączeniu z nadal funkcjonującą północnoamerykańską umową o wolnym handlu (NAFTA) stwarza także duże szanse do tworzenia przez europejskie, w tym polskie przedsiębiorstwa przyczółków do eks-

nistrative burdens. It strengthens the GATT rule of elimination of technical barriers to trade, but also introduces completely new simplifications in certification and homologation of goods. Firstly, CETA launches the possibility to test and certify products per the criteria of other party of the convention in the country of origin. This means that a Polish producer will have the opportunity to test and certify/homologate its products according to Canadian norms&standards within the EU territory or even in Poland. This obviously will not be automatic – it will require creation of a network of accreditation and certification units within the EU, eligible to test vs. the Canadian rules and requirements, however after their establishment, the costs of product launch on the Canadian market should diminish materially.

Secondly, in the area of automotive industry, CETA contains Annex on cooperation in motor vehicle regulations. The Annex introduces 17 UN ECE automotive safety standards, applied in Europe, into the Canadian legislation. This implies that automatically, products conforming with these standards will be admitted to the Canadian market. Moreover, the annex provides for further approximation of safety standards for automotive products between Canada and the EU.

Public procurement

An absolutely vital area, where CETA launches revolutionary changes, is public procurement. The Canadian public procurement market – so far closed for the EU companies, has now been to a large extent open. EU companies will be eligible to participate in public tenders on the same terms as Canadian companies. Furthermore, all the public tenders subject to liberalization under CETA are published on a single website in order to facilitate access.

The liberalization applies to large tenders, so that in smaller ones, CETA parties could still Foster small and medium enterprises. Unfortunately, among the exclusions in this area, there is also one vital for the automotive industry – partial regulation still applies to public procurement in the area of public transport in 2 major Canadian provinces of Quebec and Ontario.

Nevertheless, CETA opens up for EU businesses a very broad new market, where in particular public transportation equipment is of relatively technical advancement. Thus innovative European companies may prove very competitive there.

CETA will intensify the already sizeable automotive exports from the EU to Canada (approx. 139 k vehicles exported in 2015 vs. only 7.7 k vehicles imported from Canada in the same period). The agreement, combined with the still functioning North American Free Trade Agreement (NAFTA) offers great opportunities for European and in particular Polish firms to create their spearheads on the North American market. In this light, it is worth to consider the ways for European vehicles and components to obtain Canada-origin status for NAFTA

pansji na rynek całej Ameryki Płn. W tym kontekście, warto np. rozważyć możliwości uzyskania przez pojazdy i komponenty europejskie statusu pochodzących z Kanady dla celów umowy NAFTA. Jest to możliwe np. poprzez uruchomienie montażu pojazdów czy przetwarzania komponentów na terytorium Kanady.

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 Proceduralnym¹ 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 blokowych².

Spośród głównych instrumentów wsparcia branży motoryzacyjnej dostępnych w Polsce, wyłączeniu spod obowiązku

purposes. It may be possible e.g. through launching assembly of vehicles in Canada or processing components there.

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 Regulation¹ 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. The year 2015 was the first year of actual application of amendments made to the EU state aid regulations and the new financial perspective for the EU funds, which significantly modified the legal environment in which the instruments of support for the automotive industry investments function.

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 Regulation².

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.

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).

¹ 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 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).

notyfikacji podlega m.in. pomoc udzielana w SSE / Polskiej Strefie Inwestycji czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości³. 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 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 nadal podlegała pomoc dla tzw. dużych projektów inwestycyjnych powyżej 100 mln EUR (por. niżej).

Konsekwencje faktycznej wypłaty pomocy przed zgodą KE są dotkliwe. 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

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 tax³. 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). 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 mln 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 ac-

³ Prawidłowość implementacji zwolnień z podatku od nieruchomości przez część gmin budzi wątpliwości i wymaga indywidualnej weryfikacji pod kątem zgodności z prawem UE.

³ 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.

danej działalności, dodano także wprost weryfikację przeniesienia produkcji pomiędzy państwami EOG. Przez przeniesienie 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 zaspokajają 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 deklaruować, 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 skali⁴ - 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 wy-

tivity, 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 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 scale⁴ – 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

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.

⁴ 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 50 mln 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.

magających indywidualnej notyfikacji, KE szczegółowo zważy pozytywne i negatywne skutki 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. 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.

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 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. 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

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 wyłącznie programów pomocowych objętych 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.

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

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.

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 Mem-

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 ogólne 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 będą długotrwałe - wspomniane postępowanie dotyczące 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.

Źródłami przychodów Funduszu są:

- (i) dotacje celowe z budżetu państwa,
- (ii) odsetki od wolnych środków Funduszu przekazanych w zarządzenie Ministrowi Finansów,
- (iii) 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 ma za zadanie udzielać pomocy finansowej na przedsięwzięcia związane z elektromobilnością oraz innymi

ber 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 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 are:

- (i) designated subsidy from budgetary sources,
- (ii) interest on free resources of the Fund transferred to the Minister of Finance,
- (iii) 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).

formami transportu niskoemisyjnego. W początkach 2019 r. ukazał się projekt rozporządzenia wykonawczego, regulującego szczegółowo zasady udzielania wsparcia. Mogą na nie 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 usług 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 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.

W Projekcie rozporządzenia 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. Projekt rozporządzenia określa 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.

Projekt rozporządzenia wprowadza także wymierne środki na zakup nowych pojazdów elektrycznych. Po raz pierwszy wprowadza się możliwość uzyskania dotacji w wysokości maksymalnie 36 000 zł na jeden pojazd, co stanowić będzie znaczącą zachętę do zakupu tego typu pojazdów (poza funkcjonującym już zwolnieniem od akcyzy). Projekt rozporządzenia w zakresie wsparcia zakupu nowych pojazdów dotyczy także nowych pojazdów napędzanych gazem ziemnym, wodorem, jak również pojazdów elektrycznych służących od wykonywania usług komunalnych (np. śmieciarek).

The Fund's objective is 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 is to regulate in detail the rules for granting support from the fund. The support may 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 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.

In the proposed regulation, 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. The draft regulation also specifies 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.

The proposed regulation introduces sizeable funds for the purchase of new electric vehicles. For the first time, the direct type of financial relief in the amount of up to PLN 36,000 per vehicle is introduced, which will be a significant incentive to purchase this type of vehicles (apart from the excise duty already in force). The proposed regulation in the field of support for the purchase of new vehicles also applies to new vehicles powered by natural

Wsparcie przyznawane będzie głównie w trybie konkursowym, przy czym wyboru dokonywać będzie NFOŚiGW przy pomocy Komisji Oceny Projektów.

The support will be granted mainly through a competition procedure, whereby the selection of funded project will be carried out by the National Fund For Environmental Protection and Water Guarantees via a special Project Assessment Committee.

Wsparcie przyznawane będzie głównie w trybie konkursowym, przy czym wyboru dokonywać będzie NFOŚiGW przy pomocy Komisji Oceny Projektów.

Omawiane formy wsparcia zostaną wprowadzone w życie po przeprowadzeniu procedury notyfikacyjnej i wydaniu przez KE pozytywnej decyzji zatwierdzającej program pomocowy (lub stwierdzającej brak pomocy państwa).

gas, hydrogen, as well as electric vehicles used to provide municipal services (e.g. garbage trucks).

The support will be granted mainly through a competition procedure, whereby the selection of funded project will be carried out by the National Fund For Environmental Protection and Water Guarantees via a special Project Assessment Committee.



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 – NOWA 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 będą 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 Przedsiębiorczości i Technologii), 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. Założeniem ustawodawcy, przy zmianie procedury, było m.in. skrócenie okresu wydawania decyzji.

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,

POLAND INVESTMENT AREA - A NEW FORM OF HELP FOR ENTREPRENEURS / BUSINESS ACTIVITY ON THE TERRITORY OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

Regional 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 supporting 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 to receive the decision on support. This decision is issued on behalf of the minister in charge of the economy (currently Minister of Entrepreneurship and Technology), by the managers of Special Economic Zones in the areas specified in the Regulation of the Minister of Enterprise and Technology of 28 August 2018 regarding the determination of areas and their assignment to administrators. The legislator's assumption, when the procedure was changed, was shortening the decision-making period.

The decision on the 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) 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:

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.

- 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:

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

Województwo Voivodeship	Intensywność pomocy publicznej Intensity of public aid	Decyzja na Decision for:
M. st. Warszawa/Capital city of Warsaw	10%	10 lat / years
Dolnośląskie	25%	10 lat / years
Wielkopolskie		
Śląskie		
Kujawsko-pomorskie	35%	12 lat / years
Lubuskie		
Łódzkie		
Małopolskie		
Opolskie		
Pomorskie		
Świętokrzyskie		
Zachodniopomorskie		
Mazowieckie (podregiony/subregions)		
Lubelskie	50%	15 lat / years
Podkarpackie		
Podlaskie		
Warmińsko-mazurskie		

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”), które jednocześnie nie mogą dotyczyć przedmiotu działalności wyłączonego z możliwości uzyskania wsparcia na mocy Rozporządzenia 2018. Ponadto, co istotne nowa inwestycja nie może być zlokalizowana na obszarach występowania niezagospodarowanych złóż kopalin, z wyjątkiem inwestycji dotyczących tych złóż.

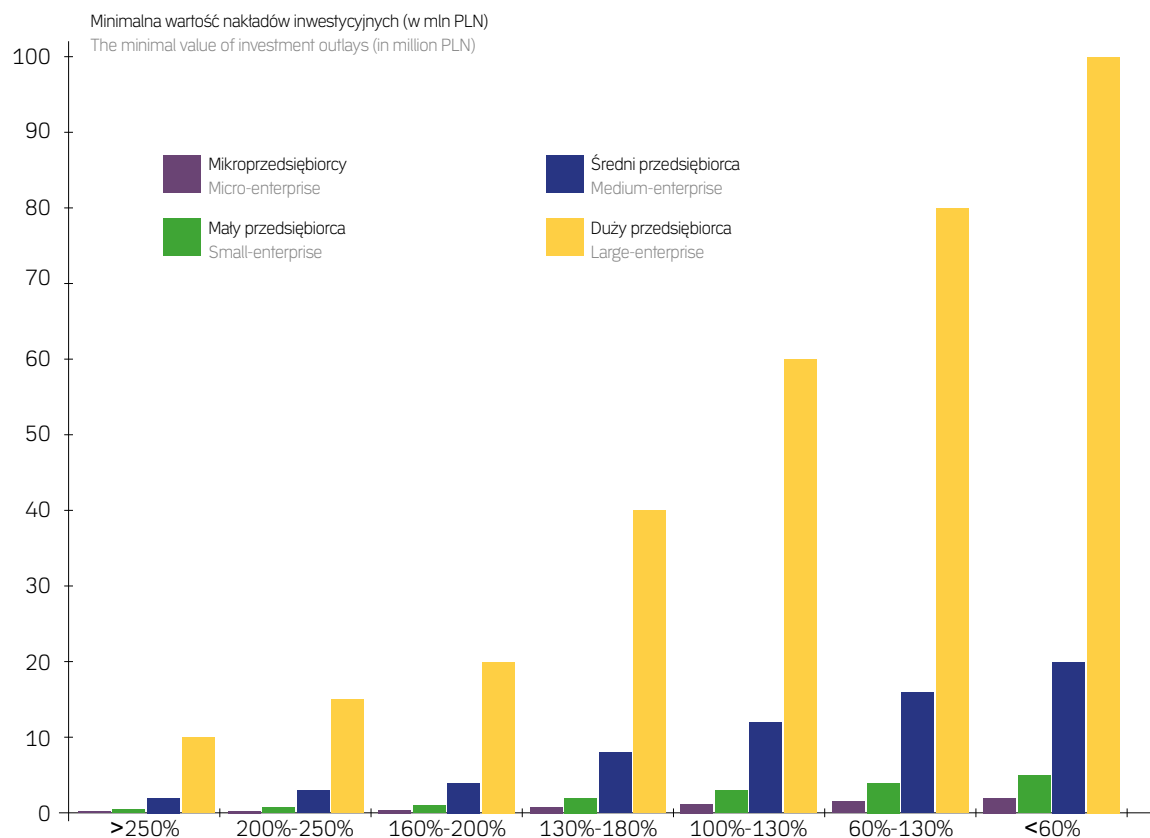
Kryteria ilościowe stanowią minimalne koszty inwestycji (wydatki inwestycyjne lub dwuletnie koszty pracy), których wysokość uzależniona jest od: stopy bezrobocia w powiecie właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji (w porównaniu do przeciętnej stopy bezrobocia w kraju), wielkości przedsiębiorstwa (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 poniższym wykresie.

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 regarding public aid granted to some entrepreneurs for the implementation of new investments (hereinafter: „Regulation 2018”), which at the same time can not relate to the subject of activity excluded from the possibility of obtaining support under Regulation 2018. Importantly, the new investment must not be located in the areas of undeveloped mineral deposits, with the exception of investments related to these deposits.

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 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 below.



Stosunek stopy bezrobocia w powiecie, w którym przeprowadzana jest nowa inwestycja do przeciętnej stopy bezrobocia w Polsce
Ratio of the unemployment rate in the district where new investment is conducted to the average unemployment rate 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. Wypełniając kryteria jakościowe 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 pracownikiem.

Wydatkami kwalifikującymi się do objęcia pomocą na nowe inwestycje są koszty inwestycji poniesione w okresie ważności decyzji o wsparciu, które stanowią:

- koszt związany z nabyciem gruntów lub prawa ich użytkowania wieczystego,
- cenę nabycia albo koszt wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych, pod warunkiem zaliczenia ich, zgodnie z odrębnymi przepisami, do składników majątku podatnika i zaliczenia ich do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych
- koszt rozbudowy lub modernizacji istniejących środków trwałych,

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-sized 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 investments are investment costs incurred during the period of validity of the support decision, which are:

- cost related to the purchase of land or the right to perpetual usufruct,
- purchase price or production cost of fixed assets on their own, under the condition of including them in accordance with separate regulations in the taxpayer's assets and including them in the register of fixed assets and intangible assets,

- 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 mikroprzedsiębiorców, 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,
- N – liczbę miesięcy ponoszenia kosztów, o których mowa w ust. 1, lub uzyskiwania ulg podatkowych,
- i – kolejny miesięczny okres dyskontowania,
- F_i – wartość poniesionych kosztów, o których mowa w ust. 1, z dnia ich poniesienia lub ulgi podatkowej z dnia jej uzyskania,
- r_d – stopę dyskonta wyrażoną w ułamku dziesiętnym, obowiązującą w dniu wydania decyzji o wsparciu,
- m_i – 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.

