



Polski Związek Przemysłu  
MOTORYZACYJNEGO

2016  
RAPORT

BRANŻA  
MOTORYZACYJNA  
AUTOMOTIVE INDUSTRY





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

Autorami Raportu są:

Łukasz Karpiesiuk i Katarzyna Lisiewska  
(Baker & McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy sp.k.),  
Tomasz Koryzma, Zbigniew Kozłowski, Katarzyna  
Kucharczyk, Aleksandra Kuźnicka, Marcin Lewoszewski,  
Marek Oleksyn, Miłosz Tomasik, Aleksander Woźniak,  
Adriana Zdanowicz, Karina Zielińska  
(CMS Cameron McKenna Dariusz Greszta sp.k),  
Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy),  
Paweł Barański, Bartosz Igielski, Piotr Kuskowski,  
Miroslaw Michna, Anna Teresińska, Karol Urbańczyk,  
Kiejstut Żagun, Filip Żuchowski (Firma Doradcza KPMG),  
Piotr Michalczyk, Anna Szczebłewska, Michał Zwyrtek,  
Piotr Kochanecki (PwC),  
Piotr Sarnecki (PZPO),  
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR)  
oraz Robert Przybylski (redaktor).

W Raporcie wykorzystano dane:

Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów  
ACEA, GUS, NBP, PAliZ, Infobus JMK, Komisji Europejskiej,  
Komisji Nadzoru Finansowego, Komendy Głównej Policji,  
Ministerstwa Cyfryzacji, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa  
Infrastruktury i Budownictwa, OICA, Polskiej Izby Motoryzacji,  
Polskiej Izby Ubezpieczeń, Polskiej Organizacji Przemysłu  
i Handlu Naftowego, Europejskiego Stowarzyszenia Produ-  
centów Opon i Gumy ETRMA, Polskiego Związku Przemysłu  
Oponiarskiego PZPO i Związku Przedsiębiorstw  
Leasingowych.

# BRANŻA MOTORYZACYJNA

---

# RAPORT 2016

# AUTOMOTIVE INDUSTRY

---

# YEARBOOK 2016

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

Authors are:

Łukasz Karpiesiuk and Katarzyna Lisiewska (Baker & McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy sp.k.), Tomasz Koryzma, Zbigniew Kozłowski, Katarzyna Kucharczyk, Aleksandra Kuźnicka, Marcin Lewoszewski, Marek Oleksyn, Miłosz Tomasik, Aleksander Woźniak, Adriana Zdanowicz, Karina Zielińska (CMS Cameron McKenna Dariusz Greszta sp.k), Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy), Paweł Barański, Bartosz Igielski, Piotr Kuskowski, Mirosław Michna, Anna Teresińska, Karol Urbańczyk, Kiejstut Žagun, Filip Żuchowski (KPMG In Poland), Piotr Michalczyk, Anna Szczebłewska, Michał Zwyrtek, Piotr Kochanecki (PwC), Piotr Sarnecki (PTIA), Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR), Robert Przybylski (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, Polish Financial Supervisory Authority, Chief Police Headquarters, Ministry of Digital Affairs, Ministry of Finance, Ministry of Infrastructure and Construction, 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

INNOWACJE I REINDUSTRIALIZACJA INNOVATION AND REINDUSTRIALIZATION .....	6	OPONY OSOBOWE TYRES FOR PASSENGER CARS.....	84	1.2 ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2016 ROKU 1.2 AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2016 .....	120
BUDUJEMY PRZYSZŁOŚĆ DZIĘKI WSPÓLNYM INNOWACJOM TOGETHER WE CAN INNOVATE OUR WAY TO THE FUTURE .....	7	OPONY CIĘŻAROWE TYRES FOR TRUCKS AND BUSES.....	86	2. PODATEK AKCYZOWY I PODATEK EKOLOGICZNY 2. EXCISE AND GREEN TAX .....	122
CZŁONKOWIE MEMBERS .....	9	INWESTYCJE DROGOWE 2015 ROAD INVESTMENT 2015 .....	87	ANALIZA ŁAŃCUCHA DOSTAW W PRZEMYSŁE MOTORYZACYJNYM AN ANALYSIS OF THE SUPPLY CHAIN IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY .....	125
EKOLOGIA I REINDUSTRIALIZACJA IDĄ ZE SOBĄ W PARZE ECOLOGY AND REINDUSTRIALISATION GO HAND IN HAND .....	12	1. INWESTYCJE   1. PROJECTS.....	87	<b>POMOC PUBLICZNA</b> <b>STATE AID .....</b>	<b>133</b>
POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO THE POLISH AUTOMOTIVE INDUSTRY ASSOCIATION .....	16	2. PROGRAM BUDOWY DRÓG KRAJOWYCH 2. NATIONAL ROAD CONSTRUCTION PROGRAM.....	88	POMOC PUBLICZNA W POLSCE STATE AID IN POLAND .....	134
<b>POLSKA</b> <b>POLAND .....</b>	<b>17</b>	3. SYSTEM PŁACENIA ZA KORZYSTANIE Z DRÓG KRAJOWYCH 3. TOLL ROAD PAYMENT SYSTEM .....	89	FAZA INWESTYCYJNA INVESTMENT PHASE.....	135
SAMOCHOBY OSOBOWE PASSENGER CARS .....	18	4. BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO 4. ROAD TRAFFIC SAFETY.....	90	FAZA OPERACYJNA BUSINESS OPERATION PHASE .....	137
PARK SAMOCHOLOWY   PASSENGER CAR FLEET ..	18	<b>PRAWO</b> <b>LAW .....</b>	<b>93</b>	PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE ROZLICZANIA PROJEKTÓW UE PRACTICAL GUIDELINES FOR FINANCIAL CLEARING OF EU-FUNDED PROJECTS.....	138
PRODUKCJA SAMOCHOĐÓW OSOBOWYCH PASSENGER CAR PRODUCTION .....	22	BOJKOT, DYSKRYMINACJA, DUMPING – KILKA SŁÓW O UTRUDNIANIU DOSTĘPU DO RYNKU W ŚWIETLE USTAWY O ZWALCZANIU NIEUCZCIWEJ KONKURENCJI BOYCOTT, DISCRIMINATION, DUMPING – A FEW WORDS ON HINDERING ACCESS TO THE MARKET IN THE LIGHT OF THE ACT ON COMBATING UNFAIR COMPETITION .....	94	KONTROLE ZWIĄZANE Z OTRZYMANIEM DOTACJI Z UE AUDITS RELATED TO RECEIVED EU GRANTS.....	139
REJESTRACJE SAMOCHOĐÓW OSOBOWYCH PASSENGER CAR REGISTRATIONS .....	23	NOWE ROZPORZĄDZENIE OGÓLNE O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH NEW GENERAL DATA PROTECTION REGULATION .....	98	PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH BUSINESS ACTIVITY ON THE TERRITORY OF SPECIAL ECONOMIC ZONES.....	140
SAMOCHOBY DLA FIRM   CORPORATE FLEETS.....	30	GRANICE DOZWOLONEJ KRYTYKI DZIAŁAŃ PODEJMOWANYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW LIMITS TO ACCEPTABLE CRITICISM OF ACTIONS UNDERTAKEN BY BUSINESS ENTITIES .....	100	POMOC PUBLICZNA DLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO – ASPEKTY PRAWNE STATE AID FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY - LEGAL ASPECTS .....	147
IMPORT AUT UŻYWANYCH IMPORT OF USED VEHICLES.....	33	ILE KOSZTUJĄ SPORY SĄDOWE? WHAT ARE THE COSTS OF COURT DISPUTES? ..	104	<b>GOSPODARKA</b> <b>ECONOMY.....</b>	<b>157</b>
SAMOCHOBY CIĘŻAROWE TRUCKS .....	35	„SPROWADZANIE UŻYWANYCH POJAZDÓW SPOZA TERYTORIUM POLSKI A REGULACJE O TRANSGRANICZNYM PRZEMIESZCZENIU ODPADÓW” “IMPORTING USED MOTOR VEHICLES FROM OUTSIDE POLAND AND THE REGULATIONS ON CROSS-BORDER MOVEMENTS OF WASTE”.....	112	POLSKA BRANŻA MOTORYZACYJNA NA TLE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND VERSUS CENTRAL AND EASTERN EUROPE.....	158
PARK SAMOCHOLOWY   THE FLEET.....	35	1. REGULACJE O TRANSGRANICZNYM PRZEMIESZCZENIU ODPADÓW 1. REGULATIONS ON CROSS-BORDER MOVEMENTS OF WASTE .....	112	SYTUACJA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W POLSCE I JEGO ROLA W GOSPODARCE THE CONDITION OF THE AUTOMOTIVE MANUFACTURING IN POLAND AND ITS ROLE IN THE ECONOMY .....	162
PRODUKCJA   MANUFACTURING .....	40	2. USZKODZONY POJAZD CZY NIELEGALNIE PRZEMIESZCZONY ODPAD? 2. A DAMAGED VEHICLE OR WASTE ILLEGALLY SHIPPED? .....	112	ROLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO W POLSKIM EKSPORCIE THE ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS .....	168
NOWE REJESTRACJE   NEW REGISTRATIONS.....	41	3. NAPRAWA POJAZDU A UTRATA STATUSU ODPADU 3. REPAIRING A VEHICLE AND ITS LOSS OF THE STATUS OF WASTE .....	114	BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ W POLSCE FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND .....	171
NADWOZIA ORAZ NACZEPY I PRZYCZEPY SAMOCHOĐOWE AUTO BODIES, SEMI-TRAILERS AND TRAILERS ..	46	4. KONSEKWENCJE NIELEGALNEGO PRZEMIESZCZENIA ODPADÓW .....	115	<b>ŚWIAT</b> <b>WORLD .....</b>	<b>173</b>
AUTOBUSY BUSES.....	48	4. CONSEQUENCES OF THE ILLEGAL SHIPMENT OF WASTE .....	114	ŚWIATOWA MOTORYZACJA AUTOMOTIVE MARKET – GLOBAL PERSPECTIVE .....	174
PARK AUTOBUSÓW   BUS FLEET .....	48	5. PODSUMOWANIE 5. SUMMARY .....	116	EUROPA EUROPE .....	181
PRODUKCJA   MANUFACTURING .....	50	<b>PODATKI</b> <b>TAXES.....</b>	<b>117</b>		
REJESTRACJE AUTOBUSÓW NOWYCH REGISTRATIONS OF NEW BUSES .....	50	1.1 OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT ZWIĄZANEGO Z SAMOCHOĐAMI 1.1 RESTRICTIONS WITH RESPECT TO DEDUCTION OF INPUT VAT RELATED TO CARS.....	118		
REJESTRACJE AUTOBUSÓW UŻYWANYCH SECOND-HAND BUS REGISTRATIONS.....	52				
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS.....	55				
PARK JEDNOŚLADÓW   PTW FLEET .....	55				
REJESTRACJE JEDNOŚLADÓW PTW REGISTRATIONS.....	57				
MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR .....	62				
SPADA LICZBA WYDANYCH PRAW JAZDY PLUMMETING DRIVING LICENCES .....	62				
BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO ROAD SAFETY .....	62				
KRADZIEŻE SAMOCHOĐÓW   AUTO THEFT .....	64				
UBEZPIECZENIA   INSURANCE.....	65				
POJAZDY WYCOFANE Z EKSPLOATACJI END-OF-LIFE VEHICLES.....	67				
PALIWA   FUEL.....	67				
TRANSPORT DROGOWY   ROAD TRANSPORT.....	72				
DEALERZY DEALERS .....	77				
RYNEK OPON W POLSCE 2015 POLISH TYRE MARKET 2015.....	84				



## INNOWACJE I REINDUSTRIALIZACJA

Wzrost gospodarczy pobudził rynek motoryzacyjny w Polsce i w Europie, rejestracje wzrosły o ponad 9 proc., jednak na kontynencie nie przekroczyły poziomu sprzed kryzysu. W Polsce nie osiągnęły wielkości notowanych pod koniec lat 90., a liczba rejestracji w przeliczeniu na tysiąc mieszkańców jest blisko trzykrotnie mniejsza od europejskiej średniej.

Jednocześnie rząd nie sygnalizuje zmiany podejścia do naszej branży, nie zachęca do wymiany starego parku samochodowego na nowe, bardziej przyjazne dla środowiska modele.

Widzimy także wyzwania technologiczne i gospodarcze stojące przed branżą, w tym wprowadzenie do użytku pojazdów autonomicznych, alternatywnych napędów, słyszymy także wezwania polityków do reindustrializacji.

Branża, także w Polsce, nie zamierza uchylać się do społecznej odpowiedzialności. Przygotowujemy nowe, oszczędniejsze i spełniające coraz bardziej wyśrubowane normy czystości spalin modele, także polskie firmy uczestniczą w pracach nad autonomicznymi samochodami, a także pojazdami połączonymi z Internetem oraz innymi uczestnikami ruchu.

Rodzime firmy wznoszą centra naukowo-badawcze, które pozwolą na przygotowanie coraz lepszych, wydajniejszych pojazdów oraz ich komponentów.

Jednak chyba największym, najbardziej złożonym zadaniem stojącym przed branżą jest reindustrializacja. Każdy piąty samochód wyprodukowany na świecie wyjeżdża z fabryk znajdujących się w Europie. Zarazem na tym kontynencie mamy do czynienia z nadprodukcją – zaledwie kilka lat temu koncerny zamykały fabryki w Europie.

Mimo tego kontekstu Polska przyciąga nowe inwestycje, a przykładem może być właśnie wznoszona fabryka dostawczych samochodów czy też nowy zakład produkcji silników. Inwestują także dostawcy, poszerzając działalność lub tworząc nowe fabryki. Wśród nich można znaleźć firmy także z polskim kapitałem, które wypracowały sobie solidną pozycję w motoryzacyjnym świecie.

Dlatego wierzymy, że pomimo przeszkód przemysł i rynek motoryzacyjny będą się rozwijać.

Jakub Faryś  
Prezes PZPM

## INNOVATION AND REINDUSTRIALIZATION

Economic growth has provided a stimulus to the Polish and the European automotive market but despite the fact that registrations up by 9 per cent, their number on the Old Continent failed to exceed the pre-crisis level. These figures for Poland failed to reach levels from the late 1990s, while the number of registrations per one thousand population is nearly three times lower than the European average.

Meanwhile, there are no indications that the government will adopt a new approach to our sector. It does not create incentives for fleet renewal to replace old vehicles with new, more environment-friendly models.

Meanwhile, we can also see technological and economic challenges faced by the sector, such as introduction of autonomous cars, alternative drives and we do hear appeals made by politicians calling for reindustrialisation.

The motor industry, also in Poland, has no intention of shirking its social responsibility. We are designing new, more sober vehicles that meet increasingly stringent emission standards, while Polish companies are contributing to development efforts on autonomous cars, and connected cars communicating with other participants of the road traffic over the Internet.

The contribution of domestic companies includes new R&D centres which will help design improved and more effective vehicles and auto components.

But this is reindustrialisation which is probably the main and the most complex challenge for the industry. Every fifth vehicle manufactured worldwide is assembled at factories based in Europe. Meanwhile, our continent is struggling with overcapacity and auto makers were shutting down their European manufacturing sites only several years ago.

Despite these developments, Poland continues to attract new investments, what is best showcased by the now-built commercial vehicle factory or a new engine production plant. Investments are also made by suppliers some of them with Polish capital which have cemented their position on the automotive arena.

And this is why we believe that in spite of roadblocks, the automotive industry and market will continue to grow.

Jakub Faryś  
President of PZPM



## **BUDUJEMY PRZYSZŁOŚĆ DZIĘKI WSPÓLNYM INNOWACJOM**

Rok 2016 jest wyjątkowy dla Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów (ACEA), bo przypada w nim 25. rocznica powstania naszej organizacji. Dokonania europejskiej branży samochodowej na przestrzeni ostatniego ćwierćwiecza potwierdzają, że producenci samochodów osobowych i ciężarowych w ogromnym stopniu przyczynili się do większej mobilności Europejczyków.

Ruch na drogach wzrósł trzykrotnie w ciągu ostatnich dziesięcioleci, ale w latach 2001-2013 udało się nam zmniejszyć o połowę liczbę ofiar śmiertelnych wypadków komunikacyjnych. Nasza branża ma także duży udział w realizacji celów klimatycznych. Na przestrzeni ostatnich 20 lat, poziom emisji dwutlenku węgla z nowych samochodów osobowych w Europie zmniejszył się o 35,7%. W ciągu ostatnich 15 lat emisja NOx z samochodów z silnikiem wysokoprężnym zmniejszyła się o 84%, a poziom emisji cząstek stałych został zredukowany aż o 90%. Nie możemy także zapomnieć o wkładzie 188 zakładów produkcyjnych na terenie Europy, które należą do naszych organizacji członkowskich. To właśnie dzięki nim poziom emisji CO2 z z każdego samochodu osobowego zmniejszył się aż o 28% w ciągu ostatnich 10 lat.

Wybiegając myślami w przyszłość, chcę po raz kolejny podkreślić, że producenci samochodów zobowiązali się do dalszej redukcji poziomu emisji CO2 oraz rozwiązania problemu zanieczyszczenia powietrza. Osiągniemy to m.in. dzięki dalszym inwestycjom w alternatywne układy napędowe oraz pełnemu wykorzystaniu potencjału inteligentnych systemów transportowych, które przekładają się na niższe zużycie paliwa i poziom emisji CO2. W kolejnych latach będziemy kontynuować prace nad samochodami wyposażonymi w jeszcze oszczędniejsze silniki, bo to właśnie one umożliwią nam redukcję poziomu emisji w średniej perspektywie. Najważniejsze jest to, że ruch drogowy nie był nigdy wcześniej tak czysty i bezpieczny od chwili, w której samochody zaczęły zastępować konie około 130 lat temu.

Liderzy naszej branży są zgodni, że najważniejsze zmiany w przemyśle samochodowym są jeszcze przed nami. To, co przyniesie nam kolejne 10 czy 20 lat można porównać do rewolucji. Wszyscy członkowie ACEA są naturalnie świadomi stojących przed nami wyzwań. Rosną nasze potrzeby transportowe, podczas gdy możliwości infrastruktury drogowej zostały niemal wyczerpane, zwłaszcza w miastach. Jednocze-

## **TOGETHER WE CAN INNOVATE OUR WAY TO THE FUTURE**

2016 is a special year for the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), as it was exactly 25 years ago that our organisation was founded. Looking back at what Europe's auto industry has achieved over these two and a half decades, it becomes clear that car and truck makers have made a significant contribution to improving the mobility of Europeans.

Despite a three-fold increase in traffic over the past decades, EU road transport fatalities have been halved between 2001 and 2013 alone. As an industry, we are also contributing our fair share to reaching climate targets. CO2 emissions of new cars in Europe dropped by 35.7% in just two decades. And over the last 15 years, NOx limits for diesel cars were reduced by 84% and those for particulates even by 90%. Finally, we should not forget the contribution of the 188 plants operated by our members across Europe, which have reduced CO2 emissions per car produced by an impressive 28% during the past 10 years.

For the future, I should reiterate that automobile manufacturers are committed to further cutting CO2 and addressing air pollution concerns. For example, by continuing to invest in alternative powertrains and by exploring the potential of intelligent transport systems to further reduce fuel consumption, and with that CO2 emissions. But in years to come we will still strive to develop ever more fuel-efficient vehicles, as they remain the major lever to decrease emissions in the medium term. The bottom line is that road traffic has never been cleaner and safer since cars started to replace horses some 130 years ago.

However, industry leaders agree that the fundamental changes in our industry have only just begun to take shape. What we can expect to see in the next 10 to 20 years is nothing short of revolutionary. ACEA's members are of course well aware of the challenges we face: transport demand keeps rising while infrastructure is reaching its limits, especially in cities. At the same time our industry will not let up on meeting environmental goals. In this respect, digitalisation and connectivity technology hold great potential. Looking at safety, nine out of ten accidents are currently caused by human error, so just imagine what kind of progress

śnie, nasza branża konsekwentnie realizuje cele środowiskowe. Naszymi sprzymierzeńcami w ich osiągnięciu mogą być cyfryzacja oraz zaawansowane technologie komunikacji.

I kilka słów o bezpieczeństwie. Do 9 na 10 wypadków komunikacyjnych dochodzi obecnie z powodu ludzkiego błędu. Spróbujmy wyobrazić sobie jaki postęp w tej dziedzinie mogą przynieść nam autonomiczne samochody. Cyfryzacja umożliwi europejskim producentom samochodów lepsze zrozumienie potrzeb klienta. Będziemy mogli nie tylko produkować samochody, które będą dopasowane do indywidualnych potrzeb, ale opracujemy także nowe koncepcje mobilności, takie jak na przykład, programy wspólnego korzystania z samochodu, które są obecnie wprowadzane przez coraz większą liczbę miast. Chcemy, aby samochody emitowały mniej zanieczyszczeń, były bardziej inteligentne i bezpieczne i właśnie dlatego branża motoryzacyjna będzie przez kolejne dziesięciolecia siłą napędową innowacji w Europie. Producenci samochodów i dostawcy inwestują każdego roku ponad 44,7 miliardów euro w innowacje, co daje im pierwsze miejsce w Unii Europejskiej pod względem wartości nakładów na badania i rozwój. Jako przedstawiciel jednej z najbardziej kluczowych dla Europy branż, ACEA wnosi konstruktywny wkład w dyskusje z decydentami i innymi interesariuszami, aby w dalszym ciągu wspierać innowacje w przemyśle samochodowym i wzmacniać jego globalną konkurencyjność.

Chyba wszyscy zgodzą się, że ograniczenie ruchu na drogach nie jest możliwe. Potrzebujemy więc bardziej skutecznych rozwiązań w zakresie mobilności i chciałbym zapewnić czytelników Raportu, że europejscy producenci samochodów prowadzą w tym zakresie bardzo zaawansowane prace. Nasza branża podjęła współpracę z dostawcami nowych technologii i innymi graczami rynkowymi, dzięki czemu będzie wyposażać nowe modele w interaktywne funkcje i wprowadzać bardziej zaawansowane koncepcje mobilności. Oprócz tradycyjnych partnerów, którzy stanowią część motoryzacyjnego łańcucha wartości, pracujemy także z innymi interesariuszami - start-upami, dostawcami infrastruktury, firmami z sektora nowych technologii i operatorami telekomunikacyjnymi. Wyzwania, jakie stawia przed nami przyszłość wymagają nowatorskich rozwiązań i partnerskiej współpracy z nowymi „graczami”, bo tylko dzięki innowacjom możemy wspólnie budować przyszłość.

Erik Jonnaert  
Sekretarz Generalny  
Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów (ACEA)

autonomous driving would bring. Digitalisation will also allow Europe's car manufacturers to truly understand the needs of their customers. Not only by producing cars that fit their personal wishes, but likewise by developing new mobility concepts, such as the carsharing schemes that are available in an increasing number of cities.

In order to make mobility cleaner, smarter and safer the automobile industry will continue to play its role as a driving force for innovation in Europe in the coming decades. To that end, auto makers and suppliers invest over €44.7 billion in innovation each year, making us the EU's number one investor in R&D. Representing one of Europe's most vital strategic industries, ACEA continues to contribute constructively to discussions with policymakers and other stakeholders in order to foster innovation in the automotive sector and to strengthen the global competitiveness of our industry.

I think everyone can agree that less mobility is not an option. We simply need better mobility solutions, and I can assure you that Europe's car makers are well on track in delivering those. Our industry already is working with technology companies and other players as we embrace connectivity and more advanced concepts of mobility. Besides those who are already part of the automotive value chain, these stakeholders also include non-traditional players such as start-ups, infrastructure providers, established tech companies and telecom providers. Tomorrow's challenges require innovative solutions and partnerships with new players, so that together we can innovate our way to the future.