- 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 – number of months of incurring costs referred to in paragraph 1, or obtaining tax breaks,
- i – another monthly discounting period,
- F_i – 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,
- r_d – discount rate expressed in decimal, valid on the day the decision on support was issued,
- m_i – the number of months which have elapsed since the date of receiving the decision on support up to the day of incurring the costs referred to in para. 1, or until the date of obtaining a tax credit.

Dniem poniesienia kosztu kwalifikowanego nowej inwestycji jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono koszt. 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 obowiązkowe 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.

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. Brak jest obowiązku przyporządkowania poszczególnych limitów pomocy publicznej do poszczególnych decyzji o wsparciu lub zezwoleń.

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 danymi Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii za 2017 r. branża motoryzacyjna jest wiodącym sektorem w 4 z 14 stref funkcjonujących w Polsce. Do stref tych zaliczane są katowicka SSE, legnicka SSE, krakowska SSE oraz wąbrzyska SSE.

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-sized 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.

Importantly, taxpayers can receive more than one support decision. 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 for state aid, in accordance with the order in which the decision on the support or receipt of SEZ permit is issued. There is no obligation to assign individual public aid limits to individual decisions on support or permits.

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 special economic zones on the basis of the possessed permit until the end of 2026 was not removed.

According to the data of the Ministry of Enterprise and Technology for 2017, the automotive industry is a leading sector in 4 of the 14 zones operating in Poland. These zones include the Katowice SEZ, Legnica SSE, the Kraków SEZ and Wąbrzych SEZ.

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, dwóch pierwszych należy do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa pięciu spośród piętnastu wiodących inwestorów. Wszyscy najwięksi inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in. z Luksemburga, Belgii, Japonii, USA i Niemiec. Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału Niemcy, które były liderem w 2016 roku, rok później spadły na drugie miejsce na drugie miejsce (18,81% udziału w łącznym kapitale), a pozycję lidera uzyskała Polska (21,55% udział w łącznym kapitale).

Na dzień 31 grudnia 2017 r. SSE obejmowały tereny zlokalizowane w 181 miastach i 305 gminach, o łącznej powierzchni 22 660,7 ha.

Zgodnie z Ustawą o wspieraniu nowych inwestycji zezwolenia strefowe, co do zasady, nie będą już wydawane, a przepisy Ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych będą mieć zastosowanie jedynie do przedsiębiorców posiadających zezwolenia strefowe.

Jednocześnie wskazujemy, że w przypadku przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie specjalnych stref ekonomicznych na podstawie posiadanych zezwoleń, zasady korzystania ze zwolnienia strefowego, w tym w zakresie ponoszenia kosztów kwalifikowanych, rozliczania pomocy publicznej oraz dyskontowania, co do zasady, nie uległy zmianie w 2018 roku. Pozytywną zmianą było potwierdzenie w Ustawie o specjalnych strefach ekonomicznych możliwości łącznego rozliczania pomocy publicznej zgodnie z kolejnością wydawania zezwoleń w przypadku przedsiębiorców posiadających dwa lub więcej zezwoleń. Zmiana ta znajdzie zastosowanie do dochodów osiągniętych od dnia 1 stycznia 2019 r. i jest odzwierciedleniem aktualnego podejścia sądów administracyjnych. Zgodnie z założeniami pozwoli to uniknąć ewentualnych sporów z organami podatkowymi w tym zakresie.

Wielkość pomocy udzielanej w formie zwolnienia od podatku nie może przekroczyć limitu, ustalonego, jako iloczyn kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą oraz maksymalnej intensywności pomocy publicznej obliczonej dla określonego obszaru. Za wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą uznaje się koszty inwestycji pomniejszone o naliczony podatek od towarów i usług oraz o podatek akcyzowy, poniesione na terenie strefy w trakcie obowiązywania zezwolenia, tj. od dnia uzyskania zezwolenia do upływu okresu, na który zezwolenie zostało wydane. Wysokość kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą nie może być niższa niż 100 tys. euro. Kurs euro przelicza się według kursu NBP z dnia udzielenia zezwolenia.

Podstawą ustalenia wielkości pomocy publicznej są koszty nowej inwestycji lub wartość dwuletnich kosztów pracy nowo zatrudnionych pracowników. Za nową inwestycję uznaje się wydatki poniesione na grunt, środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne związane z rozbudową przedsiębiorstwa, nabyciem przedsiębiorstwa w likwidacji lub podlegającego likwidacji, a także inwestycje związane z dywersyfikacją produkcji (np. poprzez wprowadzenie nowych produktów lub zmianę

Among the fifteen largest entrepreneurs operating in the territory of the Special Economic Zone, the first two belong to the automotive industry. In total, five out of fifteen leading investors operate in the automotive industry. All major investors are companies with foreign capital, including Luxembourg, Belgium, Japan, USA and Germany. Taking into account the country of origin of capital, Germany, which were the leaders in 2016, dropped to the second place the following year (18.81% share in the total capital), and Poland became the leader (21.55% share in the total capital).

As of 31 December 2017, SEZs covered areas located in 181 cities and 305 communes, with a total area of 22.660.7 ha.

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.

At the same time, we point out that in the case of entrepreneurs operating in special economic zones based on the possessed permits, the rules of using the tax exemption, including incurring eligible costs, public aid and discounting, in principle, did not change in 2018. A positive change was confirmation in the SEZ Act the possibility of joint settlement of public aid in accordance with the order of issuing permits in the case of entrepreneurs with two or more permits. This change will apply to income earned from 1 January 2019 and reflects the current approach of administrative courts. The objective of the change is to avoid possible disputes with tax authorities in this regard.

The amount of aid granted in the form of tax exemption can not exceed the limit set as the product of costs eligible for aid and the maximum intensity of public aid calculated for a given area. Qualified expenditure are investment costs, less VAT and excise duty tax paid on the territory of SEZ starting from the date of obtaining the permit until the date of the permit expiry. The amount of investment costs shall not be less than EUR 100 000. The euro exchange rate is based on NBP exchange rate from the day of obtaining the permit.

The amount of the public aid is the cost of new investment or the value of two-year new employment costs. New investment means an expenditure on land, fixed and intangible assets related to the development of an existing enterprise, purchase of an enterprise in the process of liquidation or to be liquidated, as well as diversification of production (for example by introducing new products or modifying the production process). In case of new investment the entrepreneur must make a financial contribution of at least 25% of total qualified costs. The cost of employment includes gross

procesu produkcyjnego). W przypadku nowej inwestycji przedsiębiorca musi zaangażować środki własne w wysokości co najmniej 25% całkowitych kosztów kwalifikowanych inwestycji. Koszty pracy pracowników obejmują płace brutto oraz składki obowiązkowe takie jak składki na ubezpieczenie społeczne ponoszone od dnia zatrudnienia. Nowo zatrudnionymi pracownikami są osoby zatrudnione w okresie od dnia uzyskania zezwolenia, w trakcie realizacji inwestycji oraz w okresie trzech lat od zakończenia projektu. Każde miejsce pracy musi być utrzymane przez okres 5 lat, a w przypadku małych i średnich przedsiębiorców przez okres 3 lat. W praktyce przedsiębiorcy mogą zdecydować czy skorzystać z jednego, czy z obu źródeł pomocy jednocześnie, pod warunkiem, że łącznie wielkość pomocy nie przekroczy wartości maksymalnych. Ponadto należy mieć na względzie, że zwolnienie podatkowe z tytułu kosztów nowej inwestycji przysługuje przedsiębiorcy pod warunkiem, że:

- 1) nie przeniesie on własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne, przez okres 5 lat (w przypadku dużych przedsiębiorców) lub 3 lat (w przypadku małych i średnich firm) od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- 2) będzie prowadził działalność gospodarczą przez okres nie krótszy niż 5 lat (3 lata) od momentu, gdy cała inwestycja zostanie zakończona,
- 3) utrzyma deklarowane zatrudnienie przez odpowiednio 5 lub 3 lata.

Intensywność pomocy publicznej, liczona jako procent kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą publiczną, nie jest uzależniona od rodzaju działalności jaką prowadzi przedsiębiorca, tylko od tego czy jest to przedsiębiorca mały (przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 50 pracowników, którego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln euro), średni (przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 250 pracowników, którego roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro) czy duży (pozostali przedsiębiorcy). Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej, w zależności od danego obszaru wahają się od 10-50%.

Wskazany limit może być zwiększony o 10% w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20% w przypadku małych przedsiębiorstw. W przypadku inwestycji mającej charakter tzw. dużego projektu inwestycyjnego, którego wartość przekracza 50 mln euro, maksymalna wysokość dostępnej pomocy publicznej podlega dodatkowym ograniczeniom. Udzielone

Intensywność pomocy publicznej, liczona jako procent kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą publiczną, nie jest uzależniona od rodzaju działalności jaką prowadzi przedsiębiorca.

The intensity of state aid calculated as a percentage of costs eligible for public aid is not dependent on the kind of business activity.

remuneration increased by all obligatory payments such as social contributions incurred from the start of employment. New employees are those employed after the permit has been obtained, during the actual investment process and within 3 years after its completion. Every workplace must be maintained for 5 years and 3 years in case of small- and medium-sized

entrepreneurs. In practice, entrepreneurs may decide whether to benefit from one or both sources of support at the same time, provided that the total amount of public aid does not exceed the amounts specified above.

The investor will be entitled to tax exemption on condition that he:

- 1) will not transfer the ownership of assets related to expenditures within 5 years (in case of large entrepreneurs) or 3 years (in case of small- and medium-sized entrepreneurs) after their entry into the records of fixed and intangible assets,
- 2) will conduct the business activity for at least 5 years (3 years) after the investment completion,
- 3) will maintain the declared employment for 5 years (3 years).

The intensity of state aid calculated as a percentage of costs eligible for public aid is not dependent on the kind of business activity, but on the type of an entrepreneur: small- (entrepreneur with less than 50 employees and annual turnover or total annual balance less than EUR 10 million), medium- (entrepreneur with less than 250 employees and annual turnover less than EUR 50 million or a total annual balance less than EUR 43 million) or large-sized (other entrepreneurs). The maximum intensity of public aid varies for individual regions from 10 to 50%.

The maximum intensity may be increased by 10% for medium entrepreneurs and 20% for small entrepreneurs. In case of big investment projects, i.e. valued above EUR 50 million, the maximum amount of public aid is subject to additional limitations. The permit may be amended by the Minister of Investment and Economic Development on the entrepreneur's request. The Minister may also declare on the entrepreneur's motion the expiration of granted permit. The amendment of the permit cannot lead to the decrease of the employment level by more than 20% or cause the extension of public aid granted to the entrepreneur. Additionally,

zezwolenie może zostać zmienione przez Ministra Inwestycji i Rozwoju na wniosek przedsiębiorcy. Na wniosek przedsiębiorcy Minister stwierdza także wygaśnięcie zezwolenia. Zmiana zezwolenia nie może doprowadzić do obniżenia poziomu zatrudnienia o więcej niż 20%, spowodować zwiększenia zakresu udzielonej pomocy publicznej, ani dotyczyć spełnienia wymagań w zakresie inwestycji realizowanych na gruntach prywatnych. Możliwość złożenia wniosku o zmniejszenie poziomu zatrudnienia mają jedynie przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie począwszy od dnia 4 sierpnia 2008 r. Minister może także cofnąć zezwolenie lub ograniczyć prawo do prowadzenia działalności na jego podstawie w zakresie przedmiotu działalności przedsiębiorcy lub zakresu tej działalności. Istnieje również możliwość stwierdzenia wygaśnięcia zezwolenia na wniosek przedsiębiorcy, który nie skorzystał z pomocy publicznej udzielonej na podstawie zezwolenia lub przedsiębiorcy, który skorzystał z pomocy publicznej i spełnił wszystkie warunki określone w zezwoleniu oraz warunki udzielania pomocy publicznej, o których mowa w przepisach wykonawczych do ustawy o SSE.

Termin dla przedawnienia roszczeń związanych z udzieloną pomocą publiczną wynosi 10 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym przedsiębiorca skorzystał z tej pomocy. W związku z powyższym przedsiębiorcy są zobowiązani do przechowywania odpowiedniej dokumentacji księgowej i podatkowej przez ten sam okres. Ponadto, w przypadku cofnięcia zezwolenia na działalność w SSE istnieje obowiązek zwrotu wykorzystanej pomocy publicznej, a także brak jest możliwości uzyskania nowego zezwolenia do czasu zwrotu kwoty pomocy publicznej.

Na korzystniejsze warunki prowadzenia działalności na terenie SSE mogą liczyć przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto większy nacisk jest położony na innowacyjne projekty, przez co należy rozumieć inwestycje zorientowane na badania i nowoczesne technologie.

Pomoc regionalna z tytułu prowadzenia działalności na terenie SSE może być także przyznana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. Zwolnienie to wprowadza rada gminy w formie uchwały. W takim wypadku przed rozpoczęciem realizacji inwestycji, przedsiębiorca powinien zgłosić organowi podatkowemu zamiar skorzystania z tej formy pomocy. Zwolnienie z podatku od nieruchomości przyznawane jest także w ramach pomocy de minimis. Pomoc publiczna otrzymana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości może być połączona z każdą inną formą pomocy, jednak jej wartość nie może przekroczyć maksymalnej dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej w danym regionie.

Zarówno koszty inwestycji, jak i wielkość pomocy muszą być dyskontowane na dzień uzyskania zezwolenia. 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

the amendment cannot concern the fulfilment of the requirements in the scope of investments implemented on private lands. The request for the permit amendment in the abovementioned scope may be submitted only by the entrepreneurs who obtained the permit on 4th August 2008 and afterwards. The Minister may also cancel the permit or limit the right to conduct business activity on the base of permit in the scope of entrepreneur's business activity. There is also possibility to ascertain of expiration of the permit on the entrepreneur's motion who has never benefited from public aid determined in this permit or who has benefited from public aid and fulfilled all of the conditions of this permit and state aid conditions, which are mentioned in the regulations governing functioning of SEZ.

The 10-year-limitation-period is set for state claims against entrepreneurs who conduct business activity in SEZ and benefit from the public aid (the tax exemption) determined in the permit. The 10-year-limitation-period is calculated from the end of the year in which the entrepreneur benefit from public aid determined in this permit. Therefore, entrepreneurs are obliged to store adequate tax and accounting documentation for the same period. Moreover, there is an obligation to return the used amount of the public aid in case when the permit would be withdrawn.

More favourable conditions of conducting business activity within the territory of SEZ are reserved for small and medium-sized entrepreneurs. Furthermore, the public aid is concentrated on innovative projects which should be focused on research and new technologies.

Regional aid for operating business activity on the SEZ territory may be granted also in the form of property tax exemption. Municipal councils are entitled to adopt a resolution concerning this exemption. In such case, an entrepreneur must declare to the tax authority the intention to benefit from this form of public aid before the investment begins. Exemption from property tax is also granted under so-called de minimis aid. Public aid received in the form of property tax exemption needs to be added up to funds which an entrepreneur has received from other public sources and altogether they may not exceed limits imposed on a given region.

Qualified expenditures and public aid must be discounted at the date of obtaining the permit. Therefore, applicable discounting rates should be determined for each month i.e. with accordance to which public aid and qualified expenditures will be settled for the day of obtaining the permit.

The calculation of the discount rate for each month is following:

dzień uzyskania zezwolenia strefowego. Formuła obliczenia wskaźnika dyskontowego dla danego miesiąca wygląda następująco:

$$\text{wskaźnik_dyskonta} = (1+r_1/12)*(1+r_2/12)*(1+r_3/12)*...*(1+r_n/12)$$

$$\text{discount_rate} = (1+r_1/12)*(1+r_2/12)*(1+r_3/12)*...*(1+r_n/12)$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

n – kolejny miesiąc od miesiąca uzyskania zezwolenia do miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub otrzymano pomoc,
r1...n – stopa procentowa właściwa dla danego okresu dyskontowania (miesiąca).

Dniem poniesienia wydatku jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub udzielono pomocy. Dniem otrzymania pomocy jest ostatni dzień miesiąca, w którym udzielono pomocy. Natomiast dniem uzyskania zezwolenia jest ostatni dzień miesiąca, w którym wydano zezwolenie. Ustalenie wartości poniesionych wydatków zdyskontowanej na dzień wydania zezwolenia następować będzie poprzez podzielenie wartości wydatku z danego miesiąca przez wskaźnik dyskontowy właściwy dla danego miesiąca.

where the individual symbols mean:

n – next month from the date of obtaining permit until the month of incurring the expense or granting public aid,

r1 ... n – interest rate appropriate for discounting period (month).

The date of incurring the expenditure is the last day of the month when the expenditure was borne. The date of receiving public aid is the last day of the month when it was granted. The day of obtaining permit is the last day of the month the permit was issued. The discounted value of expenditure is the outcome of dividing the incurred expenses for a given month by the discount rate appropriate for that month.

$$\text{wartość_zdyskontowana} = (\text{wartość_przypisana_do_miesiąca}) / (\text{wskaźnik_dyskonta})$$

$$\text{discounted value} = \text{expenditures value in a given month} / \text{discount rate}$$

Poniesione wydatki inwestycyjne przypisane do poszczególnych miesięcy należy zdyskontować przy użyciu wskaźników dyskontowych i ustalić sumę zdyskontowanych wydatków inwestycyjnych. Natomiast otrzymana pomoc (tj. kwota podatku dochodowego, która nie jest zapłacona w związku ze zwolnieniem z tytułu działalności w strefie) podlega dyskontowaniu raz w roku (tj. na dzień, w którym upływa termin złożenia rocznej deklaracji CIT-8). Zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje do momentu wyczerpania limitu pomocy publicznej lub do końca okresu funkcjonowania SSE.

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. W ostatnich latach w Polsce trwały nieustające dyskusje nad przyszłością SSE. Ich przeciwnicy wskazywali, że SSE mogą być wykorzystywane, jako narzędzie optymalizacji podatkowej

Qualified expenditures allocated to the proper months should be discounted using discounting rates appropriate for a specified month and in this way the discounted amount of all investment expenditure should be determined. On the other hand, public aid received (i.e. the amount of unpaid tax regarding the exemption for operating business activity in the SEZ territory) is discounted only once a year (i.e. on the day of submission annual CIT-8 return). Investors are exempt from paying the income tax until they reach a limit of public funding or until SEZ exists.

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. In the last years, there were many discussions focused on the future of SEZ in Poland. Their opponents pointed out that the SEZ may be used as an instrument of tax

oraz mają negatywny wpływ na funkcjonowanie wolnego rynku – jednej z podstawowych zasad działania Unii Europejskiej. Należy jednak zaznaczyć, że taka forma pomocy publicznej nie jest przez Unię Europejską zakazana, a wręcz przeciwnie. SSE działają na obszarze prawie wszystkich krajów członkowskich od lat 80. i 90. XX wieku. Samo prawo unijne przewiduje możliwość dofinansowywania przedsiębiorców przez państwa członkowskie, co ma swoje ekonomiczne uzasadnienie i znajduje potwierdzenie w bogatym orzecznictwie.

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. Jednak to rok 2018 okazał się przełomowy i pełen wyzwań dla SSE. 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 zostanie potencjał całego kraju, a nie tylko wybrane obszary, które wyniosły 25 tys. ha, czyli zaledwie 0,08% powierzchni Polski. Zdaniem Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii na nowej ustawie skorzystają polscy inwestorzy, ponieważ wymagane nakłady zostały dostosowane do ich możliwości. Ponadto nie będą oni zmuszani do zmian lokalizacji swojej działalności, gdyż zachęty są dostępne na terenie całego kraju. Zgodnie z prognozami Ministerstwa w ciągu najbliższych 10 lat powstanie ponad 200 tys. nowych miejsc pracy.

Nowy model wsparcia inwestycji był odpowiedzią na potrzebę zrównoważonego rozwoju całej Polski określoną w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju. Dzięki Polskiej Strefie Inwestycji przedsiębiorcy mogą rozwijać swoją działalność na preferencyjnych warunkach i w dogodnych dla nich lokalizacjach. Co istotne, widoczne są już pierwsze efekty wdrożenia nowej formy wsparcia, przykładowo Katowicka SSE od września do końca grudnia 2018 roku wydała 11 decyzji, na podstawie których przedsiębiorcy zadeklarowali 930 mln zł inwestycji. Mimo krótkiego czasu funkcjonowania nowej formy wsparcia przedsiębiorców, wprowadzone zmiany można ocenić pozytywnie. Umożliwienie dokonywania inwestycji na terytorium całego kraju zachęciło przedsiębiorców do dokonywania nowych inwestycji w obrębie istniejących zakładów, a zmniejszenie formalności w procesie ubiegania się o decyzję o wsparciu przyspieszyło możliwość skorzystania z pomocy. Czas pokaże czy nowa forma wspierania inwestycji okaże się trwałym sukcesem

Nowy model wsparcia inwestycji był odpowiedzią na potrzebę zrównoważonego rozwoju całej Polski określoną w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

The new investment support model was a response to the need of sustainable development of Poland as defined in the Strategy for Responsible Development.

optimization and the SEZ have a negative impact on the functioning of the free market – one of the fundamental principles of the European Union. It should be noted, however, that this form of aid is not prohibited by the European Union – on the contrary, SEZ operate on the territory of almost all of EU members and most of them arose in 80s and 90s of the 20th century. EU law itself provides the possibility of financial support by member states for the entrepreneurs what has the economic grounds and is confirmed by the extensive case law.

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, which amounted to PLN 25,000. ha, or just 0.08% of Poland's area. According to the Ministry of Entrepreneurship and Technology, Polish investors will benefit from the new law because the required expenditures have been adapted to their capabilities. In addition, they will not be forced to change the location of their activities, as incentives are available throughout the country. According to the Ministry's forecasts, over 200,000 new jobs will be created in the next 10 years.

The new investment support model was a response to the need of sustainable development of Poland as defined in the Strategy for Responsible Development. Thanks to the Polish Investment Zone, entrepreneurs can develop their business on preferential terms and in convenient locations. Importantly, the first effects of the implementation of the new form of support are already visible, for example the Katowice SEZ from September to the end of December 2018. Issued 11 decisions on the basis of which entrepreneurs declared 930 million PLN of investment.

Despite the short period of functioning of the new form of business support, the changes introduced can be assessed positively. Allowing investments across the whole country encouraged entrepreneurs to make new investments within existing plants and reduced formalism in the process

w zakresie rozwoju gospodarczego Polski. Pierwsze miesiące funkcjonowania Polskiej Strefy Inwestycji dają ku temu solidne podstawy.

of applying for a decision to support accelerated the possibility of using the assistance. It remains to be seen whether the new form of investment support prove to be a sustainable success in the field of Poland's economic development. The first months of the The Polish Investment Zone provide a solid foundation for this.



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 200 000 pracowników w 154 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 1 800 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie 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.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 154 countries and have 200,000 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 more than 1,800 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at 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 kpmg.com/pl/en/industry/automotive

GOSPODARKA ECONOMY

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.

POLSKA BRANŻA MOTORYZACYJNA NA TLE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Biorąc pod uwagę zarówno produkcję pojazdów samochodowych, części i akcesoriów motoryzacyjnych, jak i handel oraz usługi związane z motoryzacją, polska branża motoryzacyjna należy do największych w Europie Środkowo-Wschodniej. Jak wynika z najnowszych dostępnych danych Eurostat, w 2017 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 37,5 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 46 mld euro.

Jak wskazują dane Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2017 roku pracowało w sumie 471,6 tys. osób, z czego 57% (268,7 tys.) w handlu i usługach, natomiast 43% (202,9 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 produkcyjnych z branży motoryzacyjnej pozostają wyższe niż niż w Polsce (49,6 mld euro), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą niższe

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.

THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND VERSUS CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Taking into account manufacturing of motor vehicles, parts and accessories as well as trade and repair services related to cars and car parts, the Polish automotive industry is among the largest in Central and Eastern Europe. According to the most recent data available from Eurostat, in 2017, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 37.5 billion. EUR 46 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 471,600 people were employed in 2017, 57% of which (268,700) in trade and services, and 43% (202,900) 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 49.6 billion), however, due to the smaller internal market (although much more developed when analysed per capita), sales and repair generated a considerably lower turnover than in Poland (EUR 21.1 billion). Total employment in the automoti-

przychody (21,1 mld euro). Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 266,3 tys. osób, z czego 177,2 tys. w segmencie produkcyjnym i 89,1 tys. w handlu i usługach.

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2018 roku w polskich fabrykach wyprodukowano 451,6 tys. samochodów osobowych. Oznacza to, że produkcja samochodów osobowych spadła (-12,3%). Wzrosła natomiast produkcja pojazdów użytkowych, która wyniosła 208 tys. sztuk (licząc wg metodologii OICA). W Czechach, które pod względem produkcji pojazdów są liderem w regionie, wyprodukowano łącznie 1 345 tys. pojazdów osobowych. Produkcja pojazdów (wyłącznie osobowych) wzrosła natomiast na Słowacji (1 090 tys. w 2018 roku).

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, Włoszech i Rosji, 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.

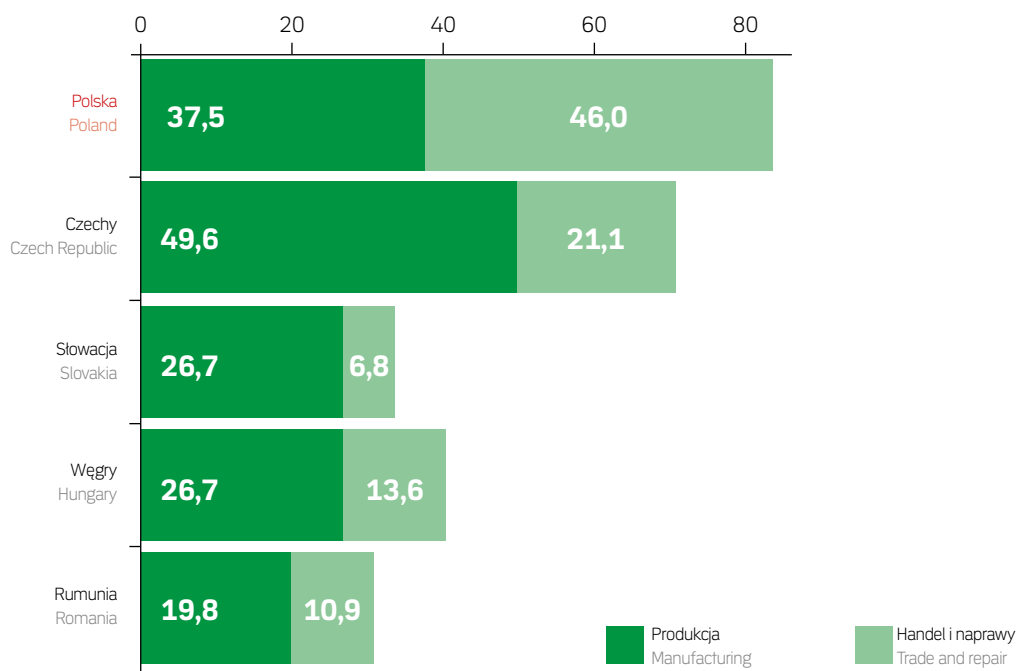
ve industry in the Czech Republic was 266,300 out of which 177,200 worked in manufacturing and 89,100 in trade and services.

Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland remains in third place among the Central and Eastern Europe countries. In 2018, Polish manufacturers produced 451,600. It means that the production of passenger cars decreased (-12.3%). At the same time the production of commercial vehicles also increased, reaching 208,000 (according to OICA methodology). In the Czech Republic, the CEE leader in vehicle manufacturing, motor vehicles output reached 1,345,000 (passenger cars solely). Production volume, constituting solely passenger cars, decreased in Slovakia, to 1,090,000 units in 2018.

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, Italy and Russia 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.