Erik Jonnaert  
Secretary General  
European Automobile Manufacturers' Association (ACEA)

# Członkowie Members



Polski Związek Przemysłu  
MOTORYZACYJNEGO

**3M Wrocław**

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



**ALMOT Mikołaj Sibora**

[www.junak.com.pl](http://www.junak.com.pl)



**Alu Trans System**

[www.alutranssystem.pl](http://www.alutranssystem.pl)



**BMW Group Polska**

[www.bmw.pl](http://www.bmw.pl)

[www.mini.com.pl](http://www.mini.com.pl)



**British Automotive Polska**

[www.jaguar.pl](http://www.jaguar.pl)

[www.landrover.pl](http://www.landrover.pl)



**Carpol**

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



**Citroën Polska**

[www.citroen.com.pl](http://www.citroen.com.pl)



**DAF Trucks Polska**

[www.daftrucks.pl](http://www.daftrucks.pl)



**FCA Poland**

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



**Ford Polska**

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



**General Motors Poland**

[www.opel.com.pl](http://www.opel.com.pl)



**Gruau Polska**

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



**Harley-Davidson  
Central and Eastern Europe**

[www.harley-davidson.com](http://www.harley-davidson.com)



**Honda Motor Europe O. w Polsce**

[www.honda.pl](http://www.honda.pl)



**Hyundai Motor Poland**

[www.hyundai.pl](http://www.hyundai.pl)



**ISUZU Automotive Polska**

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



**Italbike**

[www.aprilia-poland.pl](http://www.aprilia-poland.pl)



**IVECO Poland**

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



# Członkowie

## Members

**KIA Motors Polska**

[www.kia.pl](http://www.kia.pl)



**KTM Central East Europe**

[www.ktm.com](http://www.ktm.com)



**MAN Truck & Bus Polska**

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



**Mazda Motor Logistics Europe  
O. w Polsce**

[www.mazda.pl](http://www.mazda.pl)



**Mercedes-Benz Polska**

[www.mercedes-benz.pl](http://www.mercedes-benz.pl)

[www.smart.com](http://www.smart.com)

[www.fuso-trucks.pl](http://www.fuso-trucks.pl)



**MMC Car Poland**

[www.mitsubishi.pl](http://www.mitsubishi.pl)



**Moto Wektor**

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



**MRauto**

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



**Nexteer Automotive Poland**

[www.nexteer.com](http://www.nexteer.com)



**Nissan Sales CEE O. w Polsce**

[www.nissan.pl](http://www.nissan.pl)



**Peugeot Polska**

[www.peugeot.com.pl](http://www.peugeot.com.pl)



**Polonia Cup**

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



**PROBIKE S.A.**

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



**Renault Polska**

[www.renault.pl](http://www.renault.pl)

[www.dacia.pl](http://www.dacia.pl)



**Scania Polska**

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



**SsangYong Motors Polska**

[www.ssangyong.pl](http://www.ssangyong.pl)



**Subaru Import Polska**

[www.subaru.pl](http://www.subaru.pl)



**Suzuki Motor Poland**

[www.suzuki.com.pl](http://www.suzuki.com.pl)





# Członkowie Members



Polski Związek Przemysłu  
MOTORYZACYJNEGO

**SYM (SANYANG) Polska**  
www.sym.pl



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



**The European Van Company**  
www.TheEuropeanVanCompany.eu



**WIELTON**  
www.wielton.com.pl



**Toyota Motor Poland**

www.toyota.pl  
www.lexus-polska.pl



**Yamaha Motor Europe  
O. w Polsce**  
www.yamaha-motor.pl



**Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o.**  
www.toyotapl.com



**Zipp Skutery**  
www.zipp.pl



**Tramp Przedsiębiorstwo  
Jan i Janina Mikusz**  
www.tramp.pl



**Valeo Polska**  
www.valeo.com



**Volkswagen Group Polska**

www.volkswagen.pl  
www.audi.pl  
www.seat-auto.pl  
www.skoda-auto.pl  
www.porsche.pl  
www.vw-group.pl

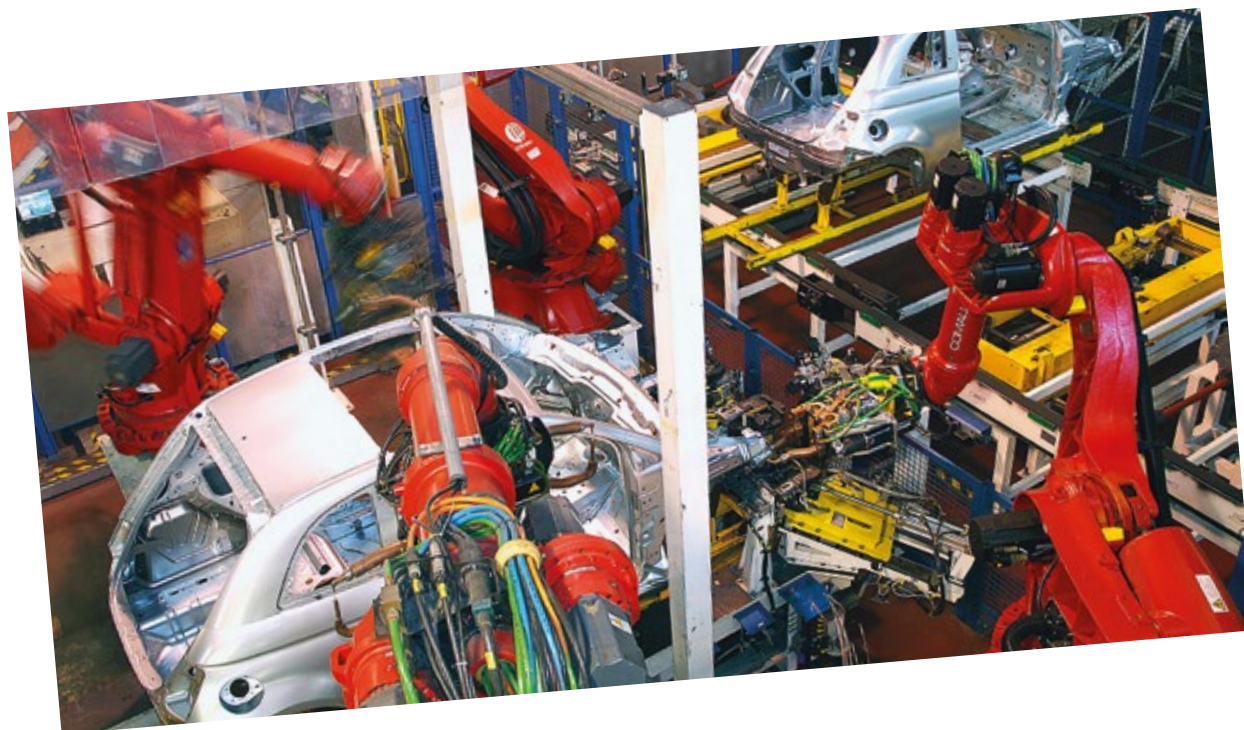


**Volkswagen Poznań**  
www.volkswagen-poznan.pl



**Volvo Car Poland**  
www.volvocars.pl





## EKOLOGIA I REINDUSTRIALIZACJA IDĄ ZE SOBĄ W PARZE

Cieszy ubiegłoroczny wzrost rejestracji nowych samochodów i ogólne ożywienie w motoryzacji. Jednak branża odczuwa niedosyt, biorąc pod uwagę rosnące jednocześnie pierwsze rejestracje aut z drugiej ręki. Na każdy nowy przypadają dwa używane samochody, a połowa z nich liczy ponad 10 lat. Zatem flota pojazdów w Polsce nie odmładza się, pozostając jedną z najstarszych w Europie.

Auto zapewnia mobilność, a ta daje dostęp do rynku pracy i podnosi jakość życia ale, jak zauważyło Ministerstwo Energii, stary park samochodowy przyczynia się do znacznego zanieczyszczenia środowiska naturalnego.

### Zanieczyszczone powietrze polskich miast

Jakość powietrza w Polsce jest na alarmująco niskim poziomie. Dane przytaczane przez Ministerstwo Energii pokazują, że w Krakowie średnioroczne stężenie benzo(a)pirenu wynosi 10,2 ng/m<sup>3</sup>, gdy w Berlinie sięga 0,7 ng/m<sup>3</sup>, w Wiedniu 0,6, w Rzymie 0,4, w Paryżu 0,3, w Londynie 0,08. Tymczasem Światowa Organizacja Zdrowia podaje, że stężenie powyżej 1 ng/m<sup>3</sup> jest niebezpieczne dla zdrowia. Resort dodaje, że nawet 60 proc. zanieczyszczeń powietrza w miastach pochodzi z transportu.

Dlatego Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego uważa, że dobrym pomysłem jest zastąpienie podatku akcyzowego podatkiem uzależnionym od parametrów ekologicznych, wzrastającym wraz z poziomem obciążenia środowiska.

Kolejnym postulatem PZPM mającym wyeliminować z ruchu pojazdy zagrażające środowisku oraz bezpieczeństwu drogowemu jest wzmocnienie nadzoru nad stacjami kontroli pojazdów.

Branża od wielu lat apeluje o wprowadzenie takich podatkowych zachęt dla klientów nabywających nowe, przyjazne dla środowiska samochody. Takie regulacje poprawiłyby nie tylko jakość życia, ale i wsparły działający w Polsce przemysł samochodowy.

## ECOLOGY AND REINDUSTRIALISATION GO HAND IN HAND

Last year's leap in vehicle registrations teamed up with the overall economic recovery in the motor industry give us reasons to be happy. Meanwhile, looking at the surge in the number of second-hand registrations, the sector feels dissatisfied. For each new vehicle there are two second-hand ones, and half of them are more than two decades old. This means that the Polish fleet is not renewed but remains among the oldest ones in Europe.

Vehicles ensure mobility which offers access to the labour market and enhances the standards of living, but as the Ministry of Energy has noted, a veteran fleet significantly contributes to contamination of the natural environment.

### Polluted air in Polish cities

The quality of air in Poland remains alarmingly low. Figures mentioned by the Ministry of Energy demonstrate that the annual mean benzo(a)pyrene concentrations in Kraków stand at 10.2 ng/m<sup>3</sup> versus 0.7 ng/m<sup>3</sup> for Berlin, 0.6 for Vienna, 0.4 for Rome, 0.3 for Paris and 0.08 for London. Meanwhile, the World Health Organisation reports that concentrations above 1 ng/m<sup>3</sup> pose risk to health. The ministry adds that up to 60 per cent of pollutants emitted into the air come from transport.

That is why, the Polish Automotive Industry Association believes that it's advisable to replace the excise duty with a tax driven by environmental performance whose amount would grow pro rata to the environmental footprint.

Another concept heavily advocated by PZPM entails reinforcement of supervision over vehicle testing stations to eliminate vehicles that pose a hazard to the environment and road safety.

For years, our sector has been urging the authorities to introduce such fiscal incentives for customers purchasing new, eco-friendly vehicles. Regulations we are calling for would enhance the quality of life and support the automotive industry in Poland.



## Motoryzacja ożywia regiony

W 2015 roku z działających w Polsce fabryk wyjechało ponad 640 tys. aut i nasz kraj należy do liczących się w Europie centrów produkcyjnych przemysłu samochodowego. Niestety tylko znikoma część wyprodukowanych w Polsce pojazdów znajduje nabywców na miejscu.

Tymczasem zaplecze produkcyjne przemysłu w Polsce jest imponujące. Wymieniając tylko największe zakłady, w Poznaniu mamy fabrykę lekkich samochodów dostawczych, dwie fabryki samochodów osobowych – w Tychach i w Gliwicach. W Polsce działa także jedna duża fabryka samochodów ciężarowych, sześć fabryk autobusów i kilkudziesięciu producentów naczip i zabudów. Wspomnieć należy o finalizującej się budowie inwestycji dużych aut dostawczych pod Wrześnią. Jesteśmy również liderem jeżeli chodzi o produkcję silników. Kluczowe inwestycje obejmują produkcję silników wysokoprężnych w Polkowicach, silniki wysokoprężne i benzynowe powstają w zakładach w Bielsku-Białej, Wałbrzychu i Jelczu, natomiast w Tychach montowane są diesle. Już wkrótce – do tej listy dołączy kolejny producent silników – zakład w Jaworze, którego budowa ma ruszyć w drugiej połowie br.

KPMG szacuje wartość produkcji motoryzacyjnej w 2014 roku na 29 mld euro. Większość przychodów branży pochodzi z eksportu. W 2015 roku jego wartość przekroczyła 20 mld euro i była o blisko 10 proc. większa niż w 2014 roku.

Wartość eksportu części sięgnęła 9 mld euro i przewyższyła wartość wywiezionych samochodów o blisko 3 mld euro. Natomiast wartość eksportu silników wysokoprężnych przekroczyła 2 mld euro.

Są to imponujące liczby, a mogłyby być jeszcze większe, jednak mały rynek wewnętrzny, który potencjalnie mógłby wchłaniać przynajmniej połowę aut więcej, utrudnia zdobycie inwestycji.

## Nowe inwestycje, nowe miejsca pracy

Rząd oraz samorządy czynią wiele, aby zachęcić zagranicznych inwestorów do zakładania fabryk w Polsce. Przedsiębiorcy uzyskują dostęp do scalonych, uzbrojonych działek (często już z drogami dojazdowymi) oraz ulg podatkowych. Ale potrzeba znacznie więcej.

## Automotive industry brings revival to regions

In 2015, manufacturing facilities based in Poland assembled more than 640,000 vehicles, what makes our country one of the biggest automotive hubs in Europe. Regrettably, only a scarce portion of vehicles made in our home country is marketed to domestic customers.

Meanwhile, Poland boasts an impressive manufacturing base that supports the sector. To list just the biggest plants, there is a LCV factory in Poznań and two passenger car manufacturing plants in Tychy and Gliwice. Poland is also home to a major heavy-duty vehicle manufacturing site, six bus factories and several dozen semi-trailer and bodywork producers. Last but not least, we should not forget about construction of a heavy van assembly plant near Września. We are also a leader in engine production. Key investments include manufacturing of diesel engines in Polkowice, diesel and petrol engines made at facilities based in Bielsko-Biala, Wałbrzych and Jelcz plus diesel power units assembled in Tychy. This group will be soon joined by a new manufacturer - construction of the facility in Jawor will be launched in the second half of the year.

KPMG estimates that the value of automotive production fetched EUR 29 billion in 2014. The sector generated the bulk of its revenue on export which exceeded EUR 20 billion in 2015 and was up by nearly 10 per cent compared to 2014.

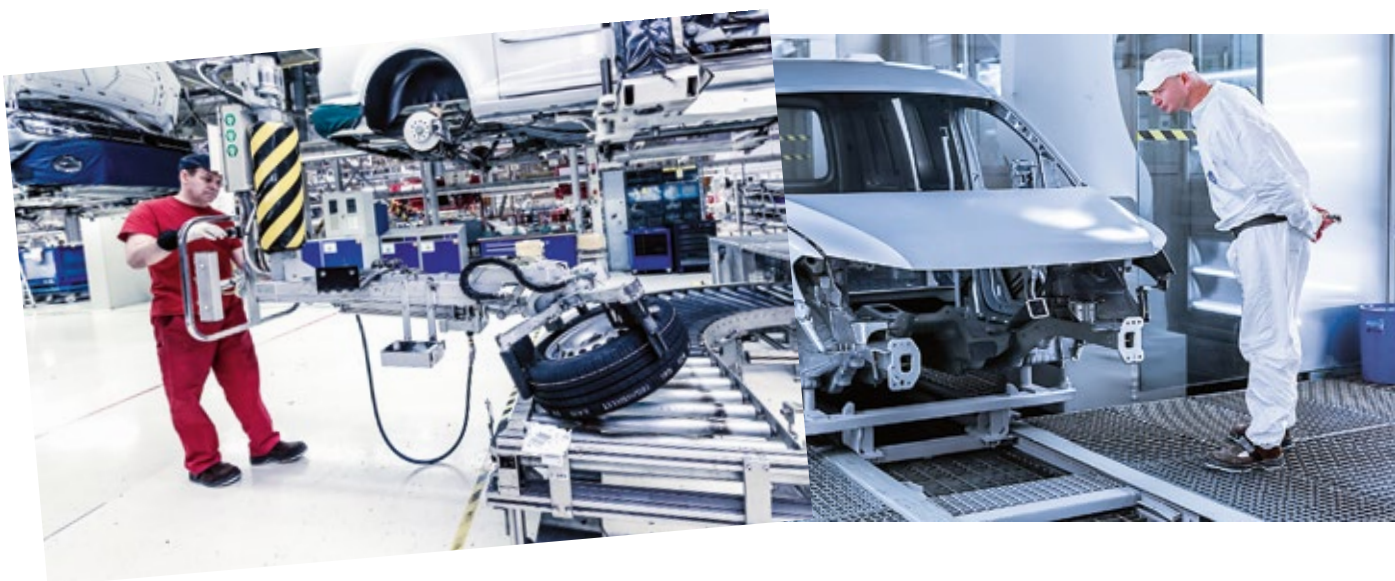
Estimated at EUR 9 billion, exports of parts have outperformed vehicle exports by nearly EUR 3 billion. Meanwhile, the value of exported diesel units was well above EUR 2 billion.

These figures are impressive, yet they could have been even higher, but the small internal market which could potentially absorb at least fifty per cent more vehicles effectively hampers the influx of investments.

## New investments, new jobs

The government and local governments are doing their best to encourage foreign investors to locate their factories in Poland. Businesses gain access to consolidated plots of land with service infrastructure (often with access roads) plus tax incentives. But we need more than that.

For instance, support for SMEs in Śląskie province stands at 45 per cent for small businesses, 35 per cent for medium-sized



Dla przykładu na terenie województwa śląskiego wsparcie dla MŚP wynosi 45 proc. dla małych firm, 35 proc. dla średnich firm przy 25 proc. dla dużych firm, a w województwach opolskim i małopolskim te wielkości są o 10 pkt. proc. wyższe, to jest duże firmy otrzymują 35 proc. ulgi.

Efektom przyciągnięcia motoryzacyjnych fabryk jest gospodarcze ożywienie regionu, co dobrze jest widoczne właśnie na Śląsku. Nowe fabryki przyniosły wzrost zatrudnienia i praktyczną likwidację bezrobocia.

Przemysł samochodowy zatrudnia w Polsce 172 tys. osób. Szacuje się, że każde miejsce pracy tworzone przez nowego inwestora powoduje powstanie dodatkowo do 4 miejsc pracy u jego partnerów biznesowych. Oznacza to, że ponad 700 tys. osób pracuje u poddostawców. Dlatego też członkowie PZPM z zadowoleniem przyjęli informację o rewitalizacji systemu szkolnictwa zawodowego, które w nadchodzących latach ma zapewnić nowych pracowników.

### Plan elektromobilności

Przemysł to nie tylko miejsca pracy, ale także znaczący fragment gospodarki, zarówno Polski jak i Europy. W konkurencyjnym otoczeniu niezbędna jest innowacja, aby pozostać w czołówce. W skali Europy przemysł motoryzacyjny należy do największych inwestorów w badania i rozwój. Jedną z najważniejszych nowości branży motoryzacyjnej jest autonomiczny pojazd.

Jego stworzenie jest wyzwaniem technicznym, natomiast kwestia dopuszczenia do użytkowania tego typu rozwiązań należy do najbardziej skomplikowanych problemów prawnych. Kluczowe są kwestie odpowiedzialności w przypadku wystąpienia ewentualnych szkód.

enterprises and 25 per cent for large organisations. Figures for Opolskie and Małopolskie provinces are higher by 10 percentage points, what means that large organisations benefit from 35 per cent of tax relief.

Establishment of new automotive manufacturing plants triggers economic revival in the region, what is best showcased by Silesia. New factories have brought in surge in employment level and have practically eliminated unemployment.

The motor sector gives employment to 172,000 people in Poland. Estimates reveal that each new job created by a new investor results in up to four additional jobs created by its business partners, what means that sub-contractors provide employment to more than 700,000 people. PZPM members welcomed the communication about revitalisation of the vocational education system which will provide new employees in the upcoming years.

### The electromobility plan

The industry is not limited to jobs as it embraces a big part of the Polish and European economy. We need innovations in such fiercely competitive environment if we want to remain in the lead. The automotive industry is one of the leading players in Europe in terms of its R&D investments. The autonomous car is one of the biggest innovations unveiled by the motor sector. Its design poses a technological challenge, while the release of such solutions to service constitutes one of the most complex legal problems. Other essential issues that need to be resolved include liability in the event of any potential losses and connectivity between vehicles (including self-driving cars) as well as between vehicles and infrastructure. Polish companies are making a contribution to these efforts and collaborate on development of alternative drives.





Inny aspekt to kwestie łączności pomiędzy pojazdami (w tym autonomicznymi) i pomiędzy pojazdami oraz infrastrukturą. Polskie firmy także uczestniczą w tych pracach, podobnie jak w przygotowaniu napędów alternatywnych.

Te działania wpisują się w program elektromobilności, przedstawiony przez wicepremiera i ministra rozwoju Mateusza Morawieckiego na początku czerwca. – W Planie na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju pokazaliśmy 5 filarów wzrostu gospodarczego Polski. Pierwszym z nich jest reindustrializacja. Ogłaszany dziś Plan Rozwoju Elektromobilności jest jednym z ważnych elementów tego filaru. Do roku 2025 chcemy zbudować silny przemysł autobusów elektrycznych. Planujemy stworzyć rynek e-autobusów o wartości dodanej 2,5 mld zł rocznie – zapowiedział wicepremier. – Stawiając na e-mobilność świadomie wybieramy bardziej zrównoważony rozwój. Rozwój odpowiedzialny – podkreślił.

### **Innowacje niezbędne jak powietrze**

W przypadku reindustrializacji rząd zapowiada wspieranie przez państwo wybranych gałęzi przemysłu, aby pełniej wykorzystywać ich potencjał. – Chcemy możliwie najszerzej skorzystać z dostępnych już możliwości jak np. partnerstwo publiczno-prywatne, programy poręczeń i gwarancji, a także tworzyć nowe, jak chociażby większe wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw w przygotowywanej nowelizacji ustawy o zamówieniach publicznych.

Kluczowe dla powodzenia tego procesu jest zacieśnienie współpracy nauki z biznesem, co pozwoli udrożnić przepływ polskich innowacji na rynek gotowych produktów i usług. Dobrym przykładem jest otwarte w lutym tego roku Centrum Badawczo-Rozwojowe lidera produkcji nacze*p* i przyczep z Wielunia.

Wart 22 mln zł ośrodek badawczy pozwoli sprawdzić nowe rozwiązania konstrukcyjne oraz zwiększyć konkurencyjność producenta. Zamierza on wejść do trójki największych w Europie producentów nacze*p*. Zakład jest jedną z wielu firm, które swoją przyszłość zapewniają innowacjami. Państwo popiera tę politykę i przygotowuje ramowy program wspierania innowacji, co od kilku lat było postulowane m.in. przez PZPM. Prowadzony przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju program nazwany Innomoto, przewidziany jest dla podmiotów różnych wielkości od małych po dużych graczy.

Ogłoszenie pierwszego konkursu nastąpi 5 września 2016 roku. Otwarcie naboru wniosków planowane jest na 5 października 2016 roku, a zamknięcie naboru wniosków na 21 listopada 2016 roku. Budżet konkursu ze strony NCBR to 250 mln zł. Program finansowany jest ze środków w ramach Działania 1.2 „Sektorowe programy B+R” Program Operacyjny Inteligentny Rozwój. Najbliższe lata przyniosą wraz z innowacjami istotne zmiany w funkcjonowaniu przemysłu motoryzacyjnego, możliwe, że niektóre okażą się nawet rewolucyjne, jednak branża jest dobrze przygotowana do wyzwań w nadchodzących latach.

All these initiatives are aligned to the electric vehicle network programme presented by Deputy Prime Minister, the Minister of Development, Mateusz Morawiecki in early June. “The Responsible Development Plan is underpinned by five pillars of Poland’s economic growth. The first one is reindustrialisation. The Electromobility Development Plan we are announcing today is its central component. We want to build a robust electric bus industry by 2025. We plan on creating an e-bus market with a value added of PLN 2.5 billion annually,” revealed the Deputy Prime Minister. “Putting the spotlight on e-mobility, we are consciously embarking on a path towards a more sustainable development. Responsible development,” he stressed.

### **Innovation essential like air**

Addressing reindustrialisation, the government has announced that the state will be supporting selected branches of the economy to make the most of their potential. “We want to fully leverage opportunities provided by already existing solutions, such as public-private partnership, government guarantee schemes as well as create new ones, including greater support for small and medium-sized enterprises within the

framework of the envisioned amendment of the public procurement act.

The key to success of this process is greater cooperation between science and business that will facilitate the transfer of Polish innovations to the market of ready-to-use products and services. A strong case of such cooperation is the Research and Development Centre launched in January this year by the leader in

semi-trailer and trailer production from Wieluń.

Valued at PLN 22 billion, the R&D facility will be testing new design solutions to reinforce the competitive edge of the manufacturer that intends to cement its position as one of the top three European semi-trailer producers. And this is just one out of many other companies whose future is driven by innovations. The state supports such policy and is now putting together a new framework programme to support innovations, what has been advocated by PZPM for several years. Called Innomoto, the programme implemented by the National Centre for Research and Development is addressed to various organisations large and small.

The first competition will be announced on 5 September 2016. The call for applications is set to begin on 5 October 2016 and end on 21 November 2016. The budget of the National centre for Research and Development totals PLN 250 million. The programme is financed under Measure 1.2 “Sectoral R&D programmes” of the Smart Growth Operational Programme. Alongside innovations, the nearest future will bring major changes in operations of the automotive industry. It is possible that some of them will be revolutionary, but the sector is well poised to face challenges in the coming years.

**W przypadku reindustrializacji rząd zapowiada wspieranie przez państwo wybranych gałęzi przemysłu, aby pełniej wykorzystywać ich potencjał.**

**Addressing reindustrialisation, the government has announced that the state will be supporting selected branches of the economy to make the most of their potential.**



## 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 45 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 zaproszoną przez rząd do opiniowania projektów najistotniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy także w pracach komisji parlamentarnych i rządowych.

Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA oraz Europejskiego Związku Producentów Motocykli ACEM, PZPM reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej.

Najwyższą władzą związku jest Walne Zgromadzenie Członków, w okresie między jego posiedzeniami pracami organizacji kieruje Rada Nadzorcza. Na czele związku stoi prezes, który jest jednoosobowym organem wykonawczym i kieruje bieżącymi pracami, realizując zadania wyznaczone przez Radę Nadzorczą i Walne Zgromadzenie Członków.

Biuro PZPM prowadzi prace w najistotniejszych dla branży obszarach, m.in. legislacji, homologacjach, marketingu, PR, 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 jednośladow, oraz wstąpieniu PZPM do ACEM, nastąpiła zmiana nazwy na obecnie obowiązującą: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego.

## Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the leading Polish organisation of automotive industry employers which brings together 45 member organisations: manufacturers and representatives of manufacturers of motor vehicles, motorcycles and mopeds in Poland as well as vehicle and bodywork manufacturers in Poland.

The main goal of the Polish Automotive Industry Association is to represent the interests of its member organisations in relations with state administration bodies, the mass media and the society. The Polish Automotive Industry Association initiates legislative changes and supports initiatives for development and promotion of the Polish automotive sector. The organisation is invited by the government to review key draft legislative acts relevant for the automotive industry and contributes to efforts of parliamentary and government commissions. As a member of ACEA, the European Automobile Manufacturers' Association, the Polish Automotive Industry Association represents the interests of member organisations in relations with the European Union bodies, and on the forum of key EU institutions – the European Parliament and the European Commission.

The supreme body of the Association is the General Meeting of Members, whereas its operations between consecutive meetings are overseen by the Supervisory Board. The Association is headed by the President, which is a one-man executive body managing current efforts of the organisation to deliver goals set by the General Meeting of Members. The office of the Association focuses on the vital issues of our sector, including legislation, type-approvals, Public Relations, fiscal issues, automotive market analyses and statistics.

## History

In 1992, a group of importers of new vehicles founded the Association of Official Automotive Importers (SOIS). Since the beginning of its operations, the Association played a vital role in the modelling and structuring of the Polish automotive market. Its key goal was to support activities and efforts undertaken by private importers. In 2003, the Association of Official Automotive Importers was transformed into SOIS Automotive Association, an organisation associating economic entities, that is, organisations (of importers and automotive manufacturers) which represented multinational automotive corporations in Poland. SOIS Automotive Association continued to pursue ideas and objectives of „the Association of Official Automotive Importers” and significantly expanded the scope and type of its activities to become the key representative of the automotive industry in relations with the media, government, parliament as well as other non-government organisations. In 2004, SOIS Automotive Association became a member of ACEA, an organisation associating thirteen European automobile manufacturers as well as 21 organisations representing the automotive sector in the European Union Member States. Following growth of our organisation as a result of accession of new members - representatives of motorcycle manufacturers - in 2006, the General Meeting took a decision on adoption of the current name of the Polish Automotive Industry Association.

**POLSKA**  
**POLAND**

# SAMOCZODY OSOBOWE

## PASSENGER CARS

### PARK SAMOCZODOWY

#### Park samochodowy

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz pierwszy korzystamy z danych nt. parku pojazdów 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 pojazdów, tych które nie były aktualizowane w bazach CEP w ostatnich pięciu latach. Przyпускаjemy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć. Porównawczo podajemy wiekową strukturę parku aut osobowych w przypadku obu tych ujęć. W pozostałych przypadkach pełne dane, łącznie z pojazdami nieaktualizowanymi przytaczamy jedynie 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.

### PASSENGER CAR FLEET

#### The passenger car fleet

Putting this yearbook together, we are using for the very first time fleet data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based by records of the Central Register of Vehicles.

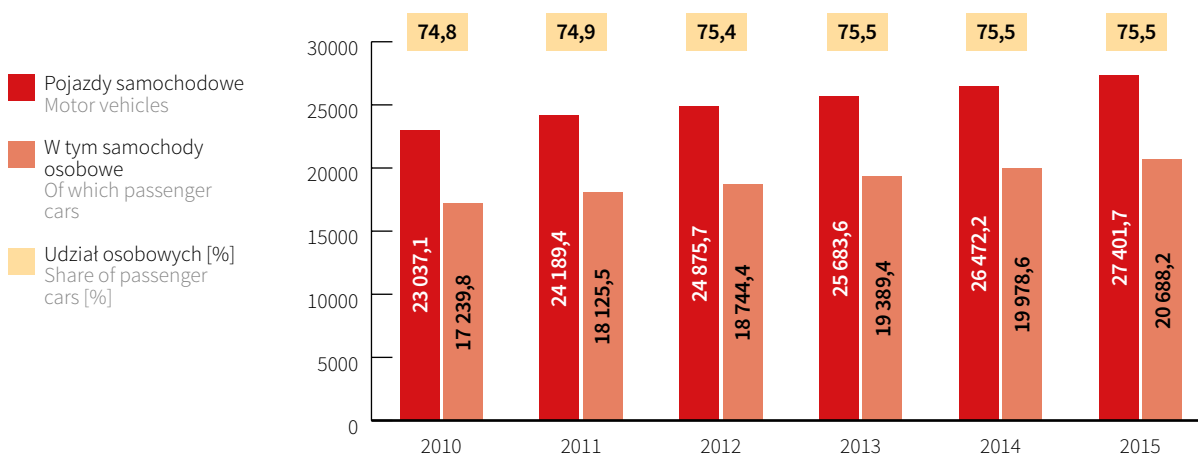
As a result, we are able to separate from total fleet all vehicles which were not updated in databases of the Central Register of Vehicles during the past five years. We believe that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all. For the purpose of comparison, we present the age structure of the passenger car fleet for both categories.

In other cases, complete data, exclusive of non-updated vehicles, are presented only in the first table - “The passenger car fleet in Poland.” Consecutive breakdowns focus solely on 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.

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

Putting this yearbook together, we are using for the very first time fleet data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based by records of the Central Register of Vehicles.

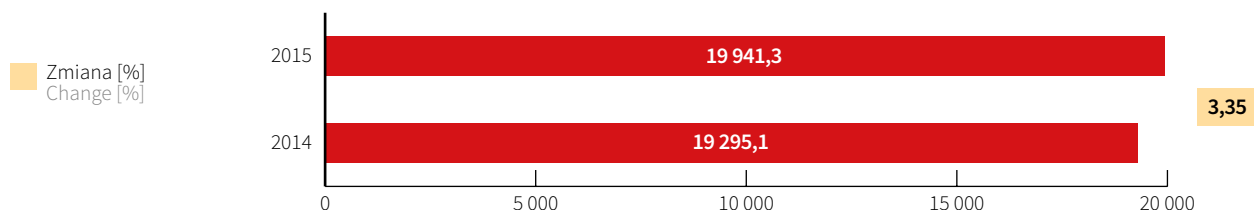
Park pojazdów silnikowych w Polsce [000 szt.]  
Motor vehicles in Poland [000 units]



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

## Park pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce – tylko aktualizowane w ostatnich pięciu latach [000 szt.]

### Park of registered Motor vehicles only updated during last 5 years [000 units]



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

Liczba pojazdów nieaktualizowanych w ostatnich pięciu latach sięgnęła na koniec 2015 roku 7360,9 tys. sztuk, w tym 5476,6 tys. stanowiły auta osobowe, 913,8 tys. samochody ciężarowe i 606,1 tys. motocykle.

Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2015 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 3,35 proc. do 19 941 tys. aut. Wśród nich zarejestrowanych było 15 211,6 tys. aut osobowych, o 3,1 proc. więcej (460,5 tys.) niż na koniec 2014 roku.

### Rośnie średni wiek samochodu

Średni wiek samochodu w 2015 roku (w części aktualizowanej całego parku) wynosił 13,4 roku, natomiast mediana sięgała czternastu lat. Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2015 roku 10 proc. parku pojazdów osobowych, to jest 1 562,6 tys. aut. Samochody mające od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 21,7 proc. parku, zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 56 proc. Na najstarsze, mające ponad 20 lat przypadło 12 proc., a zatem było ich więcej niż najmłodszych, mających do czterech lat.

Starzejący się od wielu lat park samochodowy zasilany jest głównie przez import, w którym przeważają auta mające ponad 10 lat. Konsekwencje utrzymywania starego parku samochodów są ponoszone nie tylko przez właścicieli samochodów (często w postaci wyższych rachunków za naprawy), ale i spo-

The number of vehicles which were not updated during the last five years stood at 7,360,900 at end-2015. This figure includes 5,476,600 passenger cars, 913,800 trucks and 606,100 motorcycles.

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2015 was up versus the previous year by 3.35 per cent to 19,941,000 units. This figure includes 15,211,600 registered passenger cars, i.e. more by 3.1 per cent (460,500) versus the end of 2014.

### The average age of the vehicle is up

In 2015, the average age of a vehicle in Poland (for the updated part of total fleet) stood at 13.4 years, while the median age totalled 14 years. Four years and under passenger cars accounted for 10 per cent of the passenger car fleet at end-2015, what corresponds to 1,562,600 vehicles. Cars aged from five to 10 years accounted for 21.7 per cent of the fleet, while vehicles aged from 11 to 20 years had 56 per cent of share. The oldest, or more than 20 years old cars had 12 per cent of share, what means that they outnumbered the newest ones aged up to four years.

The size of the fleet which has been ageing for many years is mainly increased as a result of imports, dominated by more than decade old cars. The cost of upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills) but the

### Park pojazdów samochodowych\* w 2015 roku [000 szt.]

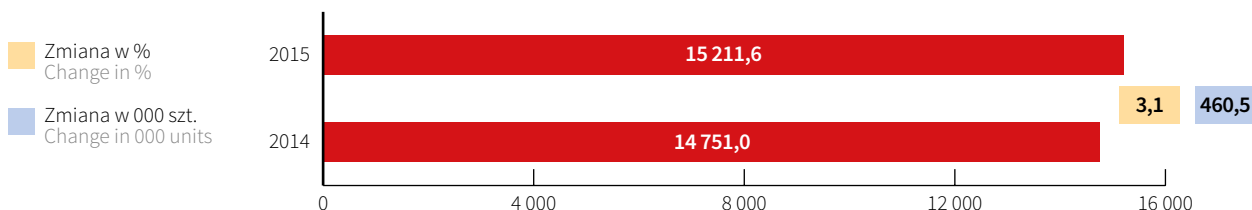
#### Motor vehicle fleet\* in 2015 [000 units]

	Park pojazdów samochodowych Motor vehicle fleet	W tym aktualizowane** Including updated**
<b>Polska   Poland</b>	<b>26 958,9</b>	<b>19 598,0</b>
W tym samochody osobowe   Incl. passenger cars	20 688,2	15 211,6
Samochody ciężarowe   LCV & Trucks	3 096,4	2 182,6
Ciągniki samochodowe   Road Tractors	356,4	279,2
Autobusy   Buses	109,4	74,9
Motocykle   Motorcycles	1 271,6	665,5
Motorower   Mopeds	1 258,9	1 048,0
Inne   Others	178,0	136,2

\*oraz motorowery  
\*\*w ciągu ostatnich pięciu lat  
\* and mopeds  
\*\* during last five years

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

**Liczba samochodów zaktualizowanych\* w parku zarejestrowanych samochodów osobowych, stan na koniec roku [000 szt.]**  
**The number of updated\* passenger cars registered as of the end of the year [000 units]**



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

\* pojazdy zaktualizowane w ciągu ostatnich pięciu lat  
 \* vehicles updated during last five years

łeczeństwo. 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, 45 proc. stanowią modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypada 38 proc., na LPG 16 proc., zaś na inne napędy 1 proc. Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy ma 56 proc. udziału, wysokoprężny 39 proc., natomiast na LPG przypada tylko 4 proc. floty. Pojazdy hybrydowe zdobyły 1 proc. tego segmentu.

W grupie aut mających od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były z napędem wysokoprężnym. Mają 54 proc. udziału, co odpowiada 1 770,8 tys. sztuk. Benzynowych modeli było na koniec 2015 roku 1 259,6 tys. sztuk, czyli 38 proc. segmentu. Modele napędzane LPG stanowiły 8 proc. W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 46 proc. parku, na diesle 34 proc., na LPG 19 proc. i na inne rodzaje paliwa 1 proc. Wśród samochodów mających ponad 20 lat najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (46 proc. udziału), spalające LPG (27 proc) i silniki wysokoprężne (21 proc.).

Auta używające innych rodzajów paliwa stanowiły 6 proc. parku. Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na koniec 2015 roku 2 914 tys. aut osobowych zasilanych było gazem propan-butan. W tymże roku zainstalowano ok. 100-120 tys. instalacji gazowych. Organizacja podaje, że wśród aut z instalacją LPG 62 proc. miała silniki o pojemności od 1400 do 1999 cm<sup>3</sup>, zaś w silniki o pojemności do 1399 cm<sup>3</sup> wyposażonych było 29,5 proc. aut jeżdżących na LPG.

Z innych napędów wyróżniały się hybrydy (17,2 tys. aut, w tym 13,4 tys. w wieku do czterech lat). Sprężony gaz ziemny używa-

entire society. Old vehicles are less safe and eco-friendly – 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 accounts for petrol-powered models. Cars fitted with diesel units have 38 per cent of share, LPG accounts for 16 per cent and alternative drives for 1 per cent. 56 per cent of the youngest cars, aged up to four years, are powered with a petrol unit, 39 per cent are fitted with a diesel engine, and only 4 per cent with a LPG motor. Hybrids had 1 per cent of share in this segment.

Cars fitted with diesel units had the biggest share in the five to 10 years old category. They have 54 per cent of share, what corresponds to 1,770,800 vehicles. There were 1,259,600 models fitted with a petrol engine at end-2015, what corresponds to 38 per cent of the segment. LPG-powered vehicles accounted for only 8 per cent. The 11-20 years category was dominated by petrol drives which raked up 46 per cent of share, with diesel coming second with 34 per cent, LPG third with 19 per cent and just one per cent for other fuel types. Most popular versions among more than two decade old cars were those with petrol engine (46 per cent of share), LPG-powered models (27 per cent) and those fitted with diesel units (21 per cent).

Alternative drives accounted for 6 per cent of total fleet. The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that there were 2,914 passenger cars powered with autogas at end-2015. Meanwhile, approx. 100,000-120,000 LPG conversions were fitted the same year. The Organisation announced that out of all vehicles with LPG conversions, 62 per cent were fitted with engines from 1,400 to 1,999 cc, whereas 29.5 per cent of cars with a LPG installation were powered by up to 1,399 cc units.

### Struktura wiekowa parku samochodów osobowych na koniec 2015 roku [%]

The age structure of the passenger car fleet at the end of 2015 [%]

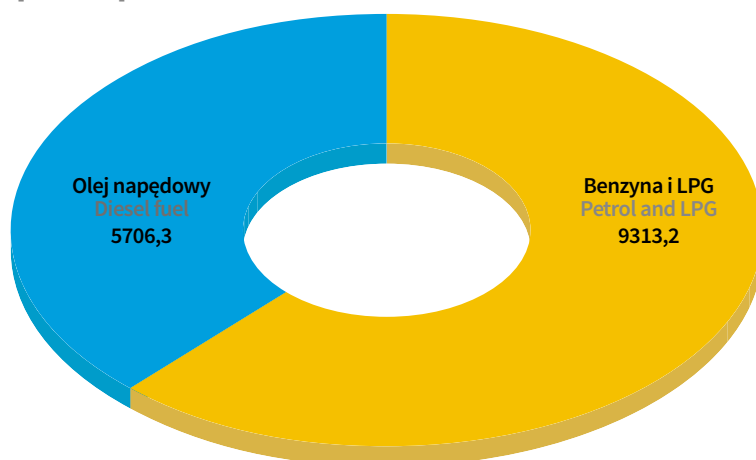
	Do 4 lat Up to 4 years	5-10 lat 5-10 years	11-20 lat 11-20 years	Ponad 20 lat More than 20 years	Razem Total
Cały park Total pc fleet	7,6	16,0	43,8	32,6	100
W tym aktualizowane Including updated	10,3	21,7	56,1	11,9	100

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



## Samochody osobowe\* z podziałem na rodzaj paliwa [000 szt.]

Passenger cars\* by fuel type [000 units]



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

\* tylko aktualizowane w ciągu ostatnich 5 lat  
\* only updated during last five years

to 2,7 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat, zaś elektryczności niecały tysiąc, z tego pół tys. w wieku do czterech lat.

### Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 93,7 proc. aut należy do osób fizycznych (14 256,9 tys.), zaś 6,3 proc. do firm (podmioty z REGON-em).

W przypadku aut mających do czterech lat, 55,7 proc. należy do osób fizycznych, zaś 44,3 proc. do osób prawnych. W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 94,2 proc. należy do osób indywidualnych, zaś 5,8 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat spadł do 0,7 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,4 proc.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W całym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce na koniec 2015 roku udział aut benzynowych wynosił 42 proc., gdy wysokoprężnych 34 proc. 16 proc. samochodów spalało LPG. W przypadku firm zarejestrowały one 516,9 tys. diesli oraz 388,9 tys. aut z silnikami o zapłonie iskrowym.

### Województwa bogate i biedne

Na koniec 2015 roku na tysiąc osób przypadają 518 pojazdów silnikowych (zaktualizowanych w ciągu ostatnich pięciu lat), w tym 395 aut osobowych. Największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. wielkopolskim – 443 auta na tysiąc mieszkańców. W mazowieckim ten wskaźnik wynosił 432, w lubuskim 407 i w opolskim 403. Na drugim końcu znalazły się województwa: podlaskie (350), warmińsko-mazurskie

Hybrids (17,200 cars, including 13,400 aged up to four years) were most popular among alternative drives. Compressed natural gas was used to power 2,700 vehicles, mainly aged from five to 20 years, while the number of all-electric vehicles stood at less than 1,000, of which 500 were less than four years old.

### Businesses opt for newer vehicles

Split by ownership, 93.7 million of passenger cars from the updated fleet were owned by private customers (14,256,900), and 6.3 per cent by companies (entities with REGON number). 55.7 per cent of cars up to four years old are owned by natural persons, and 44.3 per cent by legal persons. Split by age, 94.2 per cent of cars from five to 10 years old are owned by natural persons, and 5.8 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old group was down to 0.7 percent and stood at 0.4 per cent for cars older than 20 years.

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-2015 stood at 42 per cent and 34 per cent for cars with diesel units. 16 per cent were running on LPG. Businesses registered 516,900 cars with diesel units and 388,900 ICE cars.

### More and less affluent provinces

There were 518 motor vehicles (updated during the past five years) per 1,000 population at end-2015, including 395 passenger cars. The highest saturation with passenger cars was reported for Wielkopolskie province with 443 cars per 1,000 population. The figure for Mazowieckie stood at 432, 407 for Lubuskie and 403 for Opolskie. Podlaskie (350), War-

Pojazdy samochodowe\* przypadające na województwa w 2015 roku [000 szt.]  
Motor vehicles\* by provinces in 2015 [000 units]

Województwa Provinces	Samochody osobowe Passenger cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCVs	Autobusy Buses	Samochody ciężarowe MHCV**
<b>Polska   Poland</b>	<b>15 211,6</b>	<b>624,5</b>	<b>1972,8</b>	<b>74,6</b>	<b>625,3</b>
Dolnośląskie	1147,5	39,9	142,6	6,0	34,6
Kujawsko-pomorskie	773,2	33,6	94,4	3,4	28,8
Lubelskie	814,9	35,8	98,3	5,0	30,7
Lubuskie	415,3	16,5	51,2	1,5	16,6
Łódzkie	997,7	39,3	135,2	4,9	42,9
Małopolskie	1287,4	54,6	176,7	8,3	47,8
Mazowieckie	2306,3	93,9	345,4	11,7	130,6
Opolskie	404,2	16,3	42,7	1,6	13,4
Podkarpackie	811,8	43,8	100,6	4,3	27,6
Podlaskie	417,6	19,3	52,0	2,0	18,0
Pomorskie	882,6	34,7	113,1	4,3	36,1
Śląskie	1814,0	69,1	202,4	7,0	61,3
Świętokrzyskie	449,9	17,5	68,7	3,0	20,8
Warmińsko-mazurskie	507,0	20,3	59,5	3,0	17,6
Wielkopolskie	1538,0	65,3	207,9	5,7	75,1
Zachodniopomorskie	628,7	23,9	79,2	3,4	23,0

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

\* tylko pojazdy zaktualizowane w ciągu ostatnich pięciu lat  
only vehicles updated during last five years

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

(351) oraz podkarpackie z liczbą 381 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2015 roku najwięcej samochodów osobowych, bo ponad 2,3 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (1,8 mln) i wielkopolskim (1,5 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (404 tys.), lubuskim (415 tys.) oraz podlaskim (417 tys.).

## PRODUKCJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

### Drugi rok wzrostu

Rok 2015 utrzymał wzrostową tendencję produkcji samochodów osobowych. Działające w Polsce fabryki zwiększyły produkcję o 13 proc. w stosunku do 2014 roku. Ze wszystkich fabryk według danych GUS wyjechało 534,7 tys. aut osobowych. Informacje producentów wskazują, że samochodów osobowych i dostawczych do 3,5t wyprodukowano łącznie 642,4 tys. Największą fabryką w Polsce, z ponad 47-procentowym udziałem w krajowej produkcji samochodów osobowych i dostawczych pozostaje tyski zakład Fiat Chrysler Automobiles. Wyjechało z niego o 3,6 proc. aut mniej niż rok wcześniej, to jest 302,6 tys. sztuk. Wśród tych samochodów 253,7 tys. należało do marek Fiata: Fiat, Lancia i Abarth. Pozostałe 48,9 tys. to Ford Ka, produkowany na zlecenie. Jego produkcja zmalała o 10,3 proc. Tyski zakład opuściło 181 tys. Fiatów 500 (spadek o 8,7 proc.), 57,8 tys. Lancii Ypsilon (spadek o 5,4 proc.) oraz 15 tys. Abarthów 500.

mińsko-mazurskie (351) and Podkarpackie with 381 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

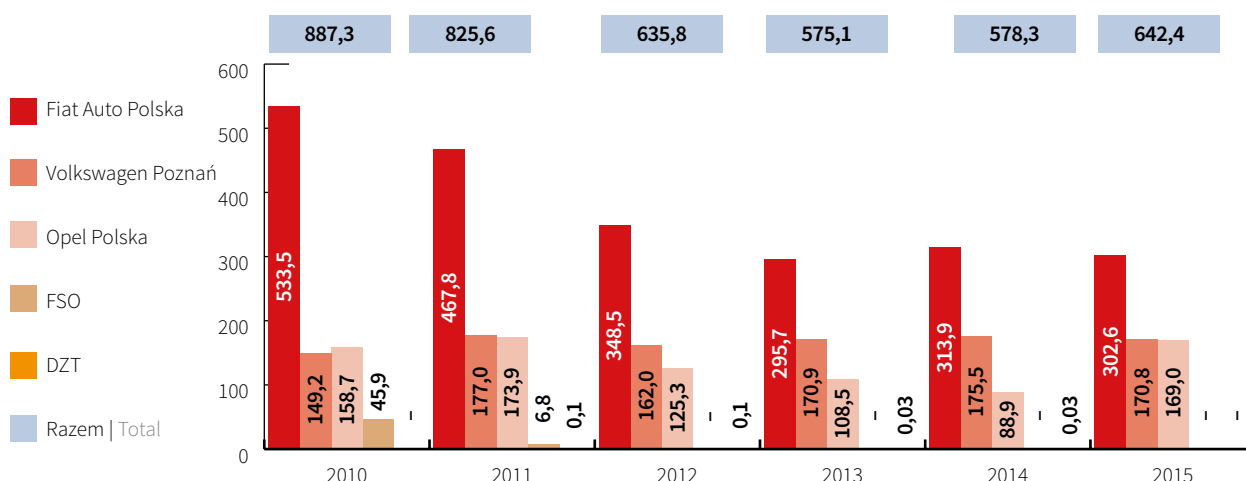
In 2015, the biggest number of passenger cars (over 2.3 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie (1.8 million) and Wielkopolskie (1.5 million) came right behind it. The smallest number of registrations was declared for Opolskie (404,000), Lubuskie (415,000), and Podlaskie provinces.

## PASSENGER CAR PRODUCTION

### The second year of growth

The growth trend in manufacturing was maintained in 2015 as factories based in Poland boosted their production output by 13 per cent versus 2014. CSO reveals that 534,700 passenger cars rolled down the assembly lines of all production facilities. Data of auto manufacturers reveal that the combined production included 642,400 passenger cars and LCVs up to 3.5 tons. With more than 47 per cent share in the domestic production of passenger cars and light commercial vehicles, Tychy-based Fiat Chrysler Automobiles manufacturing site remains the biggest auto factory in Poland. Nevertheless, its output was lower by 3.6 per cent or 302,600 vehicles versus the previous year. This figure included 253,700 vehicles manufactured for Fiat's brands - Fiat, Lancia and Abarth. The remaining 48,900 were Ford Kas whose manufacturing has been commissioned to the plant. Their production volume has declined by 10.3 per cent. Output of Tychy factory included 181,000 Fiat 500s (up by 8.7 per cent), 57,800 of Lancia Ypsilons (down by 5.4 per cent), and 15,000 Abarths 500.

## Produkcja samochodów osobowych i dostawczych do 3,5t z rozbiciem na marki [000 szt.] Production of PCs and LCVs up to 3.5t by makes [000 units]



Źródło: Producenci  
Source: Manufacturers

Na drugim miejscu rankingu producentów wszystkich lekkich aut, z ponad 26-procentowym udziałem w 2015 roku, znalazł się poznański zakład Volkswagena, który wyprodukował 170,8 tys. samochodów, o 3 proc. mniej niż w 2014 roku. Fabryka w 2015 roku zastąpiła Caddy 4 nowym modelem Caddy 5, którego zbudowała 82 tys. sztuk. Z Zakładu Zabudów Specjalnych Volkswagen Poznań wyjechało 32,3 tys. zmodyfikowanych samochodów.