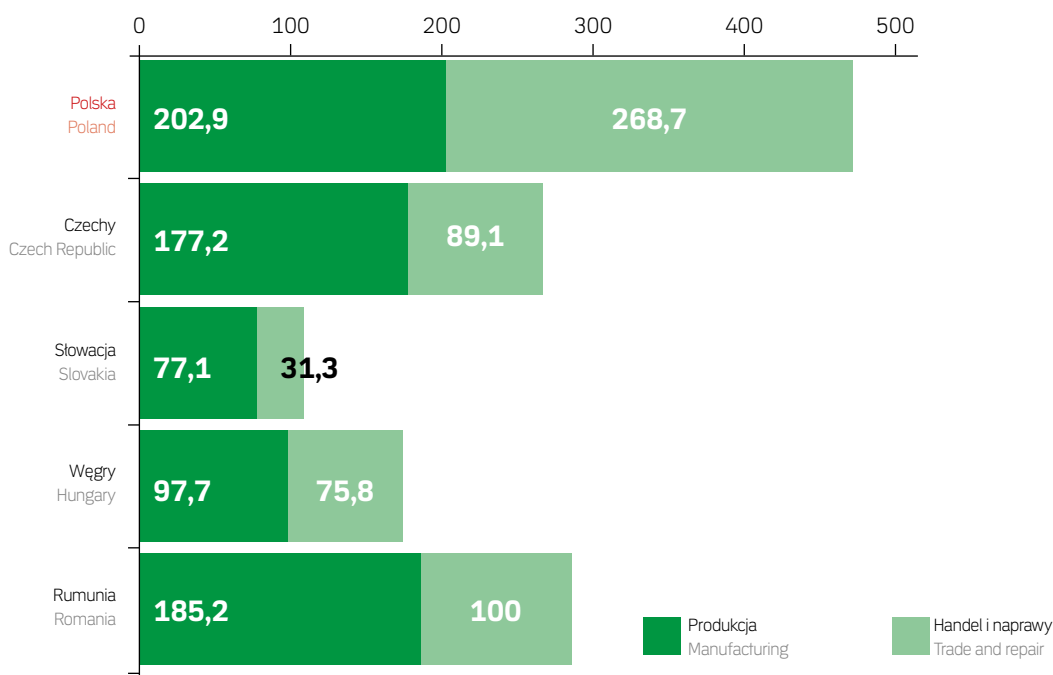
The second – along vehicles production – key segment of the Polish automotive manufacturing industry is the production of automotive parts and accessories. The situation in this category is more stable, with output constantly growing due to investment and reinvestment projects. However, taking into consideration 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.

Przychody firm motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2017 roku [mld EUR]
Turnover of automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2017 [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 2017 roku [000 osób]
The employed in automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2017 [000 people]



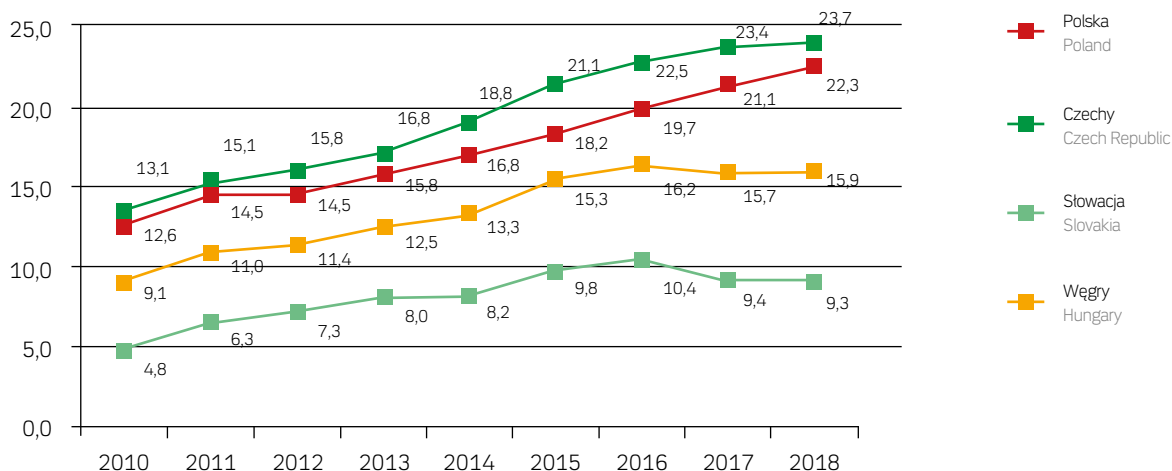
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat i GUS. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat and GUS data. Data cover complete statistical population

Produkcja samochodów w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej [000 szt.]
Motor vehicles production in selected Central and Eastern European countries [000 units]

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Zmiana 2017 /2018
Polska Poland	Samochody osobowe Passenger cars	697,7	841,7	818,8	785,0	740,5	540,0	475,0	473,0	534,7	554,6	514,7	451,6	-12,26%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	94,0	105,4	61,7	86,3	99,2	107,8	115,2	120,9	125,9	127,2	175,0	208,0	18,86%
Czechy Czech Republic	Samochody osobowe Passenger cars	925,1	934,0	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	-4,87%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	12,8	12,5	6,8	6,9	7,9	7,2	4,5	4,7	5,4	5,7	6,1	0,0	-100,00%
Słowacja Slovakia	Samochody osobowe Passenger cars	571,1	575,8	461,3	561,9	639,8	900,0	975,0	971,2	1 000,0	1 040,0	1 001,5	1 090	8,84%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles													
Węgry Hungary	Samochody osobowe Passenger cars	288,0	342,4	212,8	208,6	211,2	215,4	220,0	434,1	491,7	472,0	502	431,0	-14,15%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	4,0	3,7	2,0	2,9	2,3	2,4	2,4	2,4	3,7	0,0	3,4	0,00	-100,00%
Rumunia Romania	Samochody osobowe Passenger cars	234,1	231,1	279,3	323,6	310,2	326,6	411,0	391,4	387,2	358,8	359,2	476,8	32,73%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	7,6	14,3	17,2	27,3	25,0	11,2	38,0	0	0	445	10	0,0	-100,00%

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA
 Source: KPMG in Poland based on OICA data

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 2018 roku wzrosła, zarówno za sprawą nowych inwestycji, jak i dzięki trwającemu ożywieniu na głównych rynkach eksportowych. Wartość produkcji sprzedanej producentów motoryzacyjnych w Polsce sięgnęła 153,4 mld zł i wzrosła realnie (tj. uwzględniając zmiany cen) o 3,3% 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 przemyśle spożywczym, wyprzedzając wszystkie pozostałe segmenty przemysłu przetwórczego, jak również tak istotne branże przemysłu jak górnictwo i wydobywanie, energetyka, sektor naftowy czy usługi komunalne.

Wzrost produkcji, który w ostatnich latach charakteryzował polski przemysł motoryzacyjny, był możliwy przede wszystkim

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, thanks to investment and the ongoing revival on many key export markets. Sold production value of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 153.4 billion in 2018, which means a significant increase of 3.3% 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 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. In 2018, capital expenditures of automotive

kim dzięki znacznym nakładom inwestycyjnym. W 2018 roku producenci motoryzacyjni w Polsce ponieśli nakłady inwestycyjne o wartości 7,3 mld zł. Pod względem wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym sektorem przemysłu i odpowiada za 5,1% nakładów w tym obszarze gospodarki.

W 2018 roku pod względem nakładów inwestycyjnych motoryzacja była największą gałęzią przemysłu przetwórczego, wyprzedziła ubiegłorocznego lidera – branżę spożywczą, która jest zdecydowanie większym sektorem i której nakłady inwestycyjne wyniosły 7,2 mld zł.

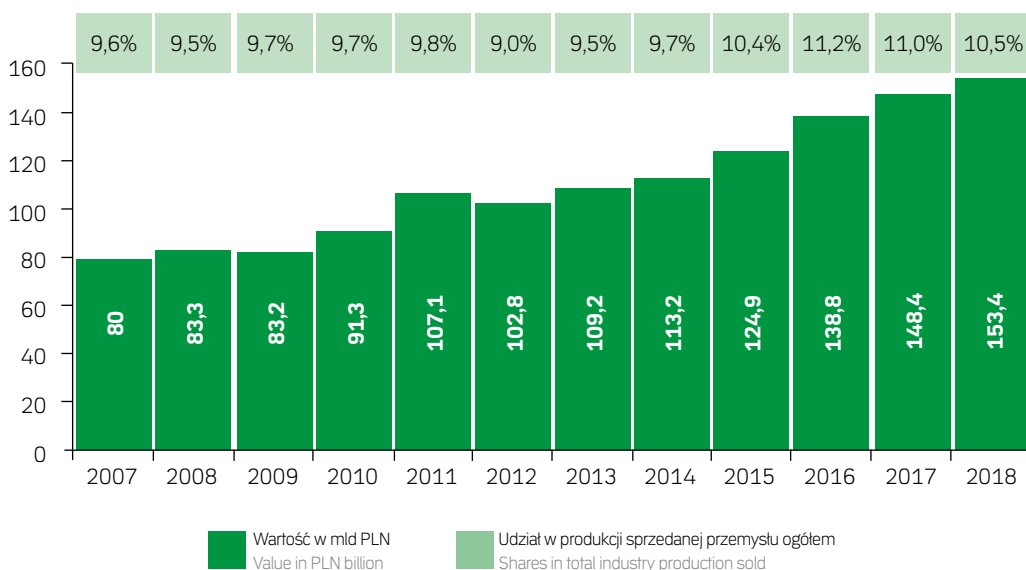
Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systema-

manufacturers in Poland amounted to PLN 7.3 billion. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one the key sectors of industry, accounting for 5.1% total outlays in this part of the economy. In 2018 automotive production incurred the highest investments outlays in the entire manufacturing industry, it has overtaken the previous year's leader - the food industry, which is definitely larger than the sector, with expenditure of PLN 7.2 billion.

As a consequence of a large number of investment projects, employment in automotive manufacturing has been constantly growing in the last years, even de-

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – wartość produkcji sprzedanej

Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – sold production value



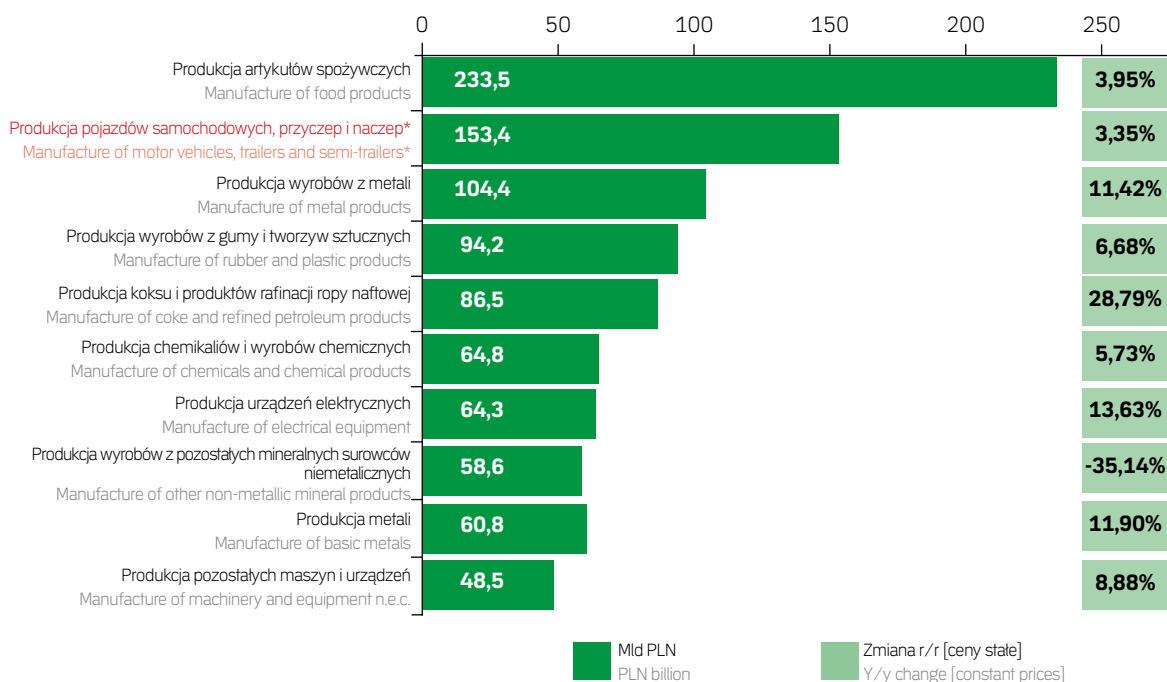
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

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

Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2018 r. [mld PLN]
Sold production in manufacturing industry in 2018 [PLN billion]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

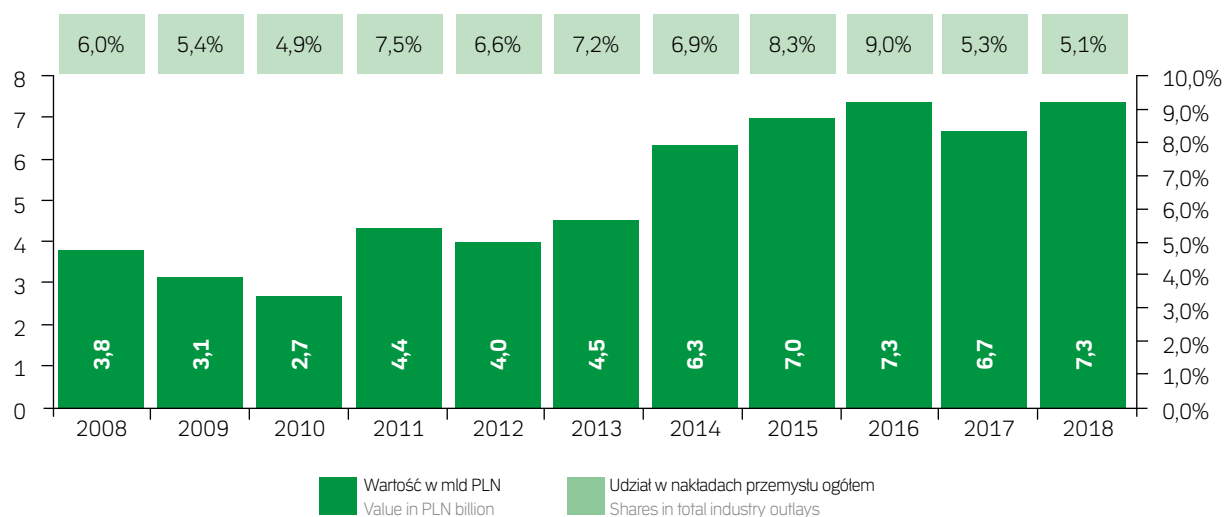
Data covers entities employing more than 9 persons.