Gliwicki zakład Opla wyprodukował 169,4 tys. aut osobowych, blisko dwa razy więcej niż w 2014 roku. Najpopularniejszym modelem zjeżdżającym z taśmy montażowej gliwickiego zakładu była Astra J (132,3 tys.

sztuk, wzrost o 48,8 proc.), Astra K (29,8 tys.) i Cascada (wersja kabrio Astry, 7,3 tys., o 43,1 proc. więcej niż rok wcześniej). W segmencie aut dostawczych VW Poznań zajął całość rynku, podobnie jak rok wcześniej. Poznański zakład zbudował 107,7 tys. modeli dostawczych. Spółka DZT Fabryka Samochodów w Lublinie których wyprodukowała 13 terenowych Honkerów 2000.

## REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

### Rekordowy rok

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2015 roku wyniosła 354 975 i była o 8,3 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 123,6 tys. aut, o 2,3 proc. mniej niż rok wcześniej. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 34,8 proc., o 3,8 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Zaledwie w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji. Dla przypomnienia: w 2010 roku klienci indywidualni zarejestrowali

The second leading automotive manufacturer holding over 26 per cent of share in 2015 was Poznań-based Volkswagen factory which manufactured 170,800 vehicles, that is 3 per cent less versus 2014. The factory replaced Caddy 4 with

Caddy 5 in 2015 whose production achieved the level of 82,000 vehicles. Total output of Poznań Special Vehicle Body Plant included at 32,300 modified vehicles.

Gliwice-based Opel site manufactured more than 169,400 passenger cars, or twice as much than in 2014. Most popular models made in Gliwice included Astra J (132,300 vehicles, up by 48.8 per cent), As-

tra K (29,800), and Cascada (or Astra convertible version - 7,300; up by 43.1 per cent versus the previous year).

Just like the year before VW Poznań dominated the entire commercial vehicle segment with 107,700 LCVs that rolled down its assembly lines. 13 all-terrain Honkers 2000 were produced by DZT Fabryka Samochodów w Lublinie.

### Rok 2015 utrzymał wzrostową tendencję produkcji samochodów osobowych. Działające w Polsce fabryki zwiększyły produkcję o 13 proc. w stosunku do 2014 roku.

The growth trend in PC manufacturing was maintained in 2015 as factories based in Poland boosted their production output by 13 per cent versus 2014.

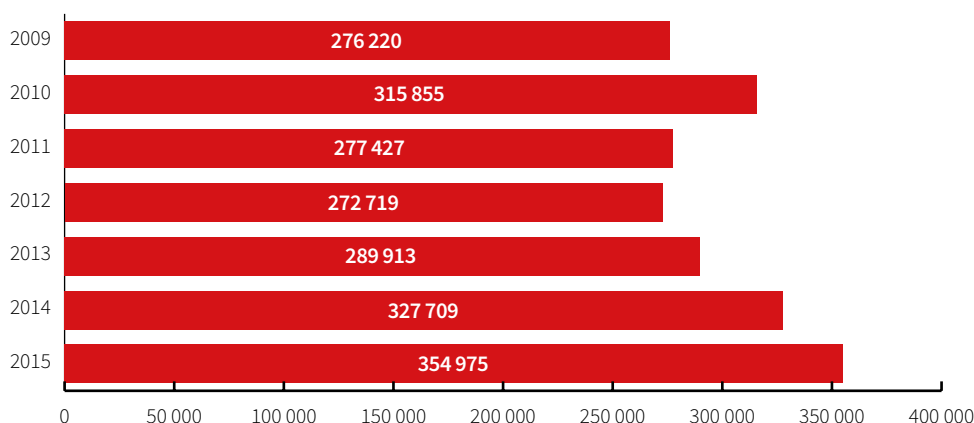
## PASSENGER CAR REGISTRATIONS

### A record-breaking year

The number of passenger car registrations at end-2015 totalled 354,975 and was higher by 8.3 per cent than in the year before. Private customers purchased 123,600 passenger cars, or less by 2.3 per cent on a year earlier. Their share in total registrations shrunk to 34.8 per cent and was down by 3.8 percentage points on a previous year. Back in 2010, individual customers held more than 50 per cent of share in total registrations. As a reminder - in 2010, private customers registered 163,700 passenger cars, with total registrations pegged at 315,900.

## Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych [szt.]

First registrations of new passenger cars [units]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

163,7 tys. aut osobowych, przy całkowitych rejestracjach 315,9 tys.

Nabywcy instytucjonalni zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 15 proc. do 231,4 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2015 roku 65,2 proc.

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów, które konkurują z nowymi. Wśród używanych niecałe 6,5 procent miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o 52 tys. samochodów. W 2015 roku sprowadzono ponad dwa razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2015 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 408 260 nowych lekkich samochodów (osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony liczonych razem), o 9,4 proc. więcej niż rok wcześniej.

Po raz pierwszy od wejścia do UE poziom rejestracji wszystkich lekkich samochodów przekroczył 400 tys.. Daje to wskaźnik niespełna 11 aut na tysiąc mieszkańców (9 aut osobowych na tysiąc mieszkańców), przy unijnej średniej 27 szt.

### Rośnie popularność SUV-ów

Najpopularniejszym segmentem rynku pozostają modele kompaktowe (segment C), których rejestracje w 2015 roku powiększyły się o 5,9 proc. do 106,6 tys. sztuk. Na drugim miejscu po raz kolejny znalazły się małe i średnie SUV-y (78,2 tys. rejestracji), a dynamika wzrostu sięgnęła ponad 13,4 proc. w sto-

Compared to the previous year, business customers bought 15 per cent more cars than the year before, with their total purchases totalling 231,400 vehicles. In 2015, the share of passenger cars registered by companies in total PC registrations corresponded to 65.2 per cent.

Polish drivers are keen to import second-hand cars which are

fiercely competing with new ones. Less than 6.5 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 52,000 vehicles on the new car market. In reality, however, the number of second hand vehicles imported in 2015 exceeded sales of new ones almost twice.

PZPM data based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2015 Polish authorities registered 408,260 new light vehicles (passenger cars and LCVs with GVW below 3.5 tons combined), that is, more by 9.4 per cent than the year before.

3.5 tons combined), that is, more by 9.4 per cent than the year before.

For the first time since Poland's accession to the EU the number of total registrations of light motor vehicles exceeded 400,000, what corresponds to less than 11 vehicles per 1,000 population (9 passenger cars per 1,000 population), with the EU average at 27.

### The growing popularity of SUVs

The most sought-after market segment was formed by compact models (C segment) whose registrations in 2015 were up by 5.9 per cent to 106,600 units. Ranking second were small and medium-sized SUVs (78,200 registrations) whose registrations rose by more than 13.4 per cent year-to-year. Just behind them

sunku do wcześniejszego roku. Dopiero za nimi, z rejestracjami 66,3 tys. sztuk znalazły się auta segmentu B, notując 11,4-procentowy wzrost.

Auta klasy segmentu D zanotowały 9,5-procentowy wzrost, do 37,9 tys. sztuk, natomiast popyt na małe minivany notuje stagnację (21,4 tys. rejestracji, gdy rok wcześniej 21,5 tys.). Także najmniejsze samochody segmentu A nie zmieniły liczby rejestracji – w 2015 roku zarejestrowano 15,8 tys. takich aut, o niemal 1 proc. więcej niż rok wcześniej.

### Rośnie popyt na silniki benzynowe

W 2015 roku diesel tracił popularność, liczba rejestracji aut z tym silnikiem zmalała o 1,2 proc. a biorąc pod uwagę ponad 8-procentowy wzrost całego rynku, udział diesla w rejestracjach zmalał do 33,6 proc., czyli o niemal 3 punkty proc.

To, co stracił silnik wysokoprężny, zyskał benzynowy. Jego udziały w rejestracjach wzrosły do 63,3 proc. Liczba rejestracji w stosunku do 2014 roku wzrosła o 13,3 proc. do 224,6 tys.

Wyraźnie rośnie zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji doszła do 5,5 tys., co oznacza 15,8-procentowy przyrost. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny. W 2015 roku urzędy zarejestrowały 6 takich samochodów, zaś rok wcześniej 14.

Wzrasta popyt na hybrydy. Liczba rejestracji tych samochodów przekroczyła 5,4 tys. sztuk i była o 40,4 proc. większa niż w 2014 roku. Dynamika zmalała o połowę w stosunku do wcześniejszego roku. Udział hybryd w całości rejestracji wynosi 1,5 proc.

with 66,300 registrations were B segment vehicles whose popularity picked up by 11.4 per cent.

The demand for D segment cars surged by 9.5 per cent to 37,900 vehicles, whereas take-up for small minivans stalled (21,400 registrations versus 21,500 for the year before). The popularity of the smallest A segment cars remained stable. Their registrations in 2015 totalled 15,800 that is almost 1 per cent more than the year before.

### Surging demand for petrol engines

Diesel's popularity was fading in 2015 with the number of registered cars fitted with diesel units down by 1.2 per cent, but considering that the overall market picked up, the share of diesel units in total registrations plunged by nearly 3 percentage points to 33.6 per cent.

The market share lost by diesel units was raked up by petrol engines whose share in registrations was up to 63.3 per cent. The number of their registrations increased by 13.3 per cent to 224,600 vehicles versus 2014.

The appeal of factory-fitted LPG installations is clearly rising. The number of their registrations corresponded to 5,500 vehicles, what marked an increase by 15.8 per cent. There is very little take-up for vehicles running on natural gas. Polish authorities registered six such vehicles in 2015 versus 14 the year before.

Meanwhile, demand for hybrid vehicles is growing. The number of their registrations totalled 5,400 and was higher by 40.4

### Pierwsze rejestracje samochodów osobowych z podziałem na segmenty [%]

First registrations of passenger car by market segment [%]

	2015	2014	Zmiana r/r Change y/y
A	4,4	4,8	0,9
B	18,7	18,2	11,4
C	30,0	30,7	5,9
D	10,7	10,6	9,5
E	1,4	1,3	16,0
F	0,3	0,4	0,2
Sport & Cabrio	0,3	0,3	28,2
Małe i średnie SUV & Crossover Small and Midsize SUVs & Crossovers	22,0	21,0	13,4
Duże SUV & Crossover Large SUVs & Crossovers	2,1	1,9	19,9
Małe i średnie MPV Small and Midsize MPVs	6,0	6,5	-0,6
Duże MPV Large MPVs	0,7	0,9	-17,9
Kombivan LAVs	1,9	2,4	-11,7
Minibus Minibuses	1,4	1,1	36,1

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

i jest o 0,1 punktu proc. mniejszy od samochodów z fabryczną instalacją LPG.

Oddzielnie podawane hybrydy plug-in (w danych europejskich liczone są razem z elektrycznymi pojazdami, czerpiącymi prąd z akumulatorów) zanotowały 120,9-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 190 sztuk. W przeciwieństwie do sukcesu napędu hybrydowego, nie jest ciągle popularny napęd elektryczny. Liczba rejestracji modeli czerpiących prąd wyłącznie z akumulatorów wzrosła co prawda o 25,5 proc. do 69 sztuk, ale liczby bezwzględne są nadal bardzo małe. W podziale na pojemność silnika, największy, wynoszący 28,3 proc. udział ma segment aut mających silniki o pojemności od 1400 do 1600 cm<sup>3</sup>. Kolejny (mający 21,0 proc.) obejmuje silniki od 1200 do 1400 cm<sup>3</sup>. Na trzecim miejscu znalazły się samochody z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm<sup>3</sup>, z udziałem 20,0 proc. Największą dynamiką przyrostu (41,1 proc.) może pochwalić się segment z silnikami o pojemności od 2600 do 2800 cm<sup>3</sup>. Liczył on w 2014 roku 0,3 tys. aut.

Klasyfikując silniki w zależności od rodzaju i pojemności należy zauważyć, że klienci wybierali najczęściej jednostki z napędem iskrowym o pojemności od 1200 do 1400 cm<sup>3</sup> (29,5 proc. segmentu) oraz 1400 do 1600 cm<sup>3</sup> (22,8 proc.). Natomiast najczęściej spotykane diesle miały pojemność 1800-2000 cm<sup>3</sup> (40,0 proc.) oraz 1400-1600 cm<sup>3</sup> (39,4 proc.).

### Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2015 roku na czele pozostała Skoda, zajmując 12,5 proc.

per cent than in 2014, while dynamics plunged by fifty per cent year on year. The share of hybrids in total registrations fetched 1.5 per cent and was lower by 0.1 percentage points than that of cars with factory-fitted LPG conversions.

Declared separately, data for plug-in hybrids (declared together with battery-powered electric vehicles in European reporting) revealed a surge in the number of their registrations by

120.9 per cent to 190 vehicles.

Unlike the highly successful hybrid drive, the all-electric drive failed to gain a foothold on the market. Despite the fact that the number all-electric registrations soared by more than 25.5 per cent to 69 vehicles, but their share remains low in terms of absolute figures.

A split by engine size indicates that the highest share in registrations (28.3 per

cent) is held by the segment fitted with 1,400 to 1,600 cc units. The runner up (with 21.0 per cent of share) is the sub-segment of 1,200 to 1,400 cc engines. Coming third were vehicles powered by 1,800 to 2,000 cc units which won 20.0 per cent worth of market share. The biggest growth dynamics (by 41.1 per cent) was demonstrated by the segment with engines from 2,600 to 2,800 cc which accounted for 300 vehicles in 2014.

A classification of engines by their type and size indicates that most customers opted for 1,200 to 1,400 cc ICE engines (29.5 per cent of the segment) or units from 1,400 to 1,600 cc (22.8 per cent). Most popular diesel-powered models sported 1,800-2,000 cc (40.0 per cent) or 1,400-1,600 cc (39.4 per cent) engines.

**Największą dynamiką przyrostu (41,1 proc.) może pochwalić się segment z silnikami o pojemności od 2600 do 2800 cm<sup>3</sup>. Liczył on w 2014 roku 0,3 tys. aut.**

**The biggest growth dynamics (by 41.1 per cent) was demonstrated by the segment with engines from 2,600 to 2,800 cc which accounted for 300 vehicles in 2014.**

### Pierwsze rejestracje nowych aut osobowych według rodzaju napędu [000 szt.]

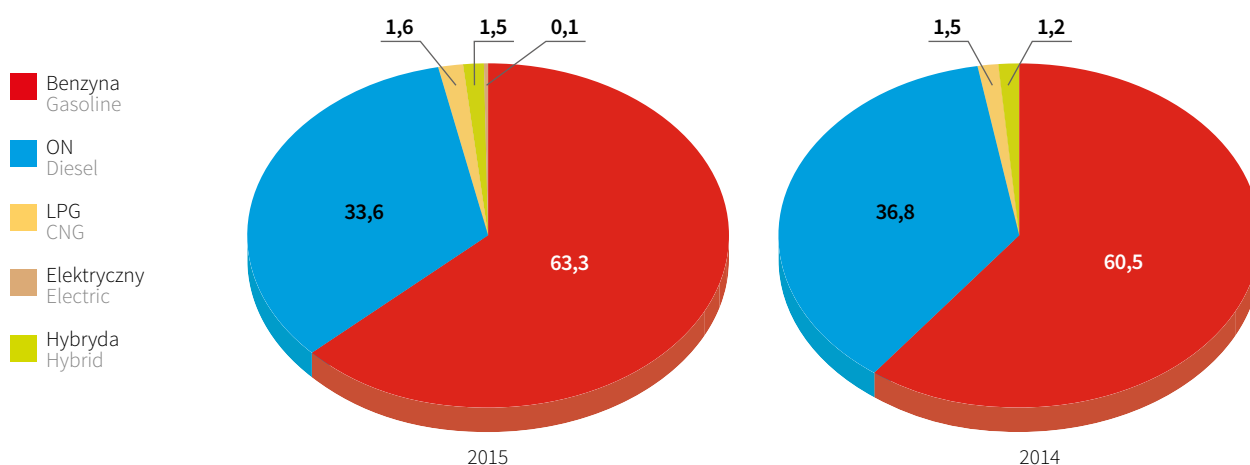
First registrations of new passenger cars by fuel type [000 units]

	2015	2014	Zmiana [%] Change [%]
<b>Benzyna</b> Gasoline	224,6	198,3	13,3
<b>Wysokoprężny</b> Diesel	119,1	120,6	-1,2
<b>LPG</b> CNG	5,5	4,8	15,6
<b>Elektryczny i hybrydy plug-in</b> Electric and Plug-in Hybrids	0,3	0,1	83,7
<b>Hybryda</b> Hybrids	5,4	3,9	40,4
<b>Razem</b> Total	355,0	327,7	8,3

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP



## Struktura pierwszych rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%] Breakdown of passenger car first registrations by fuel type [in %]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

ryнку z rejestracjami 44,4 tys. aut. Marka zwiększyła sprzedaż w stosunku do poprzedniego roku o 2,9 proc. Na drugim miejscu znalazła się Toyota zdobywając 10 proc. rejestracji i zwiększając ich liczbę o 15,9 proc., do 35,6 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Volkswagenowi z wynikiem 35,6 tys. aut (10 proc. rynku), uzyskując 14-procentowy przyrost. Na kolejnej lokacji znalazł się Opel (8,2 proc. rynku), który uzyskał ponad 10-procentowy wzrost liczby rejestracji. Za nimi na piątej pozycji ulokował się Ford (7,2 proc.), którego dynamika wzrostu wyniosła niemal 10 proc.

Drugą piątkę otwiera Renault, z 12,8-procentowym wzrostem liczby rejestracji. Na szóstym miejscu znalazła się Kia z 4,5-procentowym przyrostem. Za nią uplasował się Hyundai, którego liczba rejestracji wzrosła o 5,7 proc., następnie Nissan (wzrost o 22,6 proc.) oraz Dacia (spadek o 0,4 proc.).

Na jedenastej pozycji uplasował się Peugeot (spadek o 13,7 proc.), a za nim z 23,8-procentowym wzrostem – BMW. Na trzynastym miejscu, z 24,5-procentowym przyrostem znalazł się Mercedes-Benz.

Czternasta lokata przypadła Maździe, której liczba rejestracji wzrosła o 23,6 proc., a na piętnastym miejscu znalazło się Audi z 16,7-procentowym wzrostem. Na kolejnej lokacji pojawił się Citroen, którego liczba rejestracji zmalała o niemal 23 proc., wyprzedzając Fiata, którego liczba rejestracji zmalała o 6,4 proc. Na 18 miejscu uplasował się Seat (wzrost liczby rejestracji o 29,7 proc., rekordowy w pierwszej dwudziestce) i na kolejnym Volvo z 16,9-procentowym wzrostem. Dwudzieste miejsce przypadło Suzuki, które zanotowało niemal 14-procentowy przyrost.

### Most popular makes

Raking up 12.5 per cent of market share with 44,400 vehicle registrations, Skoda once more topped the chart of the most popular passenger car makes in 2015. Its sales were up by 2.9 per cent versus the previous year. Ranking second was Toyota with 10 per cent of registrations, what reflects an increase up by 15.9 per cent to 35,600 vehicles. Volkswagen came third with 35,600 registrations (10 per cent of the market share), which were up by 14 per cent. Right behind it was Opel (8.2 per cent of market share) whose registrations ballooned by more than 10 per cent. Coming up fifth was Ford (7.2 per cent) whose growth dynamics accounted for nearly 10 per cent.

The sixth position was secured by Renault whose registrations were up by 12.8 per cent. With registrations up by 4.5 per cent, Kia was seventh. Coming up next was Hyundai with a 5.7 per cent rise in registrations, Nissan (up by 22.6 per cent) and Dacia (down by 0.4 per cent).

Peugeot was eleventh (down by 13.7 per cent), and right behind it came BMW with an increase by 23.8 per cent. With a rise in sales by 24.5 per cent, Mercedes-Benz secured the 13th position.

The 14th place was taken by Mazda whose registrations were up by 23.6 per cent and the 15th by Audi with an increase by 16.7 per cent. Further down the list was Citroen whose registrations plummeted by nearly 23 per cent, ahead of Fiat with a 6.4 per cent dip in registrations. Seat took the 18th place (registrations up by 29.7 per cent, a record-breaking performance in the top 20) and Volvo 19th with growth at 16.9 per cent. The 20th position was secured by Suzuki declaring an increase by 14 per cent.

**Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem cieszyły się auta marki Skoda, na drugim miejscu znalazła się Toyota, wyprzedzając Opla, Volkswagena, Kia i Renault.**

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that Skoda was the most desirable make for individual customers. Toyota ranked second, ahead of Opel, with Volkswagen, Kia and Renault right behind it.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem cieszyły się auta marki Skoda, na drugim miejscu znalazła się Toyota, wyprzedzając Oplę, Volkswagena, Kia i Renault. Na siódmym miejscu znalazł się Hyundai, przed Fordem, Nissanem i Dacją. Kolejność pierwszej dziesiątki jest taka sama jak w ubiegłym roku za wyjątkiem dwóch ostatnich marek, które zamieniły się miejscami. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowały: Suzuki (17,8 proc., miejsce 11) oraz Opel (17,6 proc., miejsce 3). W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu znów była Skoda, za nią Volkswagen, Toyota, Ford i Opel. Szósta lokata przypadła Renault, przed Hyundaiem. Na ósmej znalazło się BMW, następnie Nissan i Kia. Wśród firm największym wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: Seat (61,4 proc. miejsce 19) oraz Nissan (46,8 proc., miejsce 9).

### Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem pozostała Skoda Octavia, która zakończyła 2015 rok z wynikiem 14 177 zarejestrowanych aut, co było wynikiem lepszym od zanotowanego w 2014 roku o 1,6 proc. Octavia zdobyła 4 proc. rynku. Na drugim miejscu znalazła się kolejna Skoda, Fabia, której liczba rejestracji wzrosła o 25,1 proc. do 12 043 sztuk. Udział Fabii w rynku sięgnął 3,4 proc.

Trzecie miejsce wywalczył Volkswagen Golf z rejestracją 11 639 aut (o 26,5 proc. więcej niż w 2014 roku), a za nim znalazł się Opel Astra z rejestracją 10 638 samochodów, o 20,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Pierwszą piątkę zamyka Toyota Auris z wynikiem 9709 samochodów, co oznacza 11,8-procentowy wzrost.

Na kolejnych miejscach znalazły się Toyota Yaris (9633 samochody, o 23,6 proc. więcej niż w 2014 roku), Ford Focus (9185), Skoda Rapid (8974), Volkswagen Passat (7895) i Renault Clio (7467). W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Ford Mondeo, którego dynamika wyniosła 69,5 proc. (miejsce 15) oraz Opel Mokka (60,6 proc., miejsce 17).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi przez klientów indywidualnych były: Skoda Fabia (4,3 proc. segmentu), Toyota Yaris (3,7 proc.), Opel Corsa (3,6 proc.), Opel Astra (3,1 proc.) i Skoda Rapid (2,6 proc.). Na szóstym miejscu znalazł się Volkswagen Golf (2,6 proc.), wyprzedzając Renault Clio i Toyotę Auris (po 2,4 proc.), następnie Opel Mokka (2,3 proc.) i Kia Sportage (2,2 proc.).

Nabywcy instytucjonalni najczęściej rejestrowali Skody Octavie (5 proc. rynku), Volkswagena Golfa (3,7 proc.), Fordy Focusy (3,3), Volkswagena Passaty (3 proc.) i Toyoty Auris (2,9 proc.). Drugą piątkę rozpoczyna Skoda Fabia (2,9 proc.), za nią znalazły się: Opel Astra (2,9 proc.), Skoda Rapid, (2,5 proc.), Toyota Yaris (2,2 proc.) i Renault Clio (1,9 proc.).

Data of the Central Register of Vehicles compiled by PZPM reveal that Skoda was the most desirable make for individual customers. Toyota ranked second, ahead of Opel, with Volkswagen, Kia and Renault right behind it. Hyundai came seventh, ahead of Ford, Nissan and Dacia. The line-up in the top 10 is identical like the year before, except for two brands which came last that traded places. The biggest surge in top 20 of registrations was demonstrated by Suzuki (17.8 per cent, 11th place) and Opel (17.6 per cent, 3rd position).

In terms of fleets, the chart was topped once more by Skoda, followed by Volkswagen, Toyota, Ford, and Opel. The sixth place went to Renault which outperformed Hyundai. BMW came eighth, followed by Nissan and Kia. The biggest surge in popularity in the top 20 was enjoyed by Seat (61.4 per cent, 19th place) and Nissan (46.8 per cent, 9th position).

### Most wanted models

Skoda Octavia was once more the most frequently registered model. Its registrations in 2015 accounted for 14,177 cars, what reflects a much better performance than in 2014 (up by 1.6 per cent). Octavia had 4 per cent of market share. Ranking

second was another Skoda - Fabia with registrations up by 25.1 per cent to 12,043 units. Fabia secured 3.4 per cent of market share.

With 11,639 registrations (more by 26.5 per cent than in 2014), Volkswagen Golf came third, and behind it was Opel Astra with 10,638 registered cars - up by 20.4 per cent on a year earlier. The top five was closed by Toyota Auris with 9,709 registered vehicles, what marked a rise by 11.8 per cent.

Further down the list were

Toyota Yaris (9,633 cars, more by 23.6 per cent than in 2014), Ford Focus (9,185), Skoda Rapid (8,974), Volkswagen Passat (7,895) and Renault Clio (7,467). The biggest surge in registrations in the top twenty was declared by Ford Mondeo whose numbers were up by 69.5 per cent and Opel Mokka with 60.6 per cent of share that won it the 17th position.

Most popular models registered by individual customers included: Skoda Fabia (4.3 per cent of the segment), Toyota Yaris (3.7 per cent), Opel Corsa (3.6 per cent), Opel Astra (3.1 per cent), and Skoda Rapid (2.6 per cent). Coming sixth was Volkswagen Golf (2.6 per cent), ahead of Renault Clio and Toyota Auris (2.4 per cent each), followed by Opel Mokka (2.3 per cent) and Kia Sportage (2.2 per cent).

The majority of fleet customers opted for Skoda Octavia (5 per cent of market), Volkswagen Golf (3.7 per cent), Ford Focus (3.3), Volkswagen Passat (3 per cent), and Toyota Auris (2.9 per cent). Skoda Fabia came sixth (2.9 per cent), followed by Opel Astra (2.9 per cent), Skoda Rapid, (2.5 per cent), Toyota Yaris (2.2 per cent), and Renault Clio (1.9 per cent).

**Najczęściej rejestrowanym modelem pozostała Skoda Octavia, która zakończyła 2015 rok z wynikiem 14 177 zarejestrowanych aut, co było wynikiem lepszym od zanotowanego w 2014 roku o 1,6 proc. Octavia zdobyła 4 proc. rynku.**

**Skoda Octavia was once more the most frequently registered model. Its registrations in 2015 accounted for 14,177 cars, what reflects a much better performance than in 2014 (up by 1.6 per cent). Octavia had 4 per cent of market share.**



Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2015  
First registrations of new PC. Top Brands in 2015

Pozycja   No.	Marka Make	Ogółem 2015 Total 2015	Ogółem 2014 Total 2014	% zmiana r/r % change y/y
1	SKODA	44 441	43 183	2,91
2	TOYOTA	35 649	30 747	15,94
3	VOLKSWAGEN	35 550	31 120	14,24
4	OPEL	29 300	26 503	10,55
5	FORD	25 549	23 255	9,86
6	RENAULT	18 845	16 711	12,77
7	KIA	17 618	16 863	4,48
8	HYUNDAI	16 033	15 172	5,67
9	NISSAN	13 989	11 406	22,65
10	DACIA	13 000	13 058	-0,44
11	PEUGEOT	10 583	12 263	-13,70
12	BMW	9 547	7 713	23,78
13	MERCEDES-BENZ	9 340	7 503	24,48
14	MAZDA	9 335	7 552	23,61
15	AUDI	8 008	6 861	16,72
16	CITROEN	7 909	10 250	-22,84
17	FIAT	7 512	8 025	-6,39
18	SEAT	7 180	5 537	29,67
19	VOLVO	6 821	5 837	16,86

Pozycja   No.	Marka Make	Ogółem 2015 Total 2015	Ogółem 2014 Total 2014	% zmiana r/r % change y/y
20	SUZUKI	6 711	5 891	13,92
21	HONDA	5 769	5 520	4,51
22	MITSUBISHI	4 766	5 390	-11,58
23	JEEP	2 588	1 684	53,68
24	LEXUS	2 518	1 725	45,97
25	SUBARU	1 488	1 525	-2,43
26	MINI	1 131	901	25,53
27	LAND ROVER	875	752	16,36
28	PORSCHE	860	704	22,16
29	ALFA ROMEO	688	761	-9,59
30	INFINITI	378	412	-8,25
31	JAGUAR	266	179	48,60
32	LANCIA	241	551	-56,26
33	SSANGYONG	215	115	86,96
34	SMART	120	79	51,90
35	MASERATI	44	37	18,92
36	Pozostałe Others	108	1924	-94,39
	<b>Razem Total</b>	<b>354 975</b>	<b>327 709</b>	<b>8,30</b>

Źródło: PZPM/CEP | Source: PZPM/CEP

## SAMOCOHODY DLA FIRM

Firmy rejestrują rekordowy odsetek aut, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2015 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 65,2 proc. rynku, o 3,8 punktu proc. więcej niż w 2014 roku. Tempo powiększania udziału aut firmowych w rynku było podobne do notowanego rok wcześniej. W liczbach bezwzględnych w 2015 roku firmy zarejestrowały 231,4 tys. aut osobowych, wzrost wyniósł 15 proc.

Rok 2015 zamknął się rejestracją także 53,3 tys. aut dostawczych o dmc do 3,5 tony. Rezultat jest wyższy o 16,9 proc. od uzyskanego 2014 roku. Bazując na danych CEP w 2015 roku firmy z branży leasingowej, zarządzania flotą czy wynajmu zarejestrowały 151,8 tys. nowych samochodów osobowych o 13,2 proc. więcej w stosunku do poprzedniego roku. Udział tych firm stanowił w 2015 roku 65,6 proc. wszystkich aut nabytych przez firmy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 66,7 proc. Licząc razem nowe samochody osobowe i dostawcze do 3,5t. liczba zarejestrowanych pojazdów wyniosła 185,7 tys. przy wzroście 16,9 proc. rok do roku. Odrębne statystyki prowadzi Związek Polskiego Leasingu – raportuje wartość nowych umów oraz liczbę samochodów finansowanych leasingiem. Trzeba jednak podkreślić, że ZPL łącznie podaje samochody nowe i używane oraz że samochody osobowe z kratką wliczane są do modeli dostawczych. Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe. Zgodnie z danymi ZPL w 2015 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły 153,2 tys. aut osobowych, o 32,5 proc. więcej w stosunku do poprzedniego roku. Licząc łącznie samochody osobowe i lekkie dostawcze (o dmc poniżej 3,5 tony) zakupy firm leasingowych, wg danych ZPL,

**Licząc razem nowe samochody osobowe i dostawcze do 3,5t. liczba zarejestrowanych pojazdów wyniosła 185,7 tys. przy wzroście 16,9 proc. rok do roku.**

**With new passenger cars and LCVs with GVW up to 3.5 tons, the number of newly registered vehicles totalled 185,700, what indicates an increase by 16.9 per cent year-to-year.**

## CORPORATE FLEETS

Fleet registrations are setting new records, indicate data of the Central Registry of Vehicles processed by PZPM. Fleet registrations in 2015 accounted for 65.2 per cent of the market, i.e. over 3.8 per cent more than in 2014. The rate of growth of company fleets was similar to that for the previous year. In terms of absolute figures, companies registered 231,400 passenger cars in 2015, what points out to growth at 15 per cent.

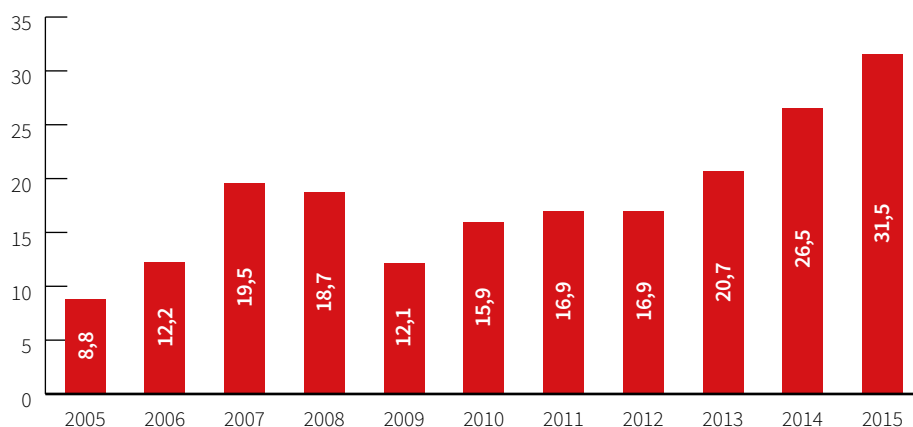
The year 2015 saw registration of 53,300 commercial vehicles with GVW below 3.5 tons, a result higher by 16.9 per cent versus 2014. Data of the Central Register of Vehicles reveal that leasing, fleet management or car rental companies registered

151,800 new passenger cars in 2015, that is, 13.2 per cent more than in the previous year. In 2015, their share in total corporate fleet accounted for 65.6 per cent versus 66.7 per cent the year before. With new passenger cars and LCVs with GVW up to 3.5 tons, the number of newly registered vehicles totalled 185,700, what indicates an increase by 16.9 per cent year-to-year.

Separate statistics are announced by the Polish Leasing Association which reports the value of new contracts and the number of vehicles financed through lease. It should be stressed, however, that the PLA aggregates new and used vehicles and passenger cars with CV type-approvals as classified as LCVs, what prevents any direct comparisons of the Association's records with data of PZPM/Central Register of Vehicles. According to PLA's data, in 2015, lease and fleet management companies purchased 153,200 passenger cars, that is, 32.5 per cent more than in the previous year.

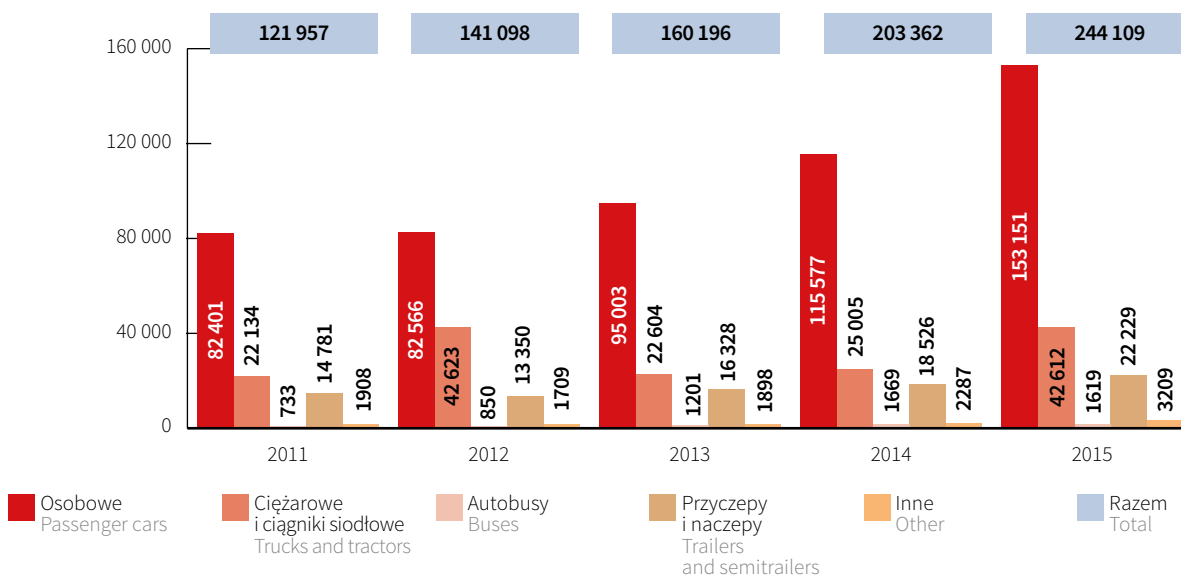
The Association's data reveal that inclusive of passenger cars and light commercial vehicles (with GVW below 3.5 tons), pro-

**Szacunkowa wartość netto pojazdów przekazanych w leasing [mld zł]**  
Estimated net worth of leased vehicles [in PLN b]



Źródło: ZPL  
Source: The Polish Leasing Association

## Rodzaj i liczba leasingowanych pojazdów [szt.] Type and number of leased vehicles [units]



Źródło: ZPL  
Source: The Polish Leasing Association

sięgnęły 188,1 tys. sztuk i były o 20,7 proc. większe w stosunku do 2014 roku.

Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe sięgnęła 15,2 mld zł i była o 36,7 proc. większa niż rok wcześniej. Wartość aut dostawczych sfinansowanych leasingiem zmalała o 22,6 proc. do 3,5 mld zł. Największą wartość wyleasingowanych samochodów osobowych osiągnęły: Getin Leasing (1,97 mld zł), Raiffeisen Leasing Polska (1,6 mld zł) i Volkswagen Leasing (1,49 mld zł). Pod względem liczby wyleasingowanych aut osobowych, pierwsze miejsce zajął Getin Leasing (26,6 tys. aut) przed Raiffeisen Leasing Polska (16,8 tys. aut) i Europejskim Funduszem Leasingowym (15,9 tys.).

Według danych Instytutu Keralla Research, liczba flot korzystających z outsourcingu floty wzrosła o 25,6 proc. do ponad

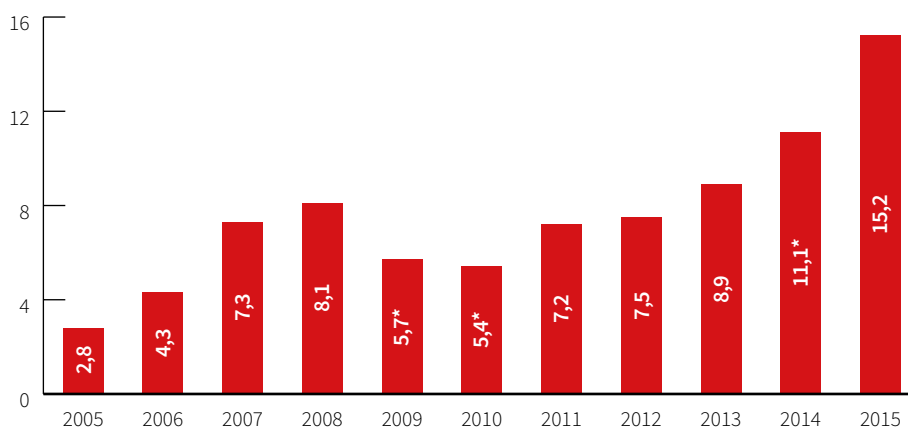
188,100 pojazdów i były o 20,7 proc. większe w stosunku do 2014 roku.

The combined value of passenger cars financed through lease companies totalled PLN 15.2 billion and was higher by 36.7 per cent than the year before. The value of leased commercial vehicles financed through lease has gone up by 22.6 per cent to PLN 3.5 billion.

The highest value of leased passenger cars was declared by: Getin Leasing (PLN 1.97 billion), Raiffeisen Leasing Polska (PLN 1.6 billion), and Volkswagen Leasing (PLN 1.49 billion). Ranking first in terms of the number of leased passenger cars was Getin Leasing (26,600 vehicles) ahead of Raiffeisen Leasing Polska (16,800) and Europejski Fundusz Leasingowy (15,900).

Data of Keralla Research Institute reveal that the number of corporate fleets that benefit from fleet outsourcing services went

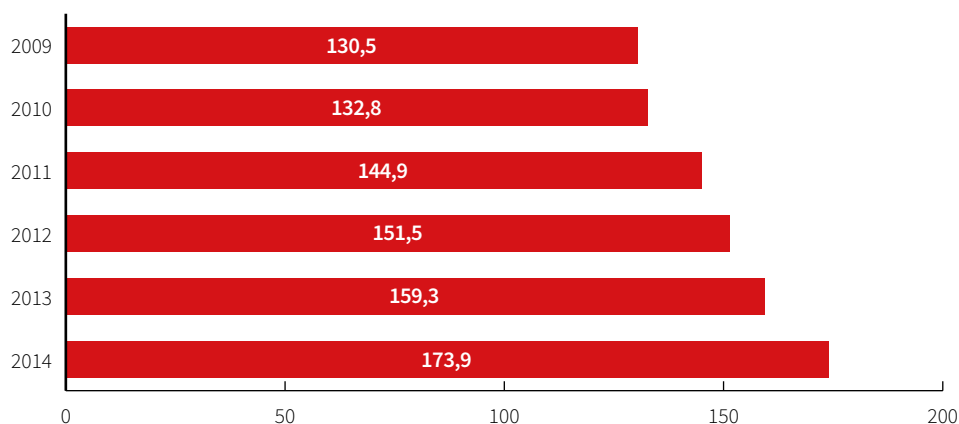
## Szacunkowa wartość netto aut osobowych przekazanych w leasing [mld zł] Estimated net worth of leased passenger cars [in PLN b]



Źródło: ZPL  
Source: The Polish Leasing Association

\*Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)  
Exclusive of passenger cars with CV type-approval

**Liczba samochodów obsługiwanych przez firmy CFM w Polsce [000 szt.]**  
CFM fleet in Poland [000 units]



Źródło: Keralla Research  
Source: Keralla Research

25,1 tys. firm. Liczba aut jeżdżących pod opieką firm CFM wzrosła o 9,1 proc. do 173,8 tys. Szczególną dynamiką wzrostu charakteryzował się segment wyłącznego zarządzania, który wzrósł o 57,7 proc., do 2 tys. klientów oraz niepełnego najmu, w którym wzrost sięgnął 42 proc. do 12 tys. przedsiębiorców. Segment full service leasingu stanowił 73,5 proc. rynku, w którym przebywało 127,8 tys. samochodów. Największe floty w tej usłudze mają Alhabet (1387 samochodów), LeasePlan FM (1141 aut), PKO Leasing (1133) oraz Nivette FM (1082). Z kolei największe floty wyłącznie zarządzane są w opiece Pekao Leasing (1371), Carfleet (1300) i Toyota Marki FM (881).

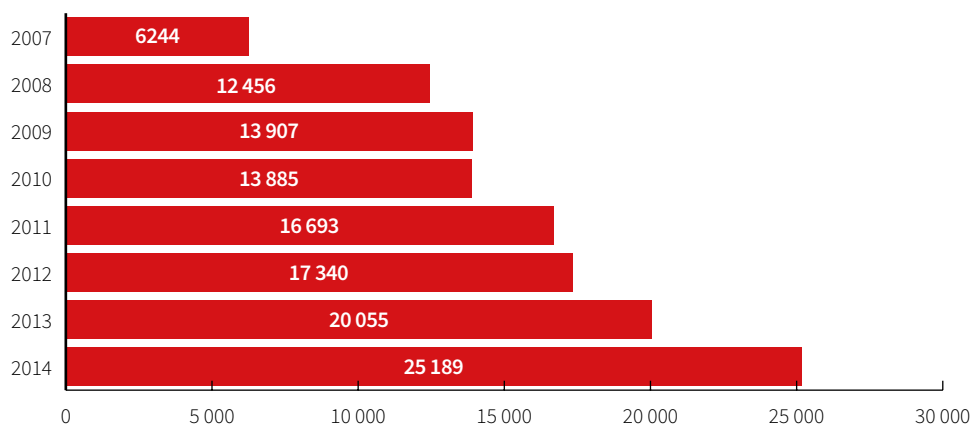
Największe floty w usłudze niepełnoobsługowej są w Getin Leasing (412), Volkswagen Leasing (332) i mLesing (259).

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2015 roku blisko 147 tys. pojazdów, o 16,6 proc. więcej niż rok wcześniej. W 2014 roku dynamika przyrostu przekroczyła 10 proc. W rezultacie wzrostu

up by 25.6 per cent to more than 25,1000. The number of vehicles covered by CFM went up from 9.1 per cent to 173,800 units. The biggest growth dynamics was demonstrated by the pure fleet management segment which grew from 57.7 per cent to 2,000 clients as well as Leasing & Service that was up by 42 per cent to 12,000 business clients. The full service lease segment accounted for 73.5 per cent of the market whose size has been estimated at 127,800 vehicles. The largest fleets covered by FSL plans are operated by Alphabet (1,387 vehicles), LeasePlan FM (1,141), PKO Leasing (1,133) and Nivette FM (1,082). The largest fleets in pure fleet management are overseen by Pekao Leasing (1,371), Carfleet (1,300) and Toyota Marki FM (881). Getin Leasing (412), Volkswagen Leasing (332) and mLesing (259) have the largest fleets covered by Lease & Service plans.

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association reported that at end-2015 its members managed a fleet of 147,000 vehicles, i.e. 16.6 per cent more than the year before. The growth dynamics in 2014 exceeded 10 per cent. Following the surge in the popularity

**Liczba klientów firm CFM w Polsce [szt.]**  
The number of customers of CFM companies [units]



Źródło: Keralla Research  
Source: Keralla Research

popularności usług CFM, co piąty nowy samochód kupiony w polskich salonach przez firmy objęty był usługami wynajmu długoterminowego.

Najliczniejsza flota była zarówno leasingowana jak i obsługiwana (Full Service Leasing), liczyła 105,2 tys. samochodów i powiększyła się o 10,2 proc. w stosunku do 2014 roku.

Samochodów zarządzanych było na koniec 2015 roku 24,7 tys., o 81 proc. więcej niż rok wcześniej. Duża dynamika tłumaczona jest wzrostem popularności oferty wśród małych i średnich firm. Aut leasingowanych z serwisem było w firmach zrzeszonych w PZWLP 16,8 tys., tyle samo co rok wcześniej.

PZWLP podaje, że 70,5 proc. floty miała silnik wysokoprężny (o 1 punkt proc. mniej niż w 2014 roku). O 1 punkt proc. wzrosła popularność silników benzynowych. Napędy alternatywne stanowiły 0,25 proc. floty. W liczbach bezwzględnych to 300 hybryd i 10 aut elektrycznych. Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Skoda Fabia, Ford Focus, Toyota Yaris i Opel Astra. Firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego (wypożyczalnie) dysponowały na koniec roku flotą 10,5 tys. aut i w 2015 roku zakupiły 7,5 tys. nowych samochodów.

## IMPORT AUT UŻYWANYCH

Po raz pierwszy 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.

of CFM services, every fifth new vehicle purchased in a showroom in Poland by a company was covered by long-term rental. The largest fleet was covered by lease and full service lease plans (Full Service Leasing) and accounted for 105,200 vehicles, marking a rise by 10.2 per cent against 2014.

At end-2015, the number of vehicles covered by fleet management plans stood at 24,700, that is 81 per cent more than the year before. Such high dynamics was attributed to the surging popularity of these services amongst small and medium-sized enterprises. The number of vehicles covered by lease and service plans stood at

18,800 and remained unchanged compared to the previous year.

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that 70.5 per cent of fleet vehicles were fitted with Diesel units (down by 1 percentage point versus 2014), while the popularity of petrol engines went up by 1 percentage point. Only 0.25 of total fleet was fitted with an alternative drive. In terms of absolute figures, this number represents 300 hybrid and 10 electric vehicles. Most

popular makes covered by long-term rental included: Skoda Octavia, Skoda Fabia, Ford Focus, Toyota Yaris, and Opel Astra. Short- and mid-term rental companies had the combined fleet of 10,500 vehicles at the end of the year and purchased 7,500 new vehicles in 2015.

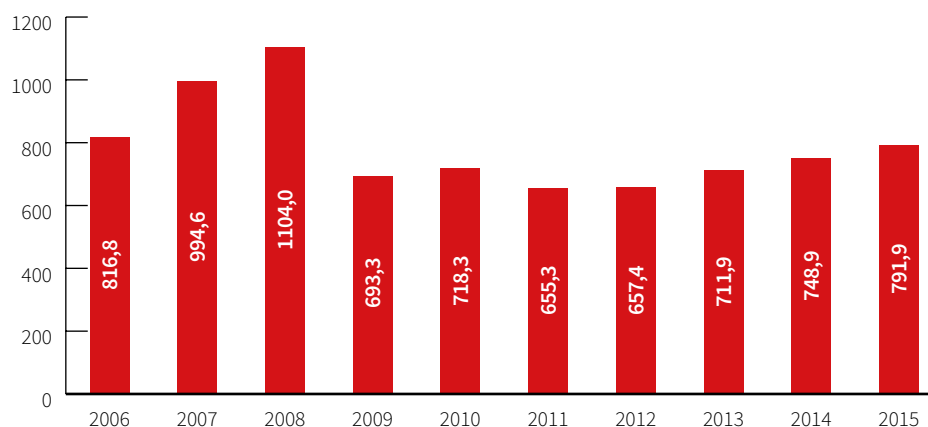
**Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2015 roku blisko 147 tys. pojazdów, o 16,6 proc. więcej niż rok wcześniej.**

**The Polish Vehicle Rental and Leasing Association reported that at end-2015 its members managed a fleet of 147,000 vehicles, i.e. 16.6 per cent more than the year before.**

## IMPORT OF USED VEHICLES

For the first time since 2015 we present statistics that illustrate first registrations of used vehicles imported to Poland. These figures are driven by PZPM's analyses based on 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.

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



Źródło: MF i PZPM  
Source: MoF and PZPM

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

	Powyżej 10 lat More than 10 years old	Od 4 do 10 lat From 4 to 10 years	Do 4 lat Less than 4 years old
2008	42,1	43,4	13,6
2009	41,5	46,7	11,8
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	55,6	37,9	6,5

Źródło: MF i PZPM  
 Source: MoF and PZPM

W 2015 roku w Polsce zarejestrowano 791,9 tys. używanych aut sprowadzonych z zagranicy, o 5,6 proc. więcej niż w 2014 roku. Jest to najlepszy wynik od 2008 roku. Sprowadzanych aut używanych jest 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.

Rośnie popularność coraz starszych pojazdów. Udział aut w wieku do 4 lat w 2015 roku zmalał do 6,5 proc., a więc o ponad punkt proc. Rośnie za to udział najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów, który sięgnął 55,6 proc., i powiększył się o blisko 5 punktów proc. w stosunku do 2014 roku. Ten niepokojący trend utrzymuje się od siedmiu lat. Obniżył się także udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat do 37,9 proc.