*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 – nakłady inwestycyjne Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – investment outlays

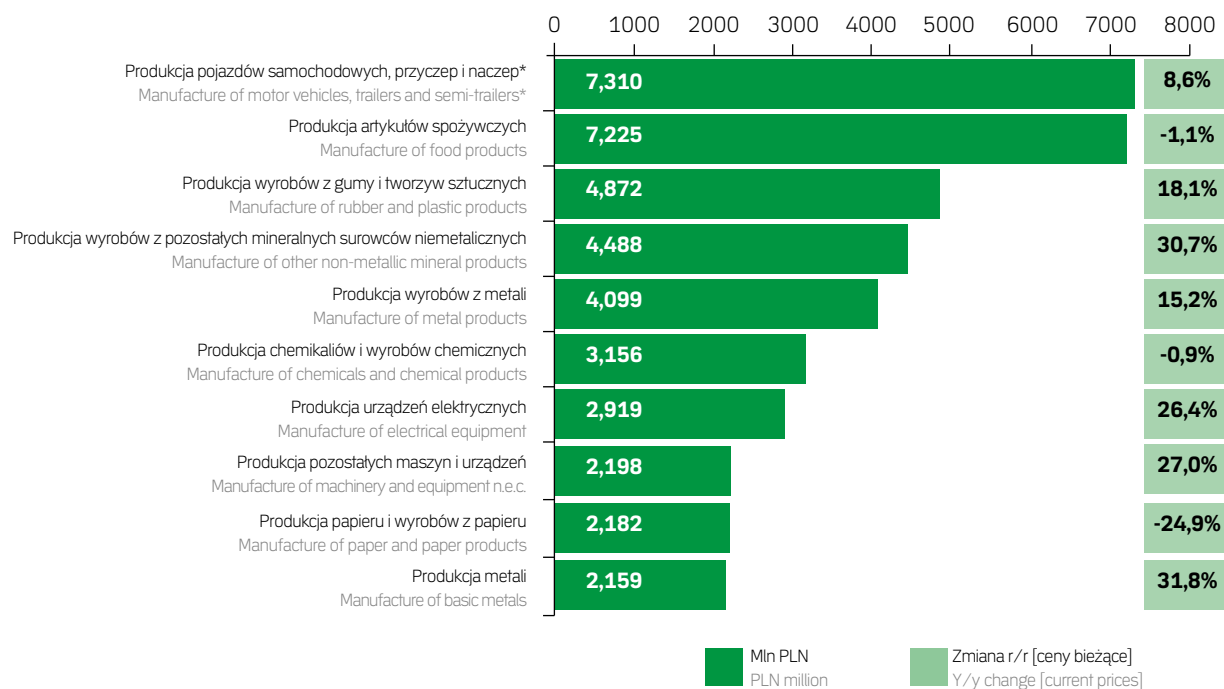


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasifikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

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

Nakłady inwestycyjne w przemyśle przetwórczym w 2018 r. [mIn PLN] Investment outlays in manufacturing industry in 2018 [PLN million]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

tyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.

W 2018 roku widoczna była kontynuacja tego trendu - zatrudnienie wzrosło o 4,1%, osiągając poziom 203 tys. osób. Większe zatrudnienie odnotowano jedynie w produkcji artykułów spożywczych (381 tys.) oraz produkcji wyrobów z metali (279 tys.).

Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 7,5% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia wzrosło także średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym, które w 2018 roku wyniosło 5 309 zł. Oznacza to wzrost o 6,1% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Koszty pracy w produkcji motoryzacyjnej pozostają stosunkowo wysokie - w 2018 roku stanowiły 108,3% średniej przemysłu ogółem i 103,1% przemysłu przetwórczego. Bardzo zbliżone koszty pracy ponoszą firmy produkujące metale oraz producenci maszyn i urządzeń.

W 2018 roku nominalne (liczone w cenach bieżących) wyniki produkcyjne fabryk motoryzacyjnych rosły wolniej niż zatrudnienie. W efekcie wydajność pracy (rozumiana jako nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) spadła o 0,7%, do 755,7 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 2018 roku wynosiła 4,0% co oznacza nieznaczne pogorszenie w stosunku do 2017 roku (4,2%) oraz w stosunku do 2016 roku (4,7%).

spite wavering production results.

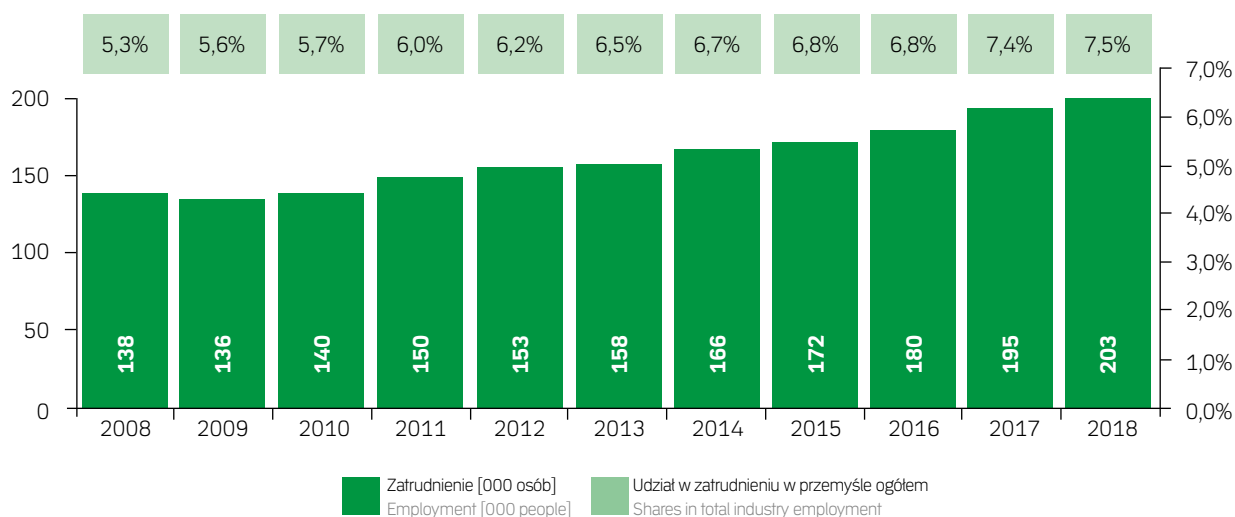
In 2018, automotive plants increased employment by 4.1%, up to 203,000. Higher employment was only recorded in the food industry (381,000) and manufacturing of metal products (279,000).

In total, automotive manufacturing accounts for 7.5% 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 5,309, up by 6.1% compared to the previous year. Labour costs in automotive manufacturing remain relatively high, amounting to 108.3% of the average in the entire industry and 103.1% of manufacturing in 2018. Comparable labour costs are recorded in manufacturers of metal and manufacturers of machinery and equipment.

In 2018, automotive manufacturers' nominal (in current prices) output grew significantly slower than employment. As a result, labour productivity (understood as annual value of nominal sold production per employee) decreased by 0.7%, to PLN 755,7. Also in this respect, automotive manufacturing remained one of the most efficient sectors of manufacturing industry. On the other hand, return on sales in automotive manufacturing, according to GUS data, stood at 4.0% in 2018, less than in 2017 (4.2%) and in 2016 (4.7%).

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – zatrudnienie
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – employment



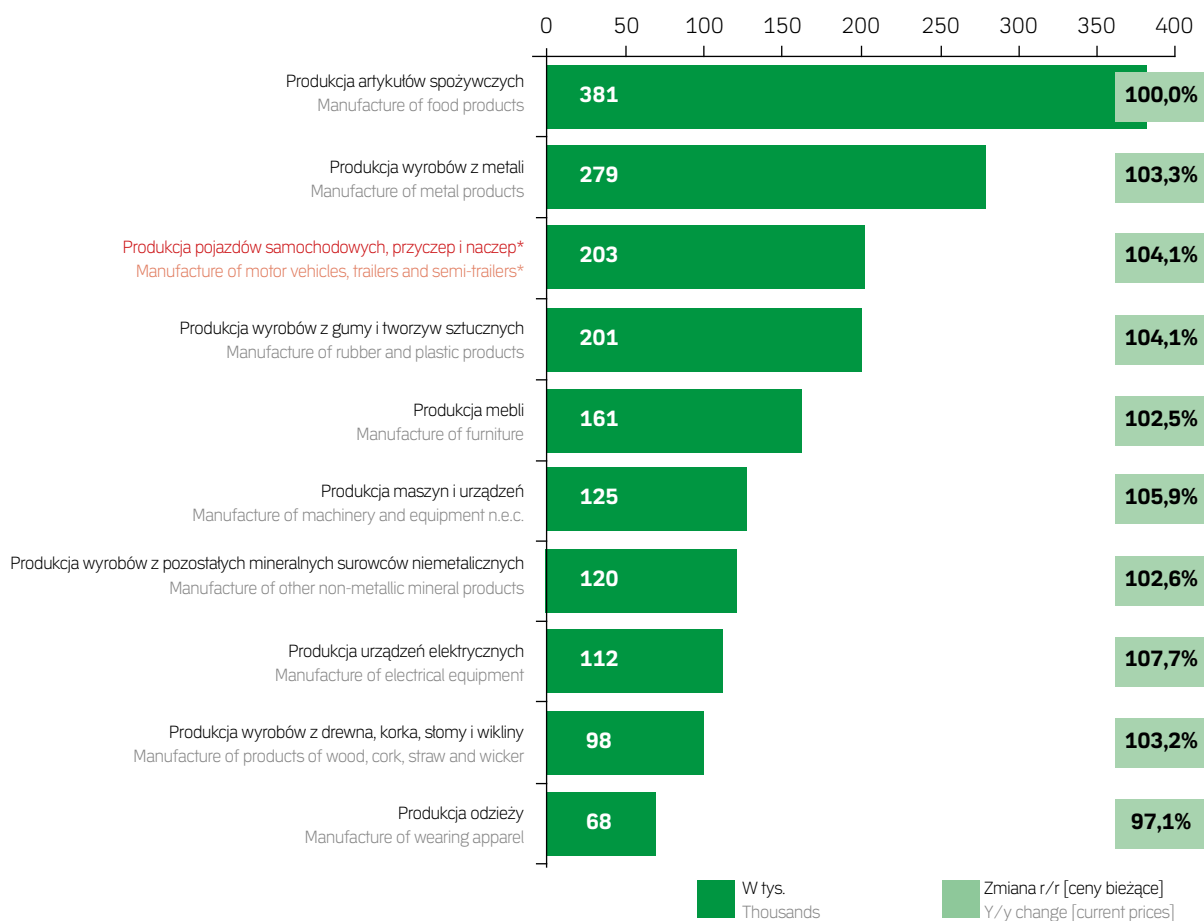
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

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

Zatrudnienie w przemyśle przetwórczym w 2018 r. [000]

Employment in manufacturing industry in 2017 [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

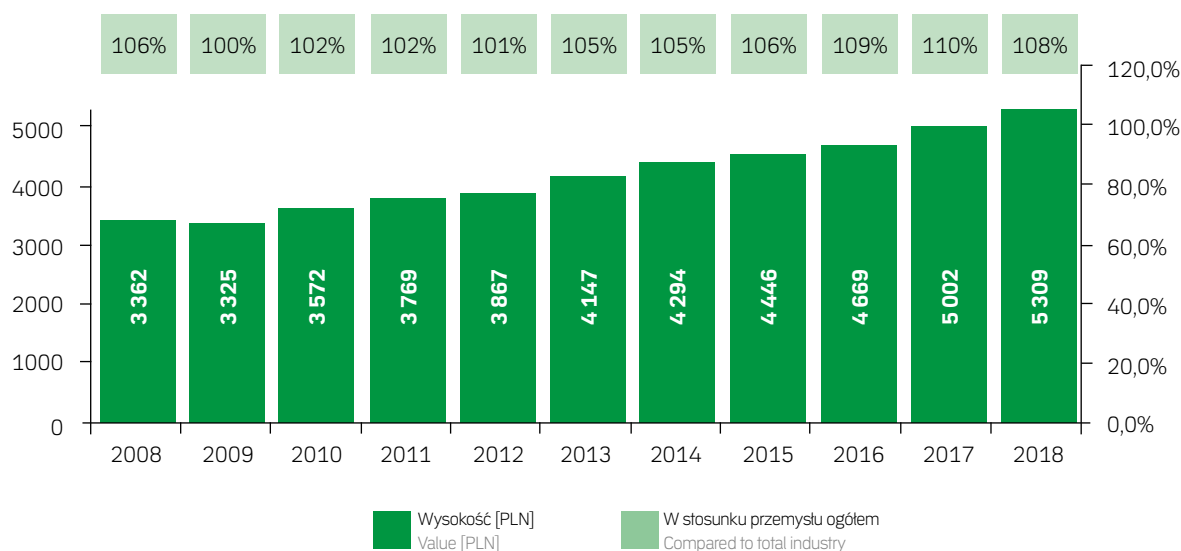
Data covers entities employing more than 9 persons.