Wśród marek na pierwszym miejscu utrzymał się Volkswagen, z rejestracją 107,4 tys. aut, o 2 tys. mniej niż w 2014 roku. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 8-procentowy wzrost do 92 tys. rejestracji, zaś na trzecim miejscu utrzymało się Audi mające 72,4 tys. rejestracji i ponad 10-procentowy wzrost w stosunku do 2014 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (56,1 tys., wzrost o niecałe 2 proc.), który powtórnie znalazł się przed Renault (53 tys., spadek o 4 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się BMW, Peugeot, Citroen, Toyota i Mercedes. W pierwszej dziesiątce największą dynamikę wzrostu zanotowało po raz kolejny BMW z wynikiem 16 proc.

791,900 used vehicles imported from other countries were registered in Poland in 2015, i.e. more by 5.6 per cent than in 2014, what marks the best performance since 2008. The volume of used vehicle import outnumbers new registrations by almost two times. These proportions have remained stable since Poland's accession to the EU. Import of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles before 2004.

Meanwhile, the popularity of older vehicles continues to surge. The share of vehicles aged four years and under plummeted by 6.5 per cent in 2015, or more than one percentage point, while the share of the oldest, more than a decade old vehicles fetched 55.6 per cent and was up by nearly 5 percentage points versus 2014. This disturbing trend has been observed for seven years. The share of vehicles from four to ten years old went down to 37.9 per cent.

Split by brands, ranking first was once more Volkswagen with 107,400 registrations, less by 2,000 versus 2014. The second most popular make was Opel which witnessed a surge by 8 per cent to 92,000 registrations, whereas Audi cemented its no. 3 position with 72,400 registrations and over 10 per cent growth versus 2014. Last year, the fourth place went to Ford (56,100, up by less than 2 per cent) which once more outperformed Renault (53,000, down by 4 per cent). Ranking further down the list were BMW, Peugeot, Citroen, Toyota and Mercedes. The champion of the highest growth dynamics in the top ten was again BMW with result pegged at 16 per cent.

# SAMOCCHODY CIĘŻAROWE

## TRUCKS

### PARK SAMOCCHODOWY

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz pierwszy korzystamy z danych nt. parku 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 CEP w ostatnich pięciu latach. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć. Dlatego analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych. Liczba nieaktualizowanych w ostatnich pięciu latach samochodów ciężarowych sięgnęła na koniec 2015 roku 913,8 tys. oraz 77,2 tys. ciągników samochodowych

W części parku aktualizowanej, pojazdów ciężarowych (samochodów dostawczych, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2015 roku było 2598,1, więcej o 2 proc. w stosunku do 2014 roku. Tempo przyrostu jest niższe niż w 2014 roku, gdy sięgnęło 3 proc., ale i tak wyższe od zanotowanego w 2012 roku, gdy park tych pojazdów powiększył się o 1,5 proc.

Spada udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku samochodowego i w 2015 roku osiągnął 13 proc., o 0,2 punktu proc. mniej niż w 2014 roku.

### Lekkie samochody dostawcze

Na koniec 2015 roku w części aktualizowanej parku, w Polsce było zarejestrowanych 1972,8 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 1,5 proc. więcej niż w 2014 roku.. Niemal połowa z nich (49 proc.) miała od jedenastu do

### THE FLEET

Putting this yearbook together, we are using for the very first time fleet data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based by 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 of the Central Register of Vehicles during the past five years. As we believe that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, our analyses focus solely on the updated vehicle fleet. The number of vehicles which were not updated during the last five years stood at 913,800 and 77,200 road tractors at end-2015.

Taking into account the updated part of the heavy-duty fleet (heavy vans, special-purpose vehicles, trucks and tractors, including tractor units), at end-2015, Poland was home to 2,598,100 such vehicles, what marks an increase by 2 per cent versus 2014. The growth rate was lower than in 2014 when it reached 3 per cent and higher than in 2012 when the fleet of heavy-duty vehicles was up by 1.5 per cent.

The share of trucks, special-purpose vehicles, road tractors and light commercial vehicles in total fleet is shrinking. The figure for 2015 stood at 13 per cent, or 0.2 percentage points less than in 2014.

### Light commercial vehicles

Records for the updated part of the fleet reveal that Poland was home to 1,972,800 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons at end-2015, i.e. more by 1.5 per cent than in 2014. Nearly half of them (49 per cent) were from 11 to 20 years old. The youngest up to four year old vehicles accounted for 13 per

Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalizowanych i ciągników drogowych w Polsce – 2015 rok [000 szt.]

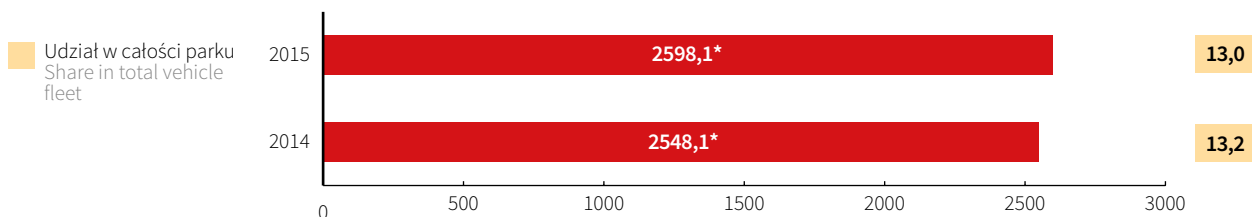
The fleet of registered LCVs, specialized vehicles, trucks and road tractors in Poland – 2015 year [000 units]

	Park pojazdów Vehicle fleet	W tym zaktualizowane* Including updated*
Dostawcze LCVs	2560,1	1972,8
Ciężarowe, specjalne i ciągniki drogowe Trucks, special-purpose vehicles and road tractors	1070,7	625,3
Razem Total	3630,8	2598,1

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated during last five years (2011-2015)

## Samochody ciężarowe, specjalne, osobowo-ciężarowe i ciągniki drogowe w Polsce [000 szt.] Trucks, special-purpose vehicles, LCVs and road tractors in Poland [000 units]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated during last five years (2011-2015)

dwudziestu lat. Najmłodsze, liczące do czterech lat samochody stanowiły 13 proc. tego parku aut. Udział najstarszej grupy, pojazdów ponad 20-letnich, wyniósł 10 proc.

Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (345,4 tys.), wielkopolskim (207,9 tys.) oraz śląskim (202,4 tys.). Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie (42,7 tys.), lubuskie (51,2 tys.) oraz podlaskie (52 tys.).

Wśród lekkich pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 81 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 11 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 6 proc. aut. Dwa proc. parku miało napęd opisany jako „inny”.

Użytkownicy indywidualni zarejestrowali 76,5 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 23,5 proc., ale w segmencie aut mających do czterech lat udział użytkowników z REGON-em sięgnął 70 proc. Auta ponad 20-letnie w 94 proc. użytkowane są przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych mających do czterech lat ponad 20-procentowy udział w rynku zdobył Fiat, przed Renault (12,5 proc.), Peugeotem (10,7 proc.), Volkswagenem (10 proc.) i Fordem (8,3 proc.).

W segmencie samochodów mających od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejsze marki to: Fiat (13,7 proc. udziału w segmencie), Renault (12,1 proc.), Volkswagen (9,6 proc.), Ford (8,4 proc.) i Citroen (8,2 proc.).

cent of total fleet. The share of the oldest category, that is vehicles more than two decades old, accounted for 10 per cent. The biggest number of registrations was declared for Mazowieckie (345,400), Śląskie (207,900) and Wielkopolskie (202,400) provinces, whereas the smallest fleets of light commercial vehicles were based in Opolskie (42,700), Lubuskie (51,200) and Podlaskie (52,000) provinces.

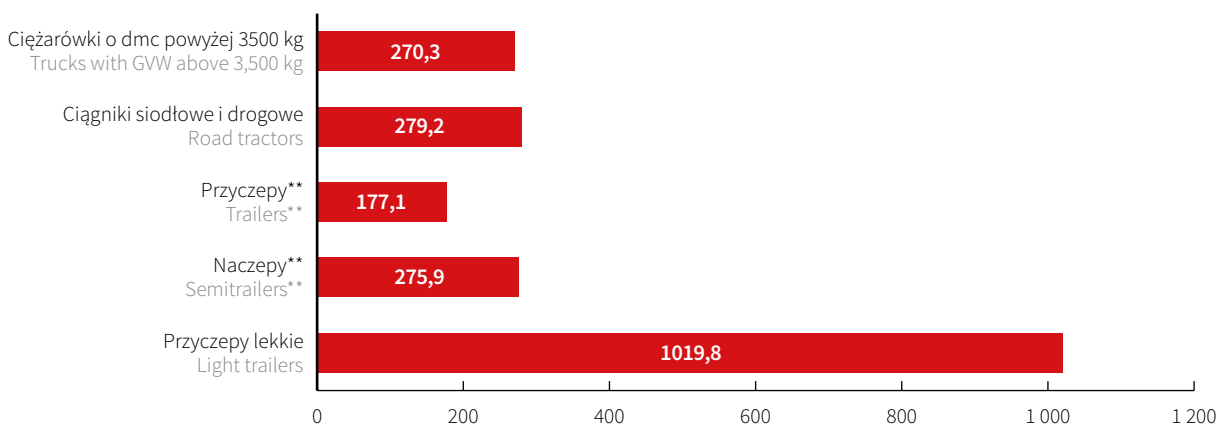
Most popular LCV versions are powered with diesel units. Vehicles with diesel engines accounted for 81 per cent of total fleet. 11 per cent of them were running on petrol and only 6 per cent were fitted with autogas conversions. 2 per cent of the fleet accounted for vehicles with “other” types of drive.

Individual users registered 76.5 per cent of total light commercial vehicles, whereas businesses had 23.5 per cent of share in registrations. Nevertheless, in the segment of up to four years old vehicles the share of entities holding a REGON number accounted for as much as 70 per cent. 94 per cent of more than two decade old vehicles are used by natural persons.

The leader among less than four years old commercial vehicles was Fiat with more than 20 per cent of market share. Coming up next was Renault (12.5 per cent), Peugeot (10.7 per cent), Volkswagen (10 per cent), and Ford (8.3 per cent).

Most popular makes in the segment of five to ten year old vehicles include Fiat (13.7 per cent of share in the segment), Renault (12.1 per cent), Volkswagen (9.6 per cent), Ford (8.4 per cent) and Citroen (8.2 per cent).

## Park transportowy\* w 2015 roku [000 szt.] Transport fleet\* in 2015 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

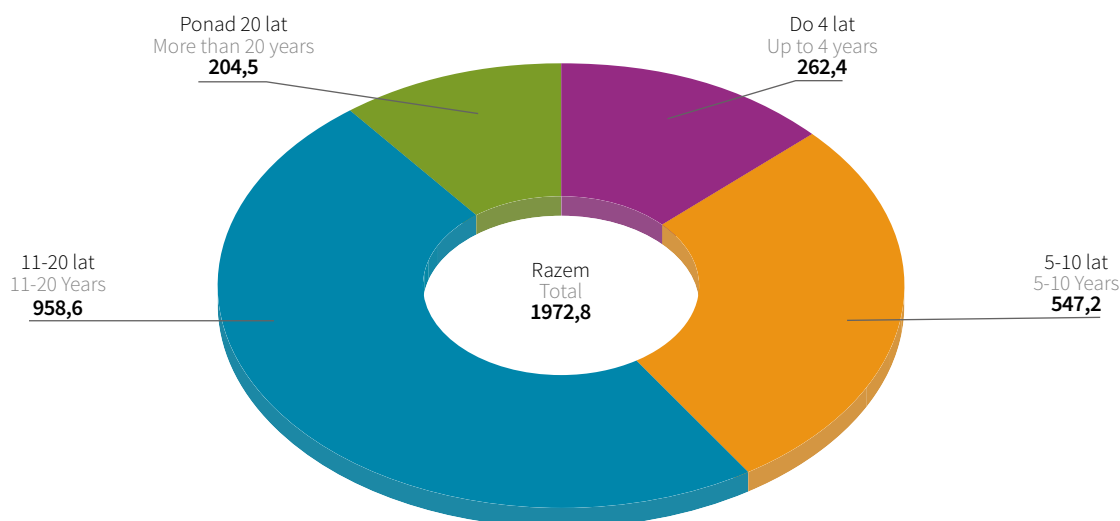
\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated during last five years (2011-2015)

\*\* ciężarowe i specjalne o dmc pow. 3500 kg  
trucks and special-purpose vehicles with GVW above 3.5 tons



## Struktura wiekowa lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony na koniec 2015 roku [000 szt.]

The age structure of LCVs with GVW of up to 3.5 tons at the end of 2015 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP \* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
Source: PZPM/CEP \* vehicles updated during last five years (2011-2015)

Średni wiek lekkiego samochodu dostawczego zarejestrowanego na koniec 2015 roku w aktualizowanej części całego parku, sięgał 11,9 roku, gdy mediana wynosiła 12 lat.

### Samochody ciężarowe

Na koniec 2015 roku było zarejestrowanych 625,3 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, ujmując tylko zaktualizowaną część parku, o 3,3 proc. więcej niż w 2014 roku. Największy, 37-procentowy udział w całości parku miały samochody mające od jedenastu do dwudziestu lat. Samochody w wieku od pięciu do dziesięciu lat miały 27 proc. udziału, najstarsze, ponad 20-letnie 19 proc., zaś najmłodsze, mające 4 lata lub mniej, 17 proc.

W 2015 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 435,1 tys. sztuk, o 5,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejsza była grupa licząca od jedenastu do dwudziestu lat (158,9 tys. pojazdów) oraz mająca od pięciu do dziesięciu lat (140,1 tys.). Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat liczyły 91,1 tys., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 45 tys.

Na firmy było zarejestrowane 43,5 proc. parku, reszta na osoby indywidualne. W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych sięgał 20 proc., aby w samochodach ponad jednościeletnich przekroczyć 75 proc.

W segmencie najmłodszych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z blisko 20-procentowym udziałem był DAF, przed Volvo (ponad 17 proc.) i MAN

The average age of a registered light commercial vehicle from the updated part of total fleet at end-2015 was 11.9 years, with the median age of 12 years.

### Heavy-duty vehicles

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2015, Poland was home to 625,300 registered trucks with GVW above 3.5 tons, i.e. more by 3.3 per cent than in 2014. The biggest share in total fleet (37 per cent) was held by 11 to 20 years old vehicles. Models aged from 5 to 10 years had 27 per cent of share, while the oldest ones - more than two decades old - 19 per cent versus 17 per cent for the youngest, four years and under vehicles.

In 2015, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW above 16 tons accounted for 435,100 vehicles, or 5.9 per cent more than the year before. Most numerous categories were formed by vehicles aged from 11 to 20 years (158,900 vehicles)

and from five to 10 years old (140,100). There were 91,100 youngest vehicles, under 4 years of age, and 45,000 of the oldest ones.

43.5 per cent of the fleet were vehicles registered by businesses, and the rest by individual users. The share of individual owners in the youngest age category stood at 20 per cent and exceeded 75 per cent for more than 11 years old vehicles.

Ranking first with nearly 20 per cent of market share in the segment of youngest trucks with GVW above 16 tons was DAF, ahead of Volvo (more than 17 per cent), and MAN (17 per cent). The leader of the five to 11 year old truck segment was MAN

**W 2015 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 435,1 tys. sztuk, o 5,9 proc. więcej niż rok wcześniej.**

**In 2015, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW above 16 tons accounted for 435,100 vehicles, or 5.9 per cent more than the year before.**

(17 proc.). W grupie ciężarówek mających od pięciu do jedenastu lat liderem został MAN (19 proc.), za nim znalazł się DAF (ponad 18 proc.) i Scania (niecałe 17 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (22,6 proc.), wielkopolskim (12,3 proc.) oraz Śląskiem (9,7 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,1 proc.), warmińsko-mazurskie i lubuskie (po 2,6 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,1 roku, przy medianie 10 lat.

### Ciągniki siodłowe

Na koniec 2015 roku, w zaktualizowanej części parku, zarejestrowanych było 277,4 tys. ciągników samochodowych o dmc równej lub większej od 16 ton.

Udział najstarszych, ponad 20-letnich wynosił 4 proc., zaś najmłodszych, mających do czterech lat sięgnął 28 proc. Najliczniejsze były ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat, stanowiąc 37 proc. całej grupy ciągników samochodowych. Średni wiek ciągników samochodowych wyniósł 8,8 roku (przy medianie 8 lat), gdy średni wiek samochodu ciężarowego sięgnął 13,5 roku, a mediana 12 lat. Samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony najczęściej zarejestrowano w województwach: mazowieckim (130,6 tys.), wielkopolskim (75,1 tys.) oraz śląskim (61,3 tys.). Najmniej takich samochodów zarejestrowały urzędy województw: opolskiego (13,4 tys.), lubuskiego (16,6 tys.) oraz warmińsko-mazurskiego (17,6 tys.).

(19 per cent), outperforming DAF (more than 18 per cent), and Scania (less than 17 per cent).

The biggest number of trucks with GVW above 16 tons were registered in Mazowieckie (22.6 per cent), Wielkopolskie (12.3 per cent) and Śląskie (9.7 per cent) provinces. On the opposite side were Opolskie (2.1 per cent), Warmińsko-mazurskie and Lubuskie (2.6 per cent each) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 11.1 years, with median age pegged at 10 years.

### Tractor units

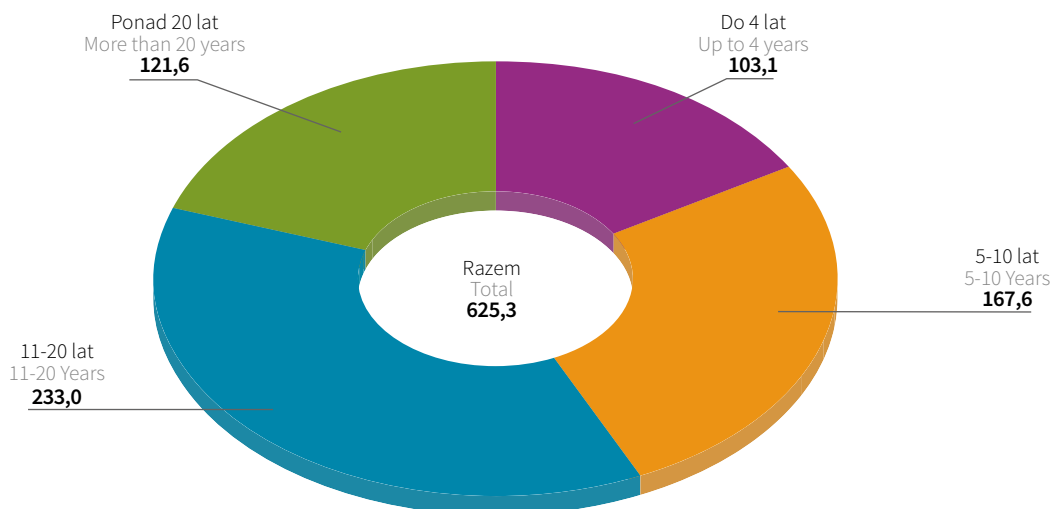
Data for the updated part of the fleet indicate that there were 277,400 road tractors with GVW equal or over 16 tons at end-2015. The share of the oldest, or more than two decade old tractor units stood at 4 per cent, while the figure for the youngest ones - up to 4 years ago - totalled 28 per cent. Most numerous were road tractors aged from 5 to 10 years which account for 37 per cent of total road tractor fleet. The average age of road tractors was 8.8 years (with median age at 8 years), while the average age of a truck was 13.5 years, with median age pegged at 12 years.

The biggest number of trucks with GVW above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (130,600), Wielkopolskie (75,100), and Śląskie (61,300) provinces, while the smallest number of such vehicles was registered by licensing and registration departments from Opolskie

**Na koniec 2015 roku w zaktualizowanej części parku pojazdów, liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych po raz pierwszy była większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych (kompletnych podwozi nie licząc ciągników).**

**Records for the updated part of the vehicle fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2015 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors) for the very first time.**

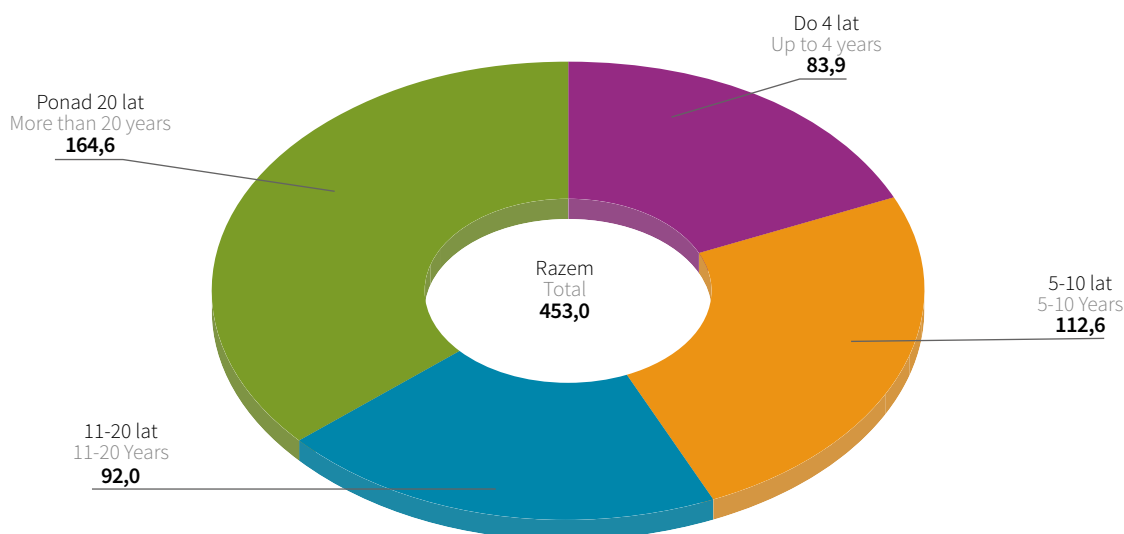
**Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony w tym ciągniki drogowe na koniec 2015 roku [000 szt.]**  
The age structure of trucks with GVW of more than 3.5 tons including road tractors at end-2015 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP \* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
Source: PZPM/CEP \* vehicles updated during last five years (2011-2015)

## Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony na koniec 2015 roku [000 szt.]

The age structure of trailers and semitrailers with GVW of more than 3.5 tons at end-2015 [in thou. units]



Źródło: PZPM/CEP \* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
Source: PZPM/CEP \* vehicles updated during last five years (2011-2015)

Na koniec 2015 roku w zaktualizowanej części parku pojazdów, liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych po raz pierwszy była większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych (kompletnych podwozi nie licząc ciągników). Odzwierciedla to inwestycje przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie międzynarodowym.

W podziale na formy własności, niemal 59 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki drogowe) należy do osób indywidualnych, zaś 41 proc. do firm.

W grupie samochodów ciężarowych mających do czterech lat najpopularniejszą marką jest MAN (na koniec 2015 roku miał 18,6 proc. tego segmentu), przed DAF-em (18 proc.) i Mercedese-Benz (17,3 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa znów przypada MAN (21 proc.) przed DAF-em (16,4 proc.) i Scanią (14 proc.).

### Przyczepy i naczepy

Na koniec 2015 roku w zaktualizowanej części parku, w Polsce było zarejestrowanych 453 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych (w tym 275,9 naczep ciężarowych i specjalnych) i 1 019,8 tys. przyczep lekkich. W tej ostatniej kategorii przyczep mających do czterech lat było 18 proc. całości, zaś najstarszych, ponad dwudziestoletnich 35 proc. Pozostałe kategorie wiekowe (od 5 do 10 lat i od 11 do 20 lat) miały po ponad 23 proc. udziałów.

(13,400), Lubuskie (16,600) and Warmińsko-mazurskie (17,600) provinces.

Records for the updated part of the vehicle fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2015 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors) for the very first time. This reflects investments made by hauliers that specialise in international road transport.

Split by type of ownership, nearly 59 per cent of trucks with GVW above 3.5 tons (including road tractors) belong to private individuals and 41 per cent are owned by companies.

The most popular make among trucks less than 4 years old was MAN (with 18.6 per cent of the segment at end-2015), ahead of DAF (18 per cent) and Mercedes-Benz (17.3 per cent). The leader in the 5 to 10 years old category is once more MAN (21 per cent), outperforming DAF (16.4 per cent) and Scania (14 per cent).

### Semi-trailers and trailers

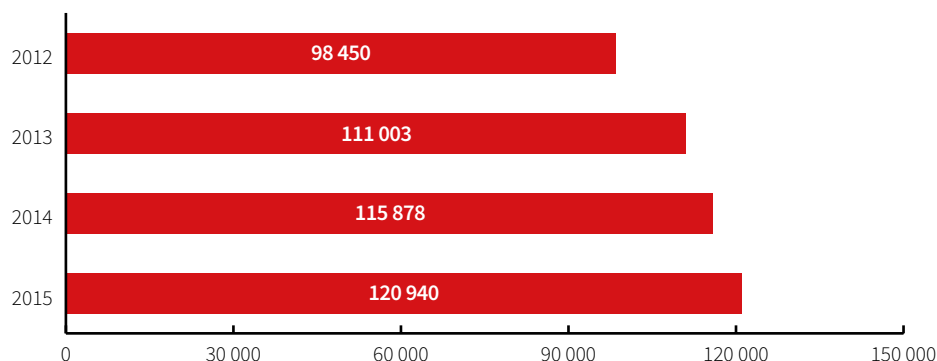
Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2015 Poland was home to 453,000 registered truck trailers and

semi-trailers as well as special-built trailers (including 275,000 heavyweight and special-purpose) and 1,019,800 light trailers. The latter age category of trailers which are under 4 years old had 18 per cent of share in total fleet, whereas the figure for the oldest ones (more than 20 years old) was 35 per cent. Other age categories (from 5 to 10 and from 11 to 20 years) had more than 23 per cent of share each.

**Na koniec 2015 roku w aktualizowanej części parku, w Polsce było zarejestrowanych 453 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych (w tym 275,9 naczep ciężarowych i specjalnych) i 1 019,8 tys. przyczep lekkich.**

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2015 Poland was home to 453,000 registered truck trailers and semi-trailers as well as special-built trailers (including 275,000 heavyweight and special-purpose) and 1,019,800 light trailers.

**Produkcja samochodów dostawczych, ciężarowych i ciągników samochodowych [szt.]**  
 Production of LCVs, Trucks and road Tractors [units]



Źródło: GUS  
 Source: CSO

Także w przypadku przyczep i naczep ciężkich, najliczniejsza jest grupa pojazdów ponad dwudziestoletnich. Jej udział przekroczył 36 proc., głównie za sprawą przyczep ciężarowych, których 75 proc. mieści się w tej kategorii wiekowej. Tak starych naczep jest 11 proc. całości, zaś udział najmłodszych naczep, mających do czterech lat przekracza 27 proc., gdy dla przyczep sięga 5 proc. Wśród naczep najliczniejszą grupę stanowią pojazdy w wieku od pięciu do dziesięciu lat z udziałem blisko 36 proc.

More than two decade old vehicles also dominate the heavy trailer and semi-trailer category. Their share exceeded 36 per cent, mainly as a result of truck trailers 75 per cent of which fit into this age category. Old trailers have 11 per cent of share in total fleet, while the figure for the youngest ones - aged under 4 years - stands well above 27 per cent and 5 per cent for semi-trailers. Most semi-trailers include five to ten year old vehicles which have nearly 36 per cent of share in total fleet.

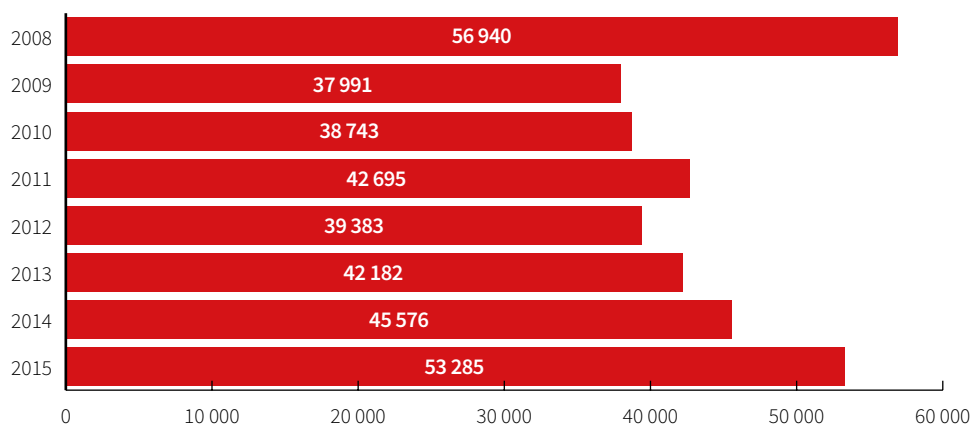
**PRODUKCJA**

W 2015 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 120 940 samochodów ciężarowych i ciągników drogowych, o 4,4 proc. więcej niż rok wcześniej. MAN nie podaje wielkości produkcji w Niepołomickiej fabryce, podobnie jak wytwarzający wojskowe samochody Jelcz SA, działający w ramach koncernu Huta Stalowa Wola. W ub.r. spółka DZT Fabryka Samochodów w Lublinie nie prowadziła produkcji dostawczych Honkerów Cargo, a jedynie terenowe Honkery 2000, których sprzedała 13 sztuk.

**MANUFACTURING**

Data of the CSO reveal that in 2015 manufacturing sites based in Poland produced 120,940 trucks and road tractors, i.e. more by 4.4 per cent than the year before. MAN does not disclose figures for its Niepołomice manufacturing facility just like Jelcz SA, a Huta Stalowa Wola company, the maker of military vehicles. Last year, DZT Fabryka Samochodów in Lublin discontinued production of Honker Cargo carriers. It focused exclusively on manufacturing of all-terrain Honkers 200 and marketed 13 of such vehicles.

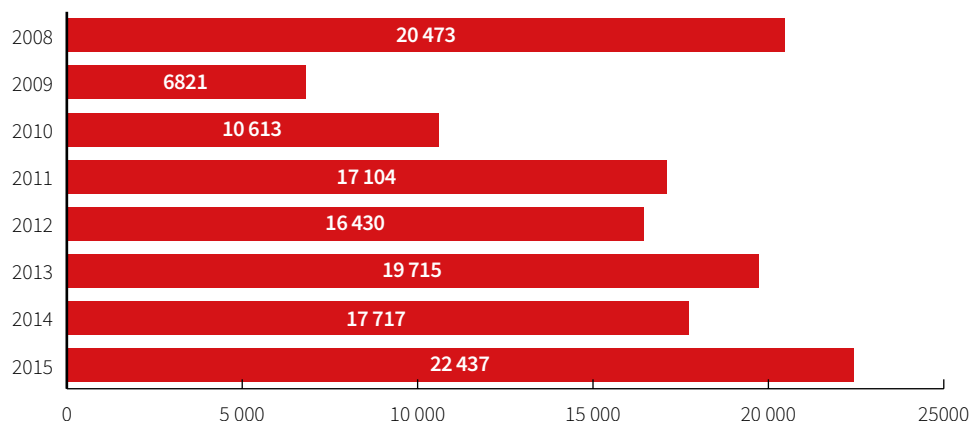
**Pierwsze rejestracje samochodów dostawczych w Polsce o dmc do 3,5 t [szt.]**  
 First registrations of LCVs with GVW up to 3.5 t [units]



Źródło: PZPM/CEP  
 Source: PZPM/CEP

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

First registrations of new CVs above 3.5 t including road tractors [units]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

## NOWE REJESTRACJE

### Samochody dostawcze

W 2015 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował spory, niemal 17-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do 53 285 aut. Było to dwukrotnie wyższe tempo wzrostu w stosunku do zanotowanego w 2014 roku i jest to najlepszy wynik od 2008 roku, gdy firmy zarejestrowały o 3,5 tys. aut więcej.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych poniżej 3,5 tony, rok zakończył się grudniowym rekordem, gdy zarejestrowano 6347 samochodów. Jest to najwyższy wynik jaki kiedykolwiek zanotowały statystyki PZPM. Grudniowy wynik był o 22,8 proc. lepszy od uzyskanego w grudniu 2014 roku.

W 2015 roku liderem rynku samochodów dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony tradycyjnie był Fiat, z wynikiem 12 012 zarejestrowanych aut, o 12,5 proc. więcej niż w 2014 roku. Pomimo wzrostu rejestracji, włoska marka nie utrzymała udziału

## NEW REGISTRATIONS

### LCVs

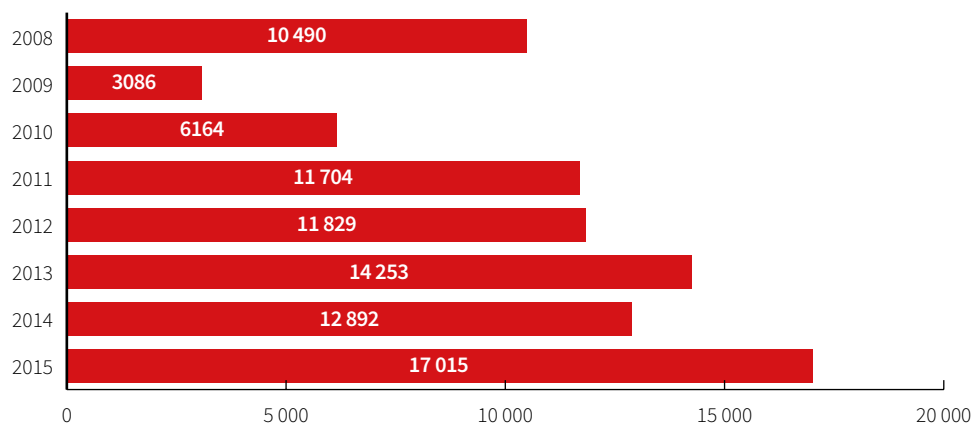
In 2015, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons demonstrated a dramatic surge by nearly 17 per cent (compared to the previous year) to 53,285 vehicles. The growth rate was doubled compared to the figure for 2014, marking the best performance since 2008 when companies registered 3,500 more vehicles.

PZPM analyses driven by data of the Central Register of Vehicles indicate that in terms of LCVs with the weight rating below 3.5 tons, the year ended with a bumper performance in December which saw 6,347 vehicle registrations. This is an all-time record among PZPM statistics. The result for December was higher by 22.8 per cent versus December 2014.

The 2015 leader on the market of LCVs with GVW below 3.5 tons was once more Fiat with 12,012 new registrations, more by 12.5 per cent than in 2014. Despite a surge in registrations, the Italian auto maker has not managed to retain its market share which shrunk by nearly one percentage point to 22.5 per

## Pierwsze rejestracje nowych ciągników siodłowych o dmc >3,5 tony [szt.]

First registrations of new road tractors with GVW > 3.5 t [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]

	2015	2014	Zmiana r/r Change y/y
MAN	4184	3173	31,9
DAF	3903	2870	36,0
Mercedes-Benz	3688	3316	11,2
Scania	3538	2436	45,2
Volvo	3303	2648	24,7
Iveco	2425	2127	14,0
Renault	1245	1018	22,3
Pozostałe   Others	151	129	17,1
<b>Razem   Total</b>	<b>22 437</b>	<b>17 717</b>	<b>26,6</b>

Źródło: PZPM/CEP  
 Source: PZPM/CEP

w rynku, który zmalał o blisko punkt procentowy do 22,5 proc. Na drugim miejscu uplasował się Renault (7649, wzrost o 20,8 proc.), który wyprzedził Peugeota (5272, wzrost o 12,3 proc.) i Forda (5230, wzrost o 24,1 proc.). Piątą pozycję zajął Volkswagen z wynikiem 4804 aut, czyli o 20,1 proc. więcej niż w 2014 roku.

Szóste miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (3628 sztuk, o 14,3 proc. więcej niż rok wcześniej). Kolejne miejsca zajęły: Citroen (3612, wzrost o 15,4 proc.), Iveco (3260, wzrost o 58,2 proc.), Opel (2594, wzrost o 52,8 proc.) i Dacia, która pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 1916 rejestracji, poprawionym w stosunku do 2014 roku o 15,1 proc.

W całym 2015 roku najpopularniejszymi modelami okazały się: Fiat Ducato (8116 sztuk), renault Master (6078), Iveco Daily (3256), Peugeot Boxer (3093) i Mercedes-Benz Sprinter (2545). Według Związku Polskiego Leasingu leasing samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2015 roku objął 42,6 tys. sztuk wartości 3,5 mld zł. Jest to ponad 22-procentowy spadek w stosunku do 2014 roku, gdy wartość leasingu sięgnęła blisko 4,5 mld zł. ale wliczając wartość leasingowanych samochodów z tzw. kratką.

cent. Ranking second was Renault (7,649; a rise by 20.8 per cent) which outranked Peugeot (5,272; up by 12.3 per cent) and Ford (5,230; up by 24.1 per cent). The fifth place was taken by Volkswagen with 4,804 vehicles, that is, 20.1 per cent more versus 2014.

The sixth position went to Mercedes-Benz (3,628 vehicles; more by 14.3 per cent than the year before). Further down the list were Citroen (3,612; up by 15.4 per cent), Iveco (3,260; up by 58.2 per cent), Opel (2,594; up by 52.8 per cent) and Dacia which came last in the top ten with 1,916 registrations, a result higher versus 2014 performance by 15.1 per cent.

Most popular models in 2015 included Fiat Ducato (8,116 vehicles), Renault Master (6,078), Iveco Daily (3,256), Peugeot Boxer (3,093) and Mercedes-Benz Sprinter (2,545).

According to the Polish Leasing Association, the lease of delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons in 2015 covered 42,600 LCVs valued at PLN 3.5 billion, what marks a decrease by more than 22 per cent versus 2014 when the lease value stood at nearly PLN 4.5 billion, inclusive of leased passenger cars with CV type-approval.

**Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc >16 t [szt.]**  
 First registrations of new HCVs with GVW > 16 t [units]

	2015	2014	Zmiana r/r Change y/y
DAF	3820	2784	37,2
MAN	3695	2478	49,1
Scania	3538	2436	45,2
Volvo	3294	2633	25,1
Mercedes-Benz	3244	2859	13,5
Iveco	1444	1201	20,2
Renault	1168	928	25,9
Pozostałe   Others	33	42	-21,4
<b>Razem   Total</b>	<b>20 236</b>	<b>15 361</b>	<b>31,7</b>

Źródło: PZPM/CEP  
 Source: PZPM/CEP

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

First registrations of new trucks with GVW 3.5-16 t [units]

	2015	2014	Zmiana r/r Change y/y
Iveco	977	925	5,6
MAN	486	693	-29,9
Mercedes-Benz	430	452	-4,9
DAF	78	85	-8,2
Renault	77	89	-13,5
Mitsubishi Fuso	48	29	65,5
Volkswagen	20	21	-4,8
Pozostałe   Others	53	51	3,9
<b>Razem   Total</b>	<b>2169</b>	<b>2345</b>	<b>-7,5</b>

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

### Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2015 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 22 437 sztuk, to jest o 26,6 proc. więcej niż w 2014 roku. Wynik był bliski rekordowego 2007 roku, kiedy zarejestrowano 22 682 pojazdy.

W segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 20 236 sztuk, o 31,7 proc. więcej niż w 2014 roku.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 17 015 sztuk, o 32 proc. więcej niż rok wcześniej. Stanowiły one 87 proc. rynku, o 2 punkty proc. więcej niż rok wcześniej.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc większym od 3,5 tony był MAN (4184), przed DAF (3903) i Mercedes-Benz (3688). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF (3820), MAN (3695) i Scania (3538).

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc od 16t ton najczęściej rejestrowanymi były pojazdy marki DAF (3435), MAN (3128) i Volvo (2824).

### Truck registrations

In 2015, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight above 3.5 tons covered 22,437 vehicles, i.e. 26.6 per cent more than in 2014. Such performance is very close to the record-breaking result for 2007 which saw 22,682 LCV registrations.

Registrations of trucks with GVW equal or bigger than 16 tons accounted for 20,236 vehicles, what means they were up by 31.7 per cent on a previous year.

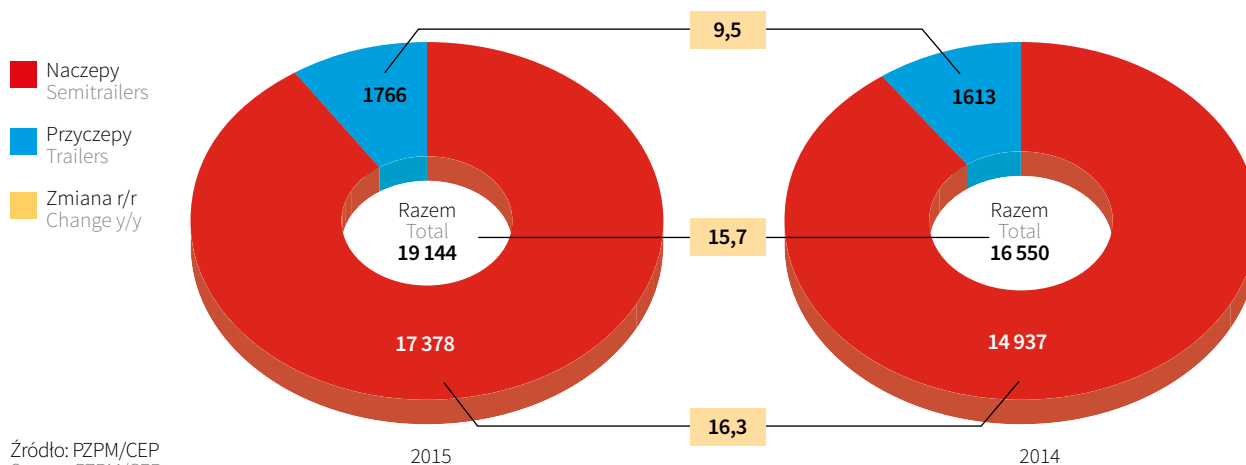
The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 17,015 units; up by 32 per cent compared to the previous year. This figure corresponds to 87 per cent of market share and marks an increase by nearly 2 percentage points versus the previous year.

The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVW over 3.5 tons was MAN (4,184), ahead of DAF (3,903) and Mercedes-Benz (3,688). Top brands in the heaviest segment - trucks with 16 ton GVWR and above were DAF (3,820), MAN (3,695), and Scania (3,538).

Most registered new tractor units with GVWR up to 16 tons and over were DAF (3,820), MAN (3,695) and Scania (3,538).

## Pierwsze rejestracje nowych przyczep i naczep o dmc > 3,5 tony [szt.]

First registrations of new trailers and semitrailers with GVW > 3.5 t [units]

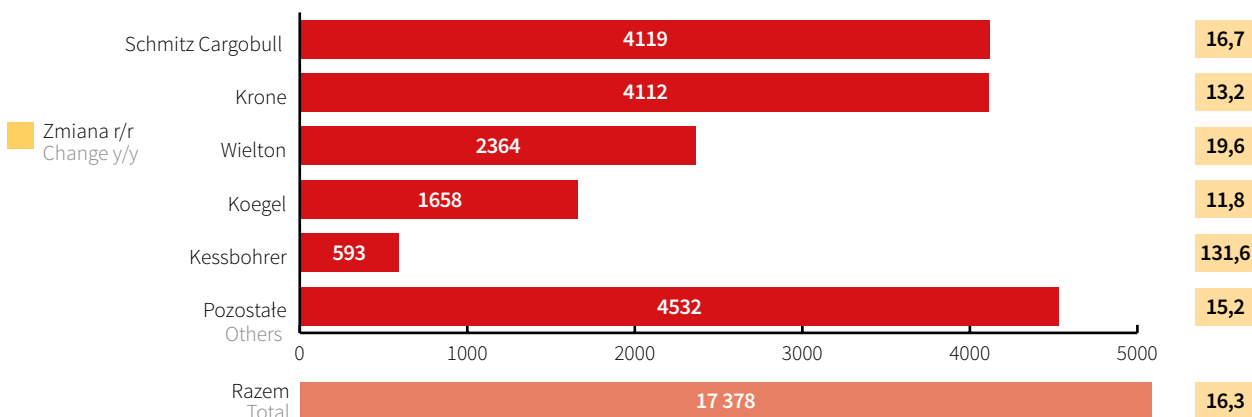


Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP



## Pierwsze rejestracje nowych naczep o dmc > 3,5 tony w 2015

### First registrations of semitrailers with GVW > 3.5 t in 2015



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

Także z danych ZPL wynika, że branża transportowa zwiększyła zakupy w 2015 roku. Wartość wyleasingowanych 7,7 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła o 9,2 proc. do ponad 2 mld zł. Do tego leasingiem objęto 21,3 tys. ciągników siodłowych wartości 6,7 mld zł. Jest to o 1,5 mld zł (30,1 proc.) więcej niż w 2014 roku.

Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2015 roku 11,4 mld zł i była o dwa miliardy zł większa niż w 2014 roku i o blisko 4 mld zł mniejsza od wartości wyleasingowanych samochodów osobowych.

### Rejestracje przyczep i naczep

W 2015 roku urzędy zarejestrowały także (bez rejestracji czasowych) ponad 67,1 tys. (przyrost niemal 18-procentowy) nowych przyczep i naczep, w tym 19,1 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 15,7 proc. więcej niż w 2014 roku. Rejestracje

Data of the Polish Leasing Association confirm that the transport sector increased its procurements in 2015. The value of 7,700 leased trucks with GVWR above 3.5 tons went up by 9.2 per cent to more than PLN 2 billion. In addition, there were 21,300 tractor units valued at 6.7 billion covered by lease plans, what marks a result higher by PLN 1.5 billion (30.1 per cent) versus 2014.

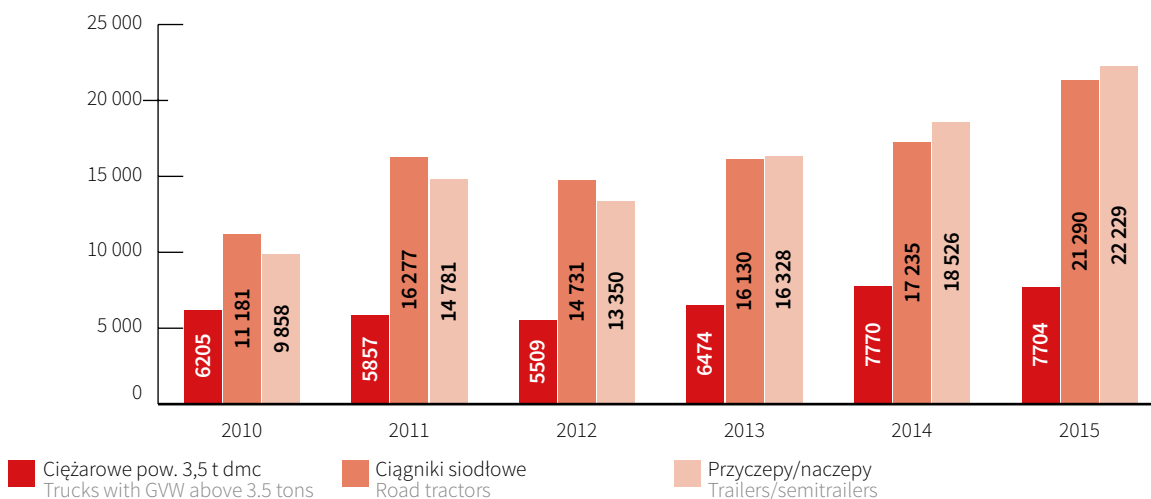
Total value of leased trucks with Gross Vehicle Weight Rating above 3.5 tons, tractor units and semi-trailers totalled PLN 11.4 billion in 2015 and was higher by almost PLN 2 billion than in 2014 and lower by nearly PLN 4 billion than the value of leased passenger cars.

### Registrations of semi-trailers and trailers

In 2015, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) over 67,100 trailers and semi-trailers, including 19,100 with GVWR above 3.5 tons, i.e. more by 15.7 per cent versus 2014. Registrations of trailers with GVWR above 3.5 tons

### Leasing samochodów ciężarowych [szt.]

Leasing of trucks [units]



Źródło: ZPL  
Source: ZPL



samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony zbliżyły się do 1,8 tys. i były na poziomie o 9,5 proc. wyższym niż rok wcześniej, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 17,4 tys. i były większe o 16,3 proc. w stosunku do 2014 roku.

Z naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie

(w tym kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano blisko 10,1 tys. takich naczep (niemal 17-procentowy wzrost), co dało im 58 proc. rynku.

Na drugim miejscu utrzymały się wywrotki, których zarejestrowano ponad 2,6 tys. sztuk, o 26,6 proc. więcej niż w 2014 roku. Ten typ naczep zajął 15,2 proc. rynku. Trzecia

z najpopularniejszych kategorii były furgony (2,3 tys., o 6 proc. więcej niż rok wcześniej), w tym znalazło się 1,9 tys. chłodni oraz 25 izoterm. Pozostałe 372 sztuki to furgony uniwersalne lub inne oraz cysterny i silosy.

Wśród producentów naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie objął Schmitz Cargobull z wynikiem 4119 pojazdów, o 7 sztuk wyprzedzając Krone. Obie marki zdobyły po 23,7 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 13,6-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 2364 naczep. Trzy pierwsze marki odnotowały wzrost rejestracji na poziomie (odpowiednio) 16,7 proc., 13,2 i 19,6 proc. Z pierwszej piątki najstąbiej rósł Kogel (11,8 proc. do 1658 sztuk), natomiast dynamiką wyróżnił się Kessbohrer, uzyskując 131,6 proc. wzrostu do 593 naczep.

Wartość leasingowanych w 2015 roku 22,2 tys. przyczep i naczep przekroczyła 2,73 mld zł i była większa niż w 2014 roku o ponad 0,4 mln zł (wzrost o 18,3 proc.).

**Wartość leasingowanych w 2015 roku 22,2 tys. przyczep i naczep przekroczyła 2,73 mld zł i była większa niż w 2014 roku o ponad 0,4 mln zł (wzrost o 18,3 proc.).**

**The value of 22,200 leased semitrailers and trailers exceeded PLN 2.73 billion in 2015 and was higher by more than PLN 0.4 million versus 2014 (up by 18.3 per cent).**

came close to 1,800 and were up by 9.5 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVWR above 3.5 tons fetched 17,400 and was higher by 16.3 per cent compared to 2014.