*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

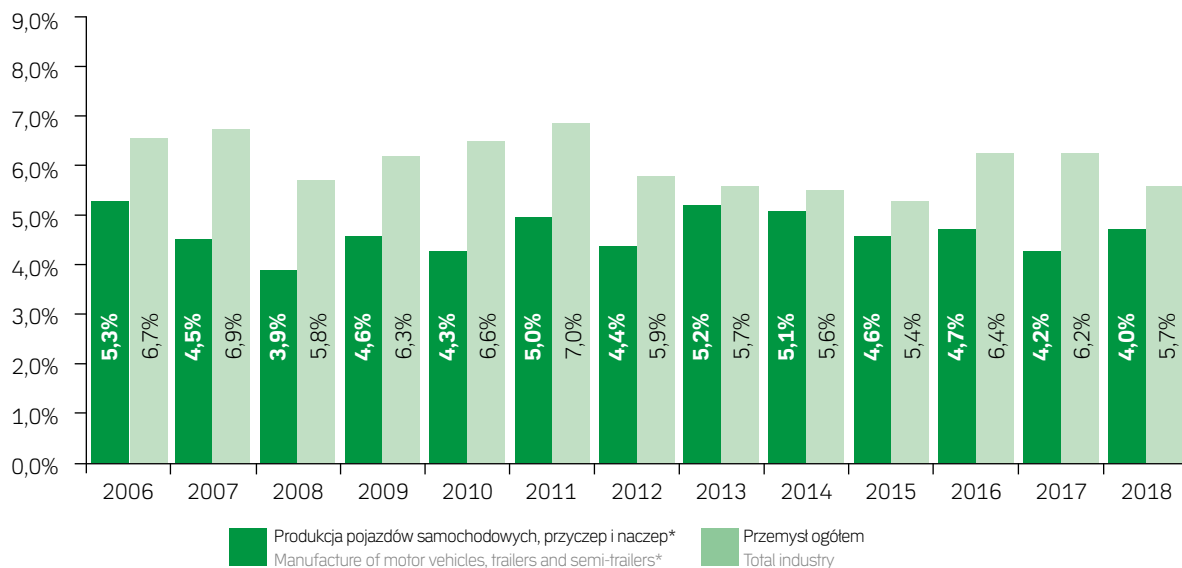


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

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

Rentowność sprzedaży Sales profitability

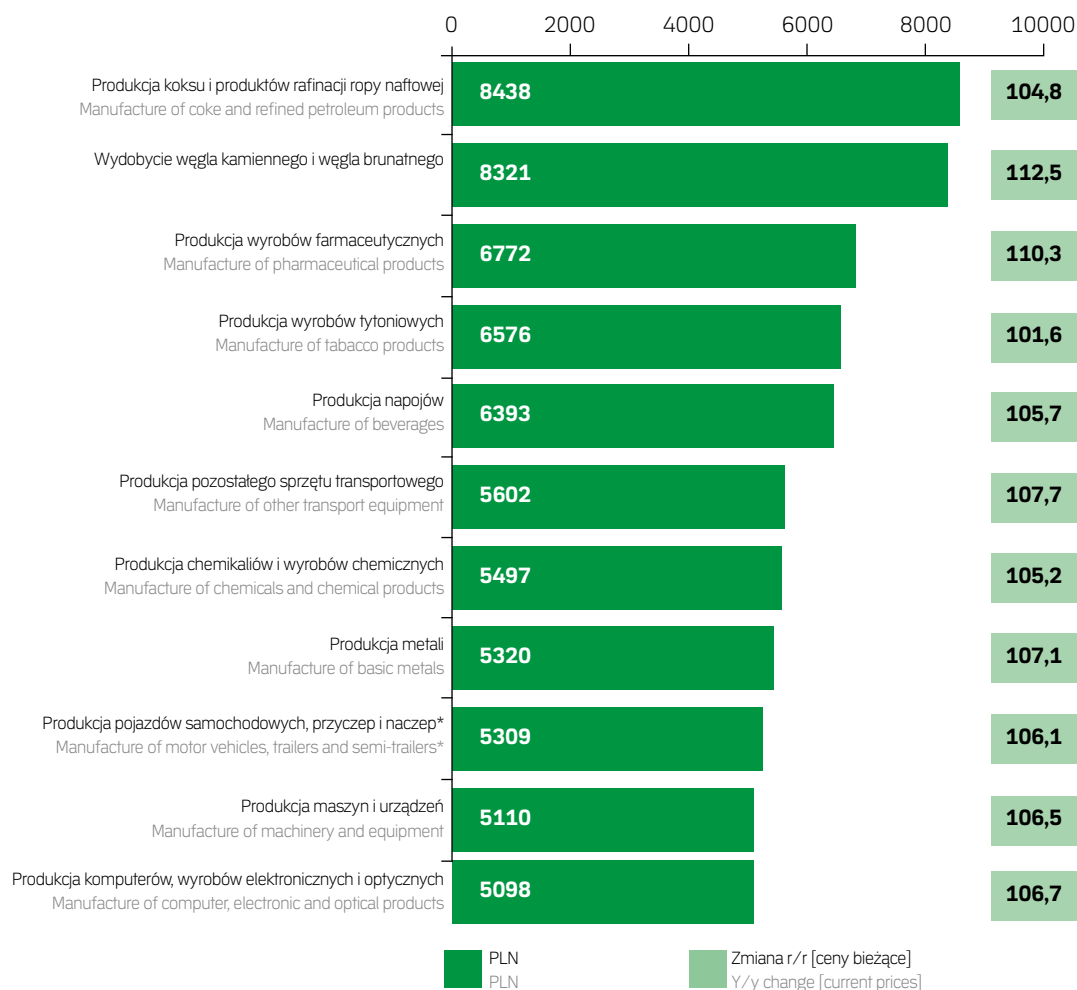


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

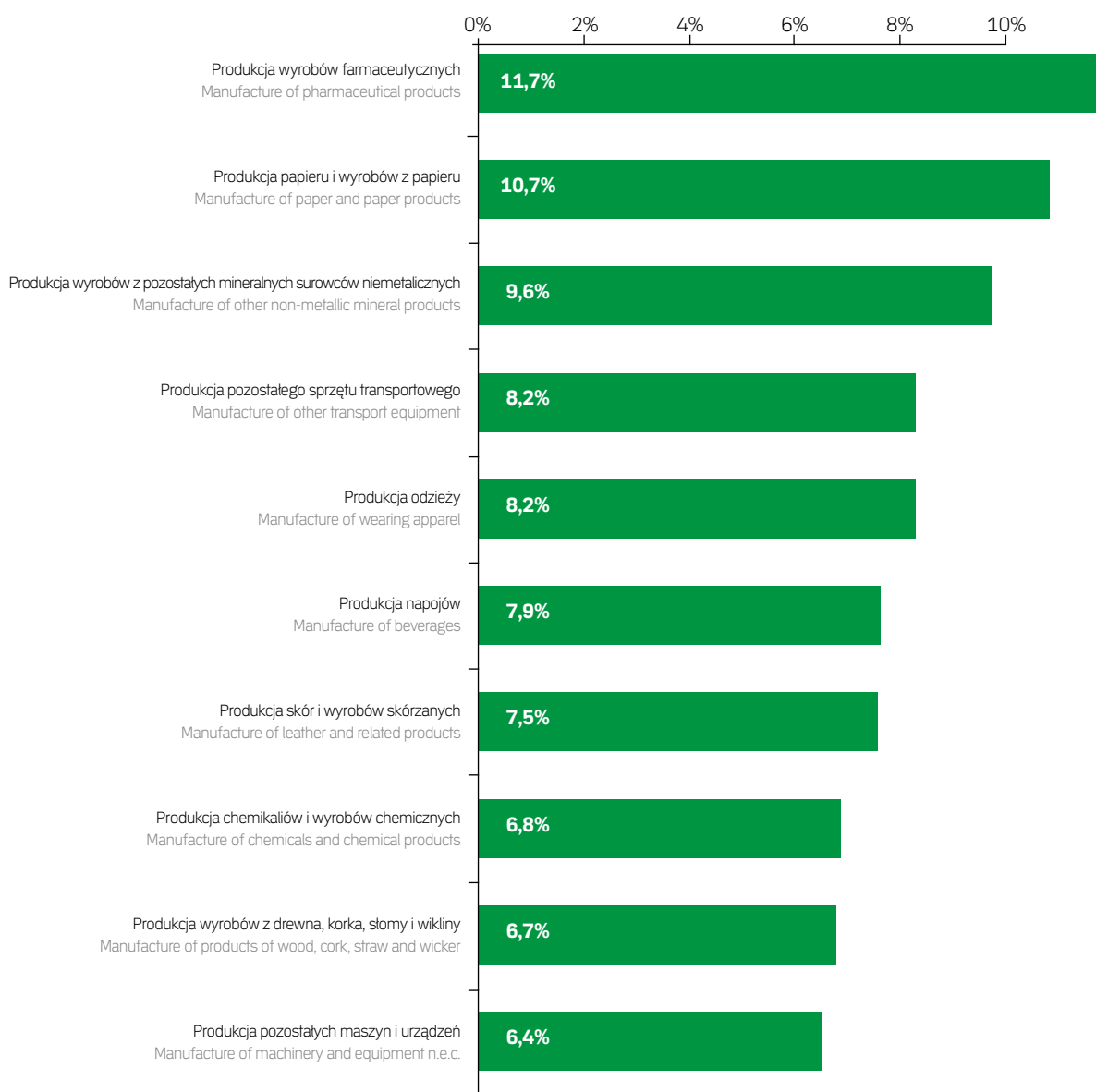
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle przetwórczym w 2018 r. [PLN]
Average monthly gross wages and salaries in manufacturing industry in 2018 [PLN]



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 w przemyśle przetwórczym w 2018 r.
Sales profitability in manufacturing industry in 2018



*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

ROLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO W POLSKIM EKSPORCIE

W 2018 roku eksport szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrósł o 3 % r/r i wyniósł 34,2 mld euro. Stanowiło to 15,5% wartości polskiego eksportu towarowego.

W odróżnieniu od poprzedniego, motorem głównym wzrostu były samochody dostawcze, ciężarowe i specjalne. Ich eksport wyniósł 3,3 mld euro, co oznacza wzrost o 20,1% r/r. Eksport pojazdów, przyczep i naczep utrzymał się na podobnym poziomie 11 mld euro.

Do najszybciej rosnących podkategorii należały m.in.: części mechaniczne silników (20,7%), pojazdy dostawcze, ciężarowe i specjalne (20,1%), ciągniki drogowe (10,5%) oraz systemy hamulcowe i ich części (11,5%).

Spadki odnotowano w dziewięciu kategoriach, w tym w trzech, który ma istotny udział w całkowitym eksporcie motoryzacyjnych z Polski: samochody osobowe (-10,3%), silniki (-11,6%) i części elektryczne (-4,1%)

Wśród kluczowych odbiorców eksportu motoryzacyjnego z Polski na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży do Hiszpanii (34%), Słowacji (26% r/r) oraz Szwecji (24%). Eksport do Niemiec, zdecydowanie największego odbiorcy produktów przemysłu motoryzacyjnego w Polsce, wzrósł o 7,5%. Spadek całkowitej wartości eksportu motoryzacyjnego z Polski odnotowano w przypadku pięciu krajów: Rosji (-74%), Turcji (-39%), Włoszech (-11%), Węgrzech (-5%) oraz Francji (-2%).

THE ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS

In 2018, exports of automotive products from Poland grew by 3% y/y and amounted to EUR 34.2 billion. It accounted for 15.5% of total Polish exports of goods.

Unlike in the previous year, sales of CVs, special vehicles were the driver of export increase. Their export value reached EUR 3.3 billion euro, which means a significant increase of 20.1% y/y. Exports of vehicles, trailers and semitrailers remained at a similar level and reached a value of EUR 11 billion.

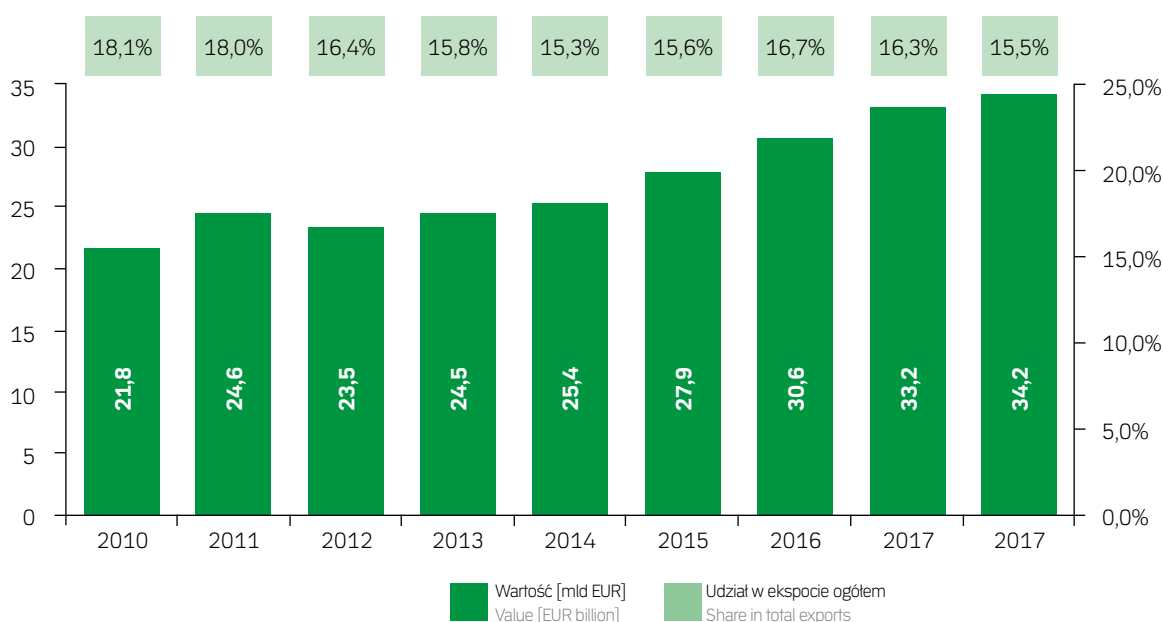
The fastest growing subcategories were, among others: mechanical engine parts (20.7%), CVs, special vehicles (20.1%), road tractors (10.5%), brake systems and parts thereof (11.5%).

Nine categories noted a drop in export value, three of which contribute significantly to the total value of Polish automotive exports: passenger cars (-10.3%), engines (-11.6%) and electrical parts (-4.1%).

Among key recipients, growth was significant in case of Spain (34%) Slovakia (26%) and Sweden (24%). Exports to Germany, which is by far the most important destination for automotive products from Poland, rose by 7.5%. A drop in total export value was noted in the case of five countries: Russia (-74%), Turkey (-39%), Italy (-11%), Hungary (-5%) and France (-2%).

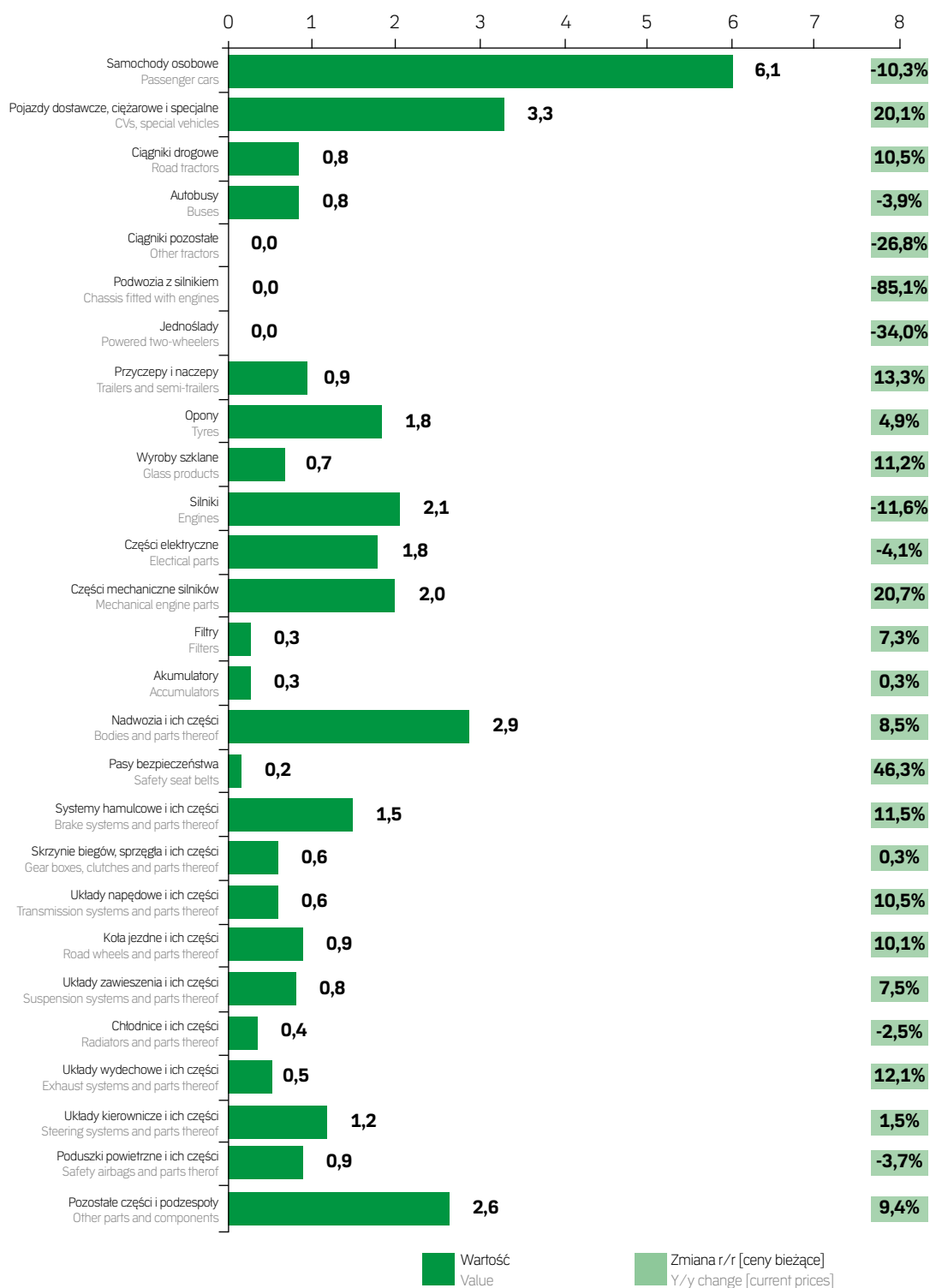
Eksport motoryzacyjny z Polski

Polish automotive exports



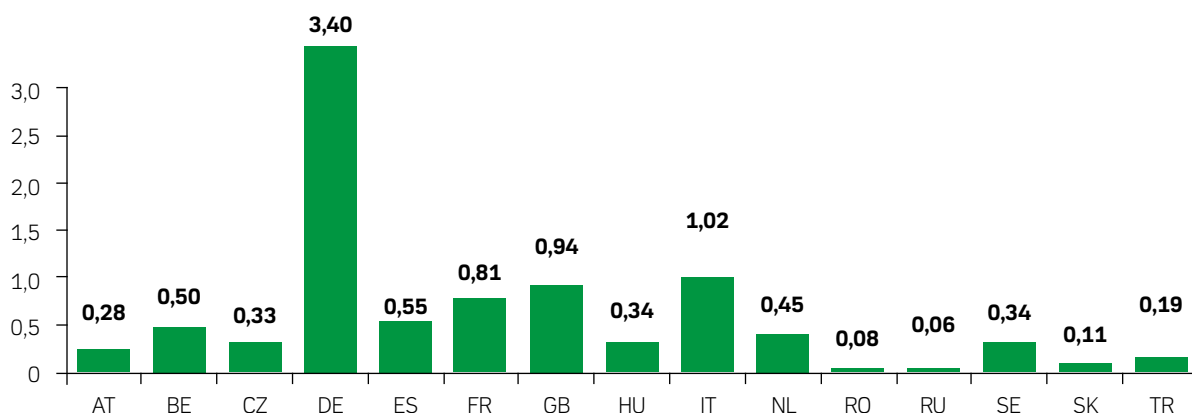
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Eksport motoryzacyjny z Polski w 2018 r. [mld EUR] Polish automotive exports in 2018 [EUR billion]



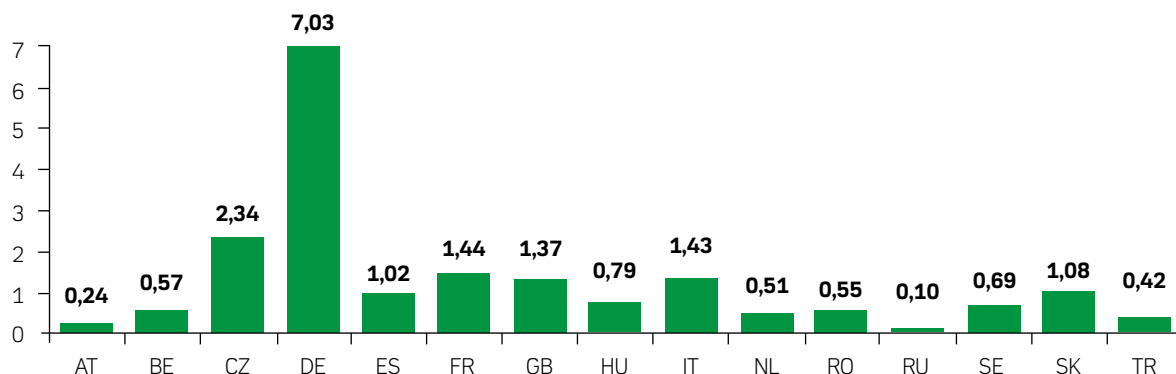
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Kluczowe kierunki eksportu pojazdów oraz przyczep i naczep z Polski w 2018 r. [mld EUR]
Key destinations of Polish exports of vehicles, trailers and semi-trailers in 2018 [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 2018 r. [mld EUR]
Key destinations of Polish exports of components, parts and accessories in 2018 [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 2007 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

**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 2007 and amounted to EUR 300-700 million a year. After 2008, however, net automotive FDI inflow became very instable and twi-

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 2017 roku osiągnęła 12,4 mld euro.

Oprócz BIZ w przemyśle motoryzacyjnym warto uwzględnić inwestycje zagraniczne w segmencie handlowo-usługowym. W 2017 napływ bezpośrednich inwestycji w tym sektorze był dodatni, większy o 163 mln euro w porównaniu z 2016 rokiem. Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2017 roku wyniosła ponad 2,7 mld euro.

ce 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 12.4 billion at 2017 year end.

Along with FDI in automotive manufacturing, it is worth to analyse foreign investment in trade and services. In 2017, net inflow of investment was positive, higher by EUR 163 million in comparison with 2016. In total, FDI stock value in the segment reached almost EUR 2.7 billion.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EUR]

Foreign direct investment inflow [EUR million]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Ogółem Total	6 372	4 371	3 671	10 305	8 260	15 576	17 196	10 085	9 863	10 473	14 832	4 716	2 059	8 994	12 138	12 588	7 340	
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep* Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*	62	411	684	758	325	467	681	-347	432	759	-93	1 308	741	870	1 157	928	604	
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					Brak danych No data						-103	67	103	167	122	408	367	530

*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]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ogółem Total	46 686	46 139	45 875	63 513	76 677	95 412	121 112	116 382	128 834	161 378	157 151	178 257	168 506	171 674	167 091	176 005	191 174
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep* Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*	2 254	2 114	2 623	4 169	4 727	5 311	6 405	4 766	5 818	6 478	6 527	7 990	7 238	7 811	8 643	9 212	12 402
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	Brak danych No data									1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118	2 028	2 735

*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 audytorsko-doradcze. W Polsce zatrudniamy ponad 1800 osób w biurach w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

KPMG działa na polskim rynku od ponad 25 lat, świadcząc profesjonalne usługi audytorskie, podatkowe, księgowo, prawne, doradztwa transakcyjnego i finansowego oraz doradztwa w zakresie zarządzania, ryzyka i spełniania wymagań regulacyjnych.

Naszym kapitałem jest wiedza zgromadzona przez 189 000 pracowników w 152 krajach wspierana przez program specjalizacji sektorowej. Co roku do grona naszych pracowników dołączają menedżerowie i praktycy biznesu oraz absolwenci najlepszych uczelni wyższych.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We employ more than 1,800 people in Warsaw, Cracow, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

For more than 25 years KPMG has been operating on the Polish market, providing professional services in the scope of audit, tax advisory, accounting, law, transactional and financial advisory, as well as management consulting, risk and regulatory advisory. Our major asset is the knowledge of 189,000 employees in 152 countries, supported by an industry specialization programme. Every year, we are joined by managers, specialists and graduates of the best colleges.

EUROPA
EUROPE

EUROPA EUROPE

Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu ośmiu krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2016 roku 298,9 mln pojazdów samochodowych, w tym 259,7 mln aut osobowych.

Średnio na tysiąc mieszkańców przypadło 587 pojazdów samochodowych. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2016 roku w Luksemburgu (740), w Finlandii (732) i na Cyprze (726).

Międzynarodowa Organizacja Producentów Samochodów OICA szacuje, że w 2015 roku w Chinach było zarejestrowanych 135,8 mln samochodów osobowych, w USA 122,3 mln, w Japonii 61, w Rosji 44,3, w Brazylii 35,5 i w Meksyku 27.

W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 141,9 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (39,2 mln), Chinami (27 mln), Japonią (16,4 mln) i Meksykiem (10,4).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2016 roku średni wiek samochodu osobowego i lekkiego dostawczego w Europie sięgnął 11 lat, o 0,3 roku więcej niż w 2015 roku. Średni wiek lekkiego pojazdu dostawczego wynosił w 2016 roku 10,9 lat, natomiast samochodu ciężarowego 12 lat. Najmłodszą flotą w UE dysponował Luksemburg. Średni wiek pojazdów osobowych i lekkich dostawczych wynosił 6,3 roku, zaś ciężarowych 6,6 roku.

W parku użytkowanych pojazdów utrzymuje się popularność diesla. Udział samochodów z takim napędem w 2016 roku wyniósł 41 proc. Odsetek modeli z silnikami o zapłonie iskrowym sięgnął 53,4 proc., gdy pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły w 2016 roku 5,6 proc. unijnego parku samochodów osobowych.

Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2018 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 15,6 mln nowych aut osobowych, tyle samo co w 2017 roku. Kraje UE-15 zanotowały 0,6-procentowy spadek, państwa nowej UE zarejestrowały przyrost o 8 proc., zaś kraje EFTA spadek sięgający 5,7 proc.

Vehicle fleet

Statistics of the Central Statistical Office (GUS) based on Eurostat data indicate that in 2016 twenty-eight European Union countries were home to 298.9 million registered motor vehicles and 259.7 million passenger cars. The average number of passenger cars per 1,000 population was 587. In 2016, the highest saturation with passenger cars in EU states per 1,000 population was declared for Luxembourg (740), Finland (732), and Cyprus (726).

The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) estimates that in 2015 China was home to 135.8 million registered passenger cars, the US to 122.3 million, Japan to 61 million, Russia to 44.3 million, Brazil to 35.5 million and Mexico to 27 million. The largest HCV fleet consisting of 14.9 million trucks was based in the US, ahead of the EU (39.2 million), China (27 million), Japan (16.4 million), and Mexico (10.4 million).

ACEA estimates indicate that the average age of a European passenger car and LCV in 2016 was 11 years, up by 0.3 years versus 2015. The average age of a light commercial vehicle in 2016 was 10.9 years, whereas the median age of a truck stood at 12 years. Luxembourg was home to the youngest European fleet. The average age of passenger cars and light commercial vehicles was 6.3 years, or 6.6 years in case of trucks. Diesel units remain popular in the commercial fleet, while the share of diesel-powered models stood at 41 per cent in 2016. The percentage of cars with ICE engines stood at 53.4 per cent, whereas vehicles with alternative drives accounted for 5.6 per cent of the EU's total passenger car fleet in 2016.

New registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in European countries (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 15.6 million passenger cars in 2018, what corresponds to the number of registrations in 2017. The EU-15 Member States reported a drop in registrations by 0.6 per cent, the new EU sta-

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 3,4 mln samochodów, na drugim Wielka Brytania (2,4 mln), na trzecim Francja (2,2 mln), przed Włochami (1,9 mln).

W krajach UE i EFTA najpopularniejszą marką w 2018 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 11,2 proc. rynku (o 0,3 punktu proc. więcej niż rok wcześniej) z rejestracjami blisko 1,8 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z udziałem 23,9 proc. o 0,1 punkt proc. więcej niż w 2017 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie był Renault z rejestracjami 1,1 mln aut, co dało marce 7,1 proc., o 0,3 punktu proc. mniej niż w 2017 roku. Na trzecim miejscu znalazł się Ford, zajmując 6,4 proc. rynku (o 0,1 punkt proc. mniej w stosunku do wcześniejszego roku). Za nim uplasował się Peugeot (6,2 proc. udziałów, o 0,3 punkt proc. więcej w stosunku do 2017 roku) i Opel/Vauxhall i (5,7 proc., o 3,5 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego).

tes an increase by 8 per cent, and the EFTA countries a drop by 5.7 per cent.

Ranking first in terms of registrations was once more Germany with 3.4 million vehicles, the UK came second (2.4 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 2018 was Volkswagen with 11.2 per cent of market share (up by 0.3 percentage points versus the previous year) and nearly 1.8 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also contributed to VW AG's leading position in Europe with 23.9 per cent of market share, up by 0.1 percentage points versus 2017. Ranking second in terms of popularity in Europe was Renault with 1.1 registrations, what gave the French brand 7.1 per cent of share, or down by 0.3 per cent versus the previous year. Ford come third with 6.4 per cent of market share (down by 0.1 per cent versus the previous year). Right behind it ranked Peugeot (6.2 per

Rejestracje nowych aut w Europie (EU i EFTA) w 2018 roku z podziałem na marki - samochody osobowe

New passenger car registrations by manufacturer

	Sztuki Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
VW Group	3,733,427	+0,4
VOLKSWAGEN	1,752,162	+2.7
SKODA	729,224	+3.4
AUDI	724,168	-12.4
SEAT	452,372	+12.8
PORSCHE	70,504	-3.9
OTHERS ¹	4,997	+0.02
PSA Group	2,499,522	+32.5
PEUGEOT	971,437	+5.0
OPEL/VAUXHALL	884,412	+156.2
CITROEN	598,254	+5.0
DS	45,419	-1.0
RENAULT Group	1,641,156	+0.8
RENAULT	1,105,778	-3.9
DACIA	528,249	+11.7
LADA	5,186	-0.1
ALPINE	1,943	∞
BMW Group	1,033,221	-1.0
BMW	815,179	-1.5
MINI	218,042	+1.2
FCA Group	1,021,311	-2.3
FIAT	711,285	-8.8
JEEP	168,674	+55.6

ALFA ROMEO	82,939	-3.4
LANCIA/CHRYSLER	48,854	-19.8
OTHERS ⁵	9,559	-8.1
FORD	994,397	-2.4
DAIMLER	970,187	-2.3
MERCEDES	871,221	-2.5
SMART	98,966	+0.0
TOYOTA Group	760,069	+3.8
TOYOTA	713,374	+3.9
LEXUS	46,695	+2.6
HYUNDAI	543,292	+3.9
KIA	494,304	+4.7
NISSAN	493,862	-12.8
VOLVO CAR CORP.	320,071	+6.1
JAGUAR LAND ROVER Group	214,188	-3.1
LAND ROVER	130,369	-14.0
JAGUAR	83,819	+20.6
HONDA	135,584	-3.4
GM⁶	3,301	-99.5

W 2018 roku liczbę rejestracji najdynamiczniej zwiększyły marki: Opel/Vauxhall (o 156,2 proc.), Jeep (o 55,6 proc.) i Jaguar (o 20,6 proc.).

W 2018 roku 56,7 proc. zarejestrowanych w EU i EFTA aut osobowych wyposażonych było w silnik benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 50,3 proc. W 2018 roku udział samochodów z silnikami diesla wyniósł 35,9 proc.

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 7,3 proc. rejestracji, gdy rok wcześniej 5,8 proc. Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Europie 1220,5 tys., o 28,2 proc. więcej niż w 2017 roku.

W tej liczbie znalazło się 606,2 tys. aut hybrydowych (o 33 proc. więcej niż w 2017 roku), 384,1 tys. pojazdów ładowanych z sieci (zarówno hybryd jak i modeli bateryjnych), o 32,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butane) zarejestrowano 230,3 tys., o 11,2 proc. więcej niż w 2017 roku.

Najwięcej modeli z napędem alternatywnym zarejestrowano we Włoszech, 253,6 tys., o 10,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Były to głównie modele z zasilaniem gazowym. Kolejnymi rynkami dla modeli z napędem alternatywnym okazały się w 2018 roku: Niemcy (181,9 tys.), Wielka Brytania (141,3 tys.) i Francja (140,5 tys.).

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2018 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc poniżej 3,5 tony w krajach UE i EFTA wzrosła o 3,1 proc. do ponad 2,1 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony przekroczyła 395,8 tys. i były o 3,5 proc. większe w stosunku do zarejestrowanych w 2017 roku.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2018 roku w krajach

cent of share, down by 0.3 percentage points versus 2017) and Opel/Vauxhall (5.7 per cent, up by 3.5 percentage points compared to the previous year).

In 2018, the sharpest rise in registrations was declared by the following brands: Opel/Vauxhall (by 156.2 per cent), Jeep (by 55.6 per cent) and Jaguar (by 20.6 per cent).

In 2018, 56.7 per cent of passenger cars registered in the EU and EFTA countries were fitted with a petrol engine. The figure stood at 50.3 per cent the year before. In 2018, the share of diesel-powered vehicles accounted for 35.9 per cent.

Vehicles fitted with an alternative drive accounted for 7.3 per cent of registrations versus 5.8 per cent the year before. Europe was home to 1,220,500 vehicles fitted with alternative drives, i.e. 28.2 per cent more versus 2017.

This figure includes 606,200 hybrids (up by 33 per cent versus 2017), 884,100 vehicles fitted with traction battery (both hybrids and battery-powered models), what marks an increase by 32.9 per cent versus the previous year. The alternative drive fleet (CNGs and propane-butane) accounted for 230,300 vehicles, up by 11.2 per cent versus 2017.

The biggest number of alternative drive vehicles (253,600, up by 10.2 per cent versus the previous year) was registered in Italy. These were mainly auto gas-powered models. Other leading markets for models with an alternative drive in 2018 included: Germany (181,900), United Kingdom (141,300) and France (140,500).

Registrations of commercial vehicles

ACEA reveals that the number of registrations of light commercial vehicles with GVW below 3.5 tons in the EU and the EFTA states has gone up in 2018 by 3.1 per cent to more than 2.1 million vehicles. Registrations of new trucks with GVW above 3.5 tons ex-

Rejestracje samochodów w Europie (EU27 + EFTA) [000 szt.]

Motor vehicle registration in Europe (EU27 + EFTA) [thou. units]

	2018	2017	Zmiana r/r Change y/y
Osobowe Cars	15 624,5	15 630,5	0,0
Dostawcze LCVs	2130,3	2065,5	3,1
Samochody ciężarowe Trucks	395,8	382,3	3,5
Autobusy Buses	43,8	43,5	0,7
Razem Total	18 194,4	18 121,8	0,4

Źródło: ACEA
Source: ACEA

UE i EFTA o 3,4 proc. do 320,6 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracją 66,8 tys. sztuk, o 3,1 proc. więcej niż w 2017 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 48,5 tys. samochodów, o 9,1 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (38,5 tys., o 5,4 proc. mniej od wcześniejszego roku). Polska jest czwartym rynkiem z wynikiem 27,5 tys. pojazdów.

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły w krajach UE i EFTA 43,8 tys. (o 0,7 proc. więcej niż w 2017 roku), w tym 7,4 tys. w Wielkiej Brytanii, 6,7 tys. w Niemczech i 6,2 tys. we Francji. Polska była szóstym rynkiem, z rejestracjami 2,7 autobusów.

Europejski filar

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 28 krajach Europy działały w 2017 roku 302 fabryki montażu ostatecznego oraz produkujące silniki. W dziewiętnastu unijnych krajach działało 230 zakładów. Do członków ACEA należało 191 europejskich zakładów, w tym 166 w Unii Europejskiej. W 2012 roku producenci samochodów w EU zanotowali przychody przekraczające 843,4 mld euro, co stanowi 6,6 proc. unijnego PKB.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały w 2017 roku 23,1 mln samochodów wszelkich typów, gdy produkcja światowa sięgnęła 96,1 mln, w tym 77,7 mln osobowych. Europejskie fabryki wyprodukowały w 2017 roku 17 mln samochodów osobowych, co stanowi 24 proc. światowej produkcji tego asortymentu. Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

W Europie najwięcej aut osobowych produkowanych jest w Niemczech (5,6 mln), w Hiszpanii (2,3 mln), Francji (1,7 mln), Wielkiej Brytanii (1,7 mln), Czechach (1,4 mln), Słowacji (0,9 mln), Włoszech (0,7 mln), Polsce (0,5 mln), Węgrzech (0,5 mln) i w Rumunii (0,4 mln).

Wartość eksportu ponad 5,4 mln samochodów osobowych poza UE-28 wyniosła w 2017 roku w 127,7 mld euro, zaś wartość importu 3,7 mln aut osobowych sięgnęła 40,4 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 87,4 mld euro.

Działające w UE fabryki wyeksportowały samochody ciężarowe oraz autobusy o dmc powyżej 3,5 ton wartości 6,7 mld euro, gdy import takich pojazdów osiągnął wartość 1,8 mld euro. Nadwyżka wyniosła 4,9 mld euro. Europejski przemysł motoryzacyjny osiągnął dodatni bilans handlowy w łącznej wysokości 90,4 mld euro.

ACEA podaje, że danina zmotoryzowanych w piętnastu krajach UE wyniosła 428 mld euro. Z kolei podatek VAT zapłacony w 2010 roku przez przemysł samochodowy w 27 krajach UE wyniósł 141,1 mld euro, co stanowiło 9 proc. poboru tego podatku od przemysłu przetwórczego.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w

ceeded 395,800 units and were up by 3.5 per cent versus 2017.

In 2018, registrations of trucks and tractor units with GVW above 16 tons in the EU and the EFTA states were up by 3.4 per cent to 320,600 vehicles. With 66,800 HCV registrations, i.e. 3.1 per cent more than in 2017, Germany remained the largest market in Europe. It outperformed France with 48,500 registered vehicles, up by 9.1 per cent on a year earlier, and the UK (38,500, down by 5.4 per cent compared to the previous year). Poland is the fourth largest market with 27,500 vehicles.

Registrations of buses with GVW above 3.5t in the EU and EFTA countries accounted for 43,800 units (up by 0.7 per cent versus 2017). This figure includes 7,400 registrations in the UK, 6,700 in Germany and 6,200 in France. With 2,700 bus registrations, Poland grew to become the sixth market.

The backbone of the European economy

The automotive sector and related industries are the backbone of the European economy. In 2017, twenty-eight European countries were home to 302 final assembly and engine auto facilities. There were 230 auto factories in 19 EU states. ACEA members operated 191 manufacturing sites, including 166 based in EU Member States. In 2012, automotive manufacturers in the EU declared a revenue exceeding €843.4 billion, what accounts for 6.6 per cent of the European GDP.

In 2017, European manufacturing sites assembled 23.1m of vehicles large and small, while global automotive production totalled 96.1m vehicles, including 77.7m passenger cars.

In 2017, European factories assembled 17 million passenger cars, what corresponds to 24 percent of global automotive production. The European Union is the second largest passenger car manufacturing region after China.

The biggest number of passenger cars in Europe is made in Germany (5.6m), Spain (2.3m), France (1.7m), the UK (1.7m), the Czech Republic (1.4m), Slovakia (0.9m), Italy (0.7m), Poland (0.5m), Hungary (0.5m) and Romania (0.4m).

The value of exports of more than 5.4 million passenger car to non-UE-28 states stood at €127.7b in 2017, whereas the value of imports of 3.7 million passenger cars fetched €40.4b, with the surplus totalling €87.4b.

Factories operated in the EU states exported HCVs and buses with GVW above 3.5t valued at €6.7b, while import of such vehicles was estimated at €1.8b. The surplus accounted for €4.9b. The European motor industry declared a positive trade balance totalling €90.4 billion.

ACEA reveals that total taxes paid by motorists in EU-15 states stood at €428 billion. On the other hand, revenue on value-added tax generated on the automotive industry in 27 EU states in 2010 totalled €141.1 billion, what corresponded to 9 per cent of total VAT revenue on the processing industry.

2016 roku (najnowsze dane) 3,4 mln osób, czyli 11,3 proc. zatrudnionych w europejskim przemyśle przetwórczym. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio, jest to 13,3 mln osób, co stanowi 6,1 proc. wszystkich pracujących.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2016 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (857 tys.), we Francji (216 tys.), Polsce (187 tys.), Wielkiej Brytanii (169 tys.), Rumunii (174 tys.), Czechach (168 tys.), Włoszech (166 tys.) i Hiszpanii (152 tys.).

Ekologiczne wyzwania

ACEA przyjęła do wiadomości porozumienie pomiędzy Parlamentem Europejskim i Radą EU dotyczące nowych limitów emisji CO₂ na lata 2025 i 2030 dla aut osobowych i lekkich dostawczych. Stowarzyszenie uważa, że wyznaczenie celów redukcji sięgających 37,5 proc. w 2030 roku dla aut osobowych i 31 proc. dla lekkich dostawczych jest godne pochwały, ale zupełnie nierealistyczne, biorąc pod uwagę gdzie znajduje się przemysł.

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 CO₂ nowych aut. Według Europejskiej Agencji Ochrony Środowiska (EEA) wyniosła ona 118,5 grama CO₂ na kilometr, o 0,4 proc. więcej w stosunku do 2016 roku. ACEA wskazuje, że 2017 rok był pierwszym, w którym powiększyła się liczba rejestracji modeli z silnikami benzynowymi. Ten trend utrzymał się w 2018 roku, zatem należy spodziewać się dalszego wzrostu emisji i w kolejnym roku.

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 CO₂/km dla aut osobowych, jaki wejdzie w życie w 2020 roku.

Ekologiczne wyzwania dotyczą także producentów pojazdów użytkowych. Na początku 2019 roku Parlament Europejski oraz Komisja uzgodniły, że emisje CO₂ samochodów ciężarowych zmaleją do 2030 roku o 30 proc. ACEA wska-

In 2016 (the latest data available), 3.4 million people or 11.3 per cent of total headcount 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 13.3 million people, what corresponds to 6.1 per cent of the total employment level.

ACEA's statistics reveal that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2016 were located in Germany (857,000), France (216,000), Poland (187,000), the UK (169,000), Romania (174,000), the Czech Republic (168,000), Italy (166,000) and Spain (152,000).

Environmental challenges

ACEA has acknowledged the agreement made between the European Parliament and the EU Council concerning new CO₂ 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 the current position of the industry.

ACEA stresses that such stringent targets will lead to forced electric drive push. 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. According to the European Environment Agency (EEA), it stood at 118.5 grams of CO₂ per kilometre and was up by 0.4% versus 2016. ACEA stresses that 2017 was the first year to see an increase in registrations of models fitted with petrol

units. This trend remained stable in 2018 and we should expect the continued rise in emission levels over the next year.

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 yet further reduce carbon emission figures

ACEA ostrzega, że wyśrubowane cele ekologiczne mogą podminować 13,3 mln miejsc pracy, jakie w Europie tworzy przemysł motoryzacyjny.

ACEA warns that such stringent ecological targets may undermine 13.3 million jobs created in Europe by the automotive industry.

zuje że i w tym wypadku popularyzacji napędów alternatywnych stoi na przeszkodzie brak infrastruktury paliwowej.

ACEA przypomina, że przemysł do tej pory uczynił duży postęp w zmniejszeniu obciążenia środowiska przez transport. Emisje z samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO₂) o jedną trzecią w porównaniu 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 2016 roku 53,8 mld euro, o 7,4 proc. więcej niż w 2015 roku. Jednocześnie ta suma reprezentuje 27 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Koncerny samochodowe wydały w 2016 roku na B+R o 14,2 mld euro więcej od drugiego na liście przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego.

W 2017 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 56 proc. patentów w sektorze motoryzacyjnym, gdy producenci japońscy 27 proc., zaś amerykańscy 12 proc. Cały przemysł samochodowy otrzymał ponad 8,7 tys. patentów.

to meet the target of 95 grams CO₂/km which will come into force in 2020.

Environmental challenges are also faced by manufacturers of commercial vehicles. In early 2019, the European Parliament and the Commission agreed to reduce CO₂ emissions from heavy commercial vehicles by 30% by 2030. ACEA argues that absence of the fuel infrastructure is the biggest roadblock to promotion of alternative drives.

ACEA reiterates that to-date the industry has made an enormous progress in reduction of the environmental impact of mobility. Emissions from HCVs with GVW above 3.5 tons were reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO₂ emission) by one-third compared to 1970. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than their first generations. Twenty-five modern heavy-duty vehicles emit less noise than a single HCV back in 1980.

The highest 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 €53.8 billion in 2016 alone, and was up by 7.4 per cent versus 2015. Meanwhile, this figure represents 27 per cent of total European investments in research and development. In 2016, automotive manufacturers allocated €13.4b more to R&D than the pharmaceutical and the biotechnological sector. In 2017, European auto makers were granted 56 per cent of automotive patents by the European Patent Office, while their Japanese counterparts were left with 27 per cent of share, and Americans with 12 per cent. The entire automotive industry received more than 8,700 patents.