Most semi-trailers with GVWR above 3.5 tons accounted for platform and box trucks (including curtainside and sheeted trucks) whose registrations accounted for nearly 10,100 of such semi-trailers (up by nearly 17 per cent), and secured them 58 per cent of the market share.

Ranking second were tipper trucks with more than 2,600 registrations which were up by 26.6 per cent compared to 2014. This type of semi-trailers accounted for 15.2 per cent of the market. Heavy vans (2,300; up by 6 per cent on a year earlier, including 1,900 refrigerated vans and 25 vans for isothermal transportation) were

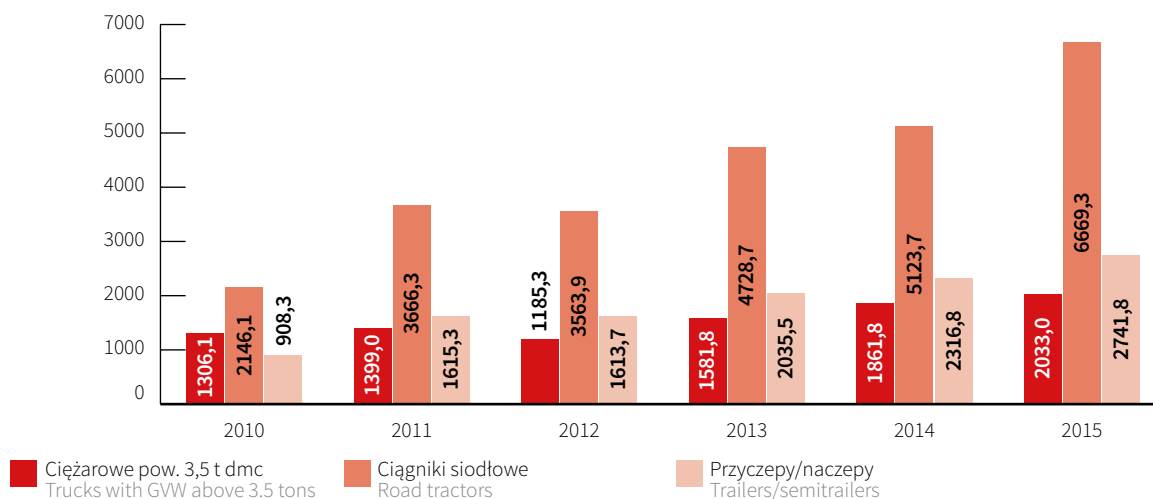
the third most popular category. The remaining 372 vehicles were all-purpose and other vans as well as tanker trucks and silo trucks.

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVWR above 3.5 tons was Schmitz Cargobull with 4,119 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone. Both brands held 23.7 per cent of market share. Ranking third with 13.6 per cent of share was Wielton with 2,364 semi-trailer registrations. All three top brands reported a surge in registrations at 16.7, 13.2 and 19.6 per cent, respectively. The weakest growth in the top 5 was reflected by Kogel (11.8 per cent to 1,658 vehicles), whereas the highest dynamics was demonstrated by Kessbohrer with 131.6 per cent of growth to 593 semi-trailers.

The value of 22,200 leased semitrailers and trailers exceeded PLN 2.73 billion in 2015 and was higher by more than PLN 0.4 million versus 2014 (up by 18.3 per cent).

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

The value of leased trucks, tractors, trailers and semitrailers [in PLN m]



Źródło: ZPL  
Source: ZPL

# NADWOZIA ORAZ NACZEPY I PRZYCZEPY SAMOCHODOWE

## AUTO BODIES, SEMI-TRAILERS AND TRAILERS

Producenci nadwozi samochodowych dzielą się na trzy niezależne segmenty: firm specjalizujących się w przeróbkach aut dostawczych, zabudowach na podwoziach ciężarowych oraz produkcji przyczep i naczep. Wszystkie fabryki i warsztaty tej branży, których w Polsce jest kilkaset, zatrudniają ok. 10 tys. osób i mają rocznie do 6 mld zł przychodów – tyle osiągnęły w 2008 roku. Tego wyniku nie udało się poprawić w roku ubiegłym.

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

Osiem z nich należy do PZPM: Alu Trans System sp. z o.o.; Carpol sp. z o.o.; The European Van Company (Alu Van, Poly Van i Poly Pan); Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR Auto; Tramp Przedsiębiorstwo Jan i Janina Mikusz sp. j. i Wielton SA. Członkowie PZPM zatrudniają ponad tysiąc pracowników.

Polski rynek nadwozi samochodów dostawczych i lekkich ciężarowych, których w Polsce kupowanych jest ok. 40-50 tys., liczy ok. 15 tys. sztuk i wart jest ok. 600-800 mln zł. W tym segmencie rynku przerabianych

lub modyfikowanych jest od 20 do 30 proc. kupionych aut dostawczych, co jest stosunkowo wysokim odsetkiem, zwłaszcza w porównaniu z państwami nordyckimi. Działa w nim ponad 100 firm, które zatrudniają ponad 5 tys. pracowników. Z powodu znacznych fluktuacji popytu, przedsiębiorstwa muszą wykazywać się bardzo dużą elastycznością. Największą spośród firm tego segmentu jest AMZ Kutno, którego roczne obroty wynoszą 50-120 mln zł. Pięć kolejnych firm uzyskuje przychody roczne na poziomie od 10 do 50 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2015 roku w Polsce zakupiono 5,4 tys. podwozi ciężarowych (o dmc powyżej 3,5 tony) i tyleż nadwozi, w tym ok. 1400 kontenerowych, 600 specjalnych i ok. 150 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na 60-80 mln zł.

Auto bodybuilders form three distinctive segments: companies specialising in LCV conversions, bodyworks for chassis cabs as well as production of trailers and semitrailers. All several hundred Polish manufacturing facilities and operations from the sector have the combined employment level of approx. 10,000 people and generate annual revenue of up to PLN 6 billion, a figure comparable to 2008. The industry failed to improve its performance last year.

Poland is home to approx. ten leading light coachbuilders and eight heavy bodybuilders who also specialise in semi-trailers. Bodywork production has major social impact. Polish

bodybuilding companies manufacture ambulances and fire engines.

Eight players from this sector are PZPM members: Alu Trans System sp. z o.o.; Carpol sp. z o.o.; The European Van Company (Alu Van, Poly Van and Poly Pan); Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR Auto; Tramp Przedsiębiorstwo Jan i Janina Mikusz sp. j., and Wielton SA. Their combined headcount exceeds one thousand.

Estimated at about 15,000 vehicles, the Polish bodywork market for LCVs and heavy-duty trucks whose domestic sales account for approx. 40,000-50,000 vehicles is worth around PLN. 600-

800 million. The segment is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a rather high figure compared to the Nordic countries. The sector is home to over 100 players employing over 5,000 staff members. Significant fluctuation in take-up forces all companies from this industry to demonstrate high flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover totals PLN 50-120 million, whereas five other players generate the annual revenue of PLN 10 to 50 million.

The second segment is dedicated to truck chassis conversions. 5,400 truck chassis cabs (with GVW above 3.5 tons) and the same number of bodies were sold in Poland in 2015, including around 1,400 box bodies, 600 special-purpose bodies and approx. 150 coachworks manufactured overseas. The value

**Wszystkie fabryki i warsztaty tej branży, których w Polsce jest kilkaset, zatrudniają ok. 10 tys. osób i mają rocznie do 6 mld zł przychodów – tyle osiągnęły w 2008 roku. Tego wyniku nie udało się poprawić w roku ubiegłym.**

**All several hundred Polish manufacturing facilities and operations from the sector have the combined employment level of approx. 10,000 people and generate annual revenue of up to PLN 6 billion, a figure comparable to 2008. The industry failed to improve its performance last year.**

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep. Pomimo dużej wartości produkcji naczep ok. 4 mld zł, zatrudnienie jest podobne do nadwoziowców specjalizujących się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest jednak materiałochłonność. W 2015 roku w Polsce klienci kupili 17 378 naczep o dmc pow. 3,5t. Operujący na tym rynku przedsiębiorcy muszą wykazywać się dużą elastycznością i podążać za zmieniającymi się zamówieniami klientów. Wielkość tego rynku kształtują w dużej mierze wcześniejsze sprzedaże ciągników siodłowych. Po bardzo dużym załamaniu ich popytu w 2009 roku, o 70 procent w zaledwie dwanaście miesięcy, polski rynek nowych naczep (według pierwszych rejestracji) spadł wtedy do 4,9 tys. szt. W dwóch następnych latach bardzo silnie odbudowywał się. W 2010 roku jego wzrost wyniósł 41% a w 2011 – 72%. Od tamtej pory, poza lekkim zahamowaniem, przy już wyższym poziomie w 2012 roku, kiedy osiągnął 11,6 tys. szt., cały czas rozwija się przy dwucyfrowym tempie wzrostu. W ostatnim roku sięgnął 17,4 tys. szt. (+16%). Rynek przyczep ciężarowych o dmc pow. 3,5t również rośnie, chociaż mniej dynamicznie. W 2009 roku stanowiły one 15% liczby naczep i zarejestrowano ich 0,9 tys. W następnych dwóch latach zyskiwały 44% i 24%, później ich dynamika wygasła i osiągały 0,4% - 2,3% wzrostu. W 2015 roku osiągnęły 1766 szt. . Największą w Polsce i należącą do dziesięciu wiodących producentów w Europie firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2015 roku przychody ze sprzedaży grupy przekroczyły 630 mln zł.

of this sub-market has been estimated at PLN 60-80 million. Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. Despite the major production value of semi-trailers (approx. PLN 4 billion), the employment level in the sector is comparable to that of bodybuilders specialising in LCV coachwork. On the other hand, this production profile is much more material-intensive. In 2015, Polish customers bought 17,378 semi-trailers with GVW above 3.5 tons. Entrepreneurs operating in this segment must demonstrate major flexibility to keep with the fluctuating customer demand. The size of this market is largely driven by previous sales of semi-trailers. After the collapse in demand in 2009 which went down by 70 per cent in just 12 months, the Polish market for new semi-trailers (by first registrations) shrunk to 4,900 units. It regained momentum during the next two years and in 2010 demonstrated growth at 41% and by 72% in 2011. Ever since that time, save for a mild downturn, it continues its two-digit growth. The market went up in 2012 to 11,600 units, and fetched 17,400 units (+16%) last year. The market for heavy-duty trailers with GVW above 3.5 tons is also up, although its growth is less dramatic. In 2009, heavy-duty trailers with 900 registrations accounted for 15% of total trailers. Their number went up to 44% and 24% over the next two years to later see a slump in dynamics and fetch growth pace at 0.4% to 2.3 per cent. Trailer registrations in 2015 accounted for 1,766 units. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in this segment in Poland which ranks among ten leading European producers. In 2015, the group's sales revenue exceeded PLN 630 million.

# AUTOBUSY BUSES

## PARK AUTOBUSÓW

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz pierwszy 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 pięciu latach. W przypadku autobusów jest to 34,6 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 autobusów dla całego parku zarejestrowanych pojazdów jak i jego części zaktualizowanej. W kolejnych analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych. Aby ułatwić porównanie z poprzednimi latami, w jednej z tabel podajemy także wielkość ubiegłorocznego parku wszystkich pojazdów w wersji zaktualizowanej.

W 2015 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 74,9 tys.

sztuk i była o 2,5 proc. większa niż rok wcześniej. Średni wiek autobusu w aktualizowanym parku sięgnął 15,1 roku, zaś mediana wyniosła równe 15 lat.

W podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2015 roku 4,9 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 70 tys., w tym o dmc powyżej 16 ton 36,5 tys. Jest to najliczniejsza grupa autobusów.

W przypadku najmłodszego taboru, w wieku do czterech lat, dominowały autobusy o dmc powyżej 3,5 tony – było ich 7,5 tys.,

## BUS FLEET

Putting this yearbook together, we are tapping into, for the very first time, data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are driven by 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 during the past five years. This group covered 34,600 buses. We suspect that many of these vehicles

are actually not driven on Polish roads anymore and most of them fail to exist at all.

In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure for all registered vehicles and the updated section of the total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet. In order to facilitate comparisons of data with records for previous years, a table below depicts the updated size of last year's total vehicle fleet.

In 2015, the number of buses updated and registered in Poland totalled 74,900 and was higher by 2.5 per cent than a year earlier. The average age of Polish buses stood at 15.1 years, while the median age totalled 15 years.

Split by the maximum authorised mass, the number of registered buses with GVW less or equal to 3.5 tons stood at 4,900 at end-2015, whereas the figure for buses with GVW above 3.5 tons totalled 70,000 and 35,500 for buses with GVW above 3.5 tons, which form the largest bus category.

The youngest segment, four years and under, was dominated by buses with GVW above 3.5 tons whose number stood at

**W 2015 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 74,9 tys. sztuk i była o 2,5 proc. większa niż rok wcześniej. Średni wiek autobusu w aktualizowanym parku sięgnął 15,1 roku, zaś mediana wyniosła równe 15 lat.**

**In 2015, the number of buses updated and registered in Poland totalled 74,900 and was higher by 2.5 per cent than a year earlier. The average age of Polish buses stood at 15.1 years, while the median age totalled 15 years.**

Park zarejestrowanych autobusów w Polsce - 2015 rok [000 szt.]  
Registered buses in Poland - 2015 year [000 units]

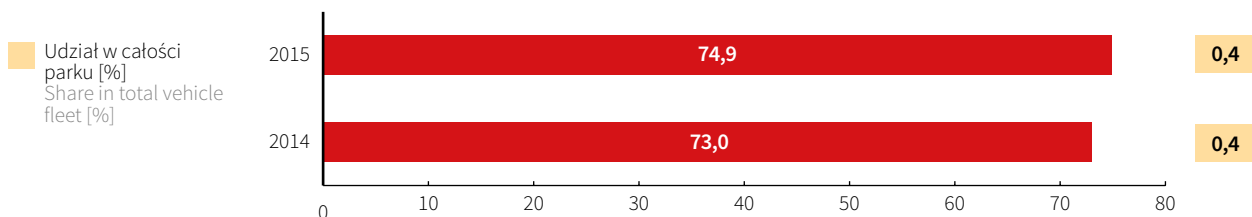
	Park autobusów Bus fleet	W tym zaktualizowane Including updated
Autobusy Buses	109,4	74,9

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated during last five years (2011-2015)

## Liczba pojazdów zaktualizowanych\* w parku autobusów w Polsce – stan na koniec roku [000 szt.]

### Number of updated\* vehicles in the registered bus fleet in Poland as of the end of the year [000 units]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated during last five years (2011-2015)

gdy mających dmc 3,5 tony lub mniejszą zarejestrowano 0,07 tys. W tej kategorii wiekowej widoczna jest największa dominacja ciężkich autobusów, które są blisko dwa razy liczniejsze od modeli o dmc od ponad 3,5 tony do poniżej 16 ton.

W segmencie autobusów mających od pięciu do dziesięciu lat (13,8 tys.), pojazdów najlżejszych o dmc nie przekraczającym 3,5 tony było 0,8 tys., gdy cięższych 13,8 tys. Jest to jedyny segment, w którym najwięcej jest pojazdów o dmc od 3,5 do 16 ton (7,2 tys.).

W segmencie wiekowym 11-20 lat, który jest najliczniejszy (35,8 tys.) autobusów najlżejszych było 3,8 tys., zaś cięższych 32,1tys., z czego niemal tyle samo przypadało na pojazdy o dmc poniżej jak i powyżej 16 ton (odpowiednio 15,9 tys. i 16,2 tys.).

Wśród ponad dwudziestoletnich autobusów pojazdy o dmc do 3,5 tony liczyły 0,3 tys., a cięższe modele 17,4 tys. Ten segment jest drugi pod względem liczności.

7,500. Meanwhile, 70 buses with GVW equal or less than 3.5 tons were registered during this period. Domination of heavy buses is evident in this age category. Such models nearly twice outnumber models with GVW over 3.5 tons to less than 16 tons.

**W segmencie autobusów mających od pięciu do dziesięciu lat (13,8 tys.), pojazdów najlżejszych o dmc nie przekraczającym 3,5 tony było 0,8 tys., gdy cięższych 13,0 tys. Jest to jedyny segment, w którym najwięcej jest pojazdów o dmc od 3,5 do 16 ton (7,2 tys.).**

**The segment of buses aged from five to 10 years (13,800) featured 800 lightest vehicles with GVW less than 3.5 tons and 13,000 heavier ones. It's the sole segment clearly dominated by vehicles with GVM from 3.5 to 16 tons (7,200).**

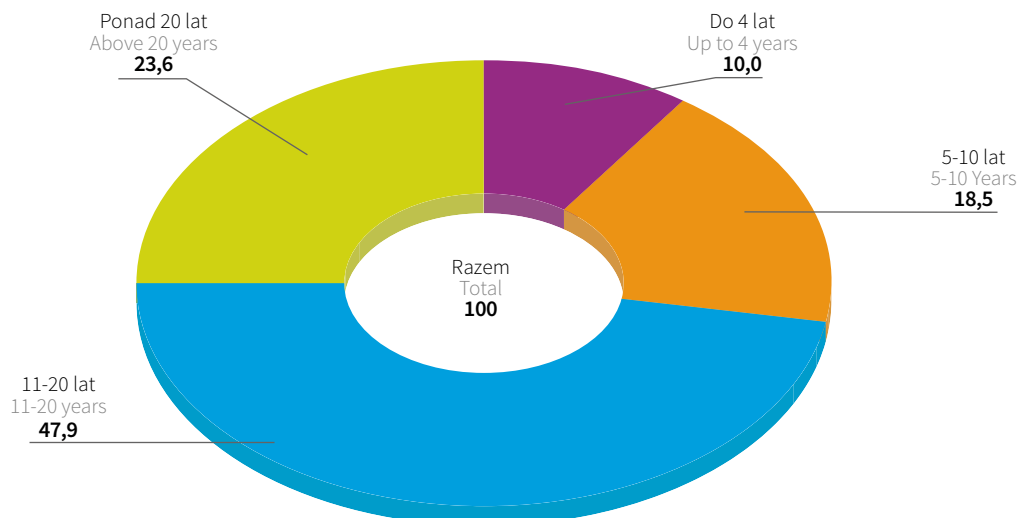
The segment of buses aged from five to 10 years (13,800) featured 800 lightest vehicles with GVW less than 3.5 tons and 13,800 heavier ones. It's the sole segment clearly dominated by vehicles with GVM from 3.5 to 16 tons (7,200).

The 11-20 years old segment which is also the largest (35,800) included 3,800 lightest buses and 32,100 heaviest models with nearly the same proportions illustrating the share of vehicles with GVW above and below 16 tons (15,900 and 16,200, respectively). Vehicles with GVW

up to 3.5 tons accounted for 300 of more than 20 years old buses, while the number of heavier models stood at 17,400. This is the second most numerous segment.

## Struktura wiekowa autobusów o dmc powyżej 3,5 t w 2015 roku [%]

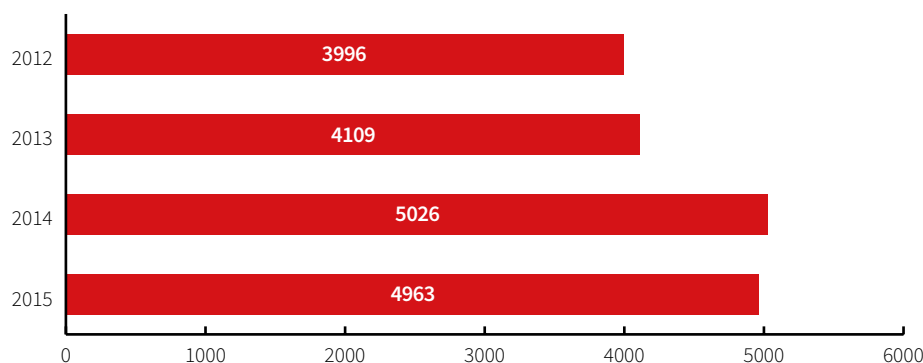
### The age structure of buses with GVW over 3.5t in 2015 [%]



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated during last five years (2011-2015)

## Produkcja autobusów w Polsce [szt.] Bus production in Poland [units]



Źródło: GUS  
Source: CSO

### Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów jest Mercedes-Benz. W liczącej 7,5 tys. sztuk grupie pojazdów najmłodszych, mających do czterech lat, ta niemiecka marka ma 33,2 proc. udziału. Za nią znajduje się Solaris z 21,3-proc., MAN i Autosan (po 5,2 proc.) oraz Solbus (4,2 proc.).

W grupie autobusów liczących od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zdobył 33,5 proc. rynku (na 14 tys.), wyprzedzając Solarisa (12,8 proc.), Autosana (7,8 proc.), MAN (5,5 proc.) i Volkswagena (4,6 proc.). Jelcz znalazł się dopiero na szóstej pozycji z wynikiem 3,7 proc.

Największy park autobusowy znajduje się w woj. mazowieckim (12 tys.), małopolskim (8,3 tys.) i śląskim (7,0 tys.). Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie (na koniec 2015 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,5 tys. autobusów), opolskie (1,6tys.) i podlaskie (2 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

### PRODUKCJA

Według danych GUS w 2015 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały 4963 autobusy do przewozu dziesięciu osób lub więcej. Jest to wynik o 1,3 proc. gorszy niż uzyskany w 2014 roku. Dane GUS wskazują, że w 2015 roku średnio z fabryk wyjeżdżało miesięcznie 414 autobusów, gdy rok wcześniej było to 419 pojazdów. Na początku dekady miesięczna produkcja wynosiła 330-340 sztuk. GUS zastrzega, że niektóre dane mają charakter tymczasowy i mogą ulec zmianie.

### REJESTRACJE AUTOBUSÓW NOWYCH

Według danych PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2015 roku w Polsce zarejestrowano 1742 nowe autobusy, o 18,3 proc. więcej niż w 2014 roku. Wśród nich były 3 nowe autobusy o dmc mniejszej lub równej 3,5 ton, wobec 1 sztuki w 2014 roku. Autobusów typu mini o dmc większym od 3,5 tony zarejestrowano 695, o 24,8 proc. więcej niż w 2014 roku.

### Most popular makes and provinces

Poland's most popular bus brand is Mercedes-Benz. The German brand has 33.2 per cent of share among the youngest four years and under buses whose number totals 7,500. Just behind it ranked Solaris with 21.3 per cent, with MAN and Autosan (5.2 per cent each) and Solbus (4.2 per cent) right behind.

Mercedes-Benz raked in 33.5 per cent of share in the market (which features 14,000 vehicles), outperforming Solaris (12.8 per cent), Autosan (7.8 per cent), MAN (5.5 per cent) and Volkswagen (4.6 per cent). Jelcz secured the low sixth position with share pegged at 3.7 per cent.

The biggest bus fleet is based in Mazowieckie (12,000), Małopolskie (8,300) and Śląskie provinces (7,000), whereas the smallest one has been declared for Lubuskie (1,500 buses registered at end-2015 according to updated records), Opolskie (1,600) and Podlaskie (2,000) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

### MANUFACTURING

Data of the Central Statistical Office reveal that 4,963 buses with 10 or more seats rolled down the assembly lines of manufacturing sites based in Poland in 2015, what marked a result higher by 1.3 per cent versus 2014. Data of the Central Statistical Office (GUS) indicate that 41 buses a month were manufactured on average by local factories versus 419 vehicles a year before. At the beginning of the decade monthly production accounted for 330-340 buses. The CSO warns that some data are temporary and may be subject to change.

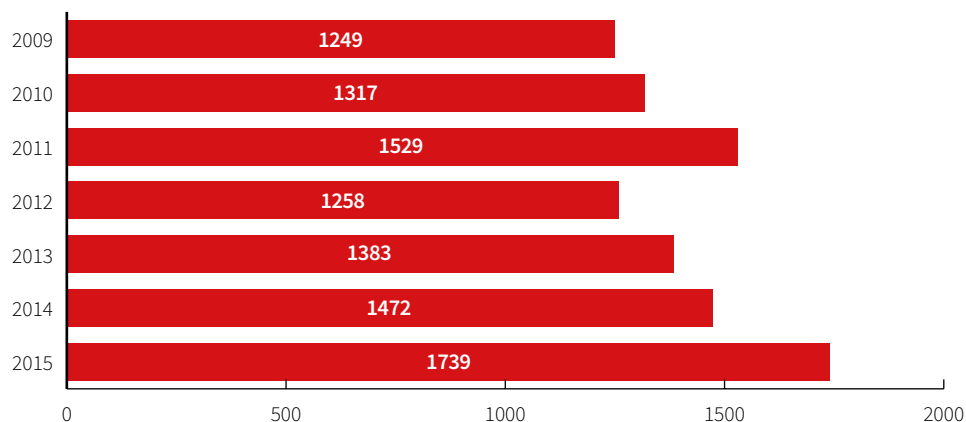
### REGISTRATIONS OF NEW BUSES

PZPM and JMK records driven by data of the Central Register of Vehicles indicate that 2015 registrations covered 1,742 new buses, that is, more by 18.3 per cent versus 2014. This figure included three new buses with GVW less or equal 3.5 tons versus one such bus in 2014. Registrations included 695 mini buses with GVW lower than 3.5 tons, more by 24.8 per cent versus 2014.



## Pierwsze rejestracje nowych autobusów o dmc powyżej 3,5 tony w Polsce [szt.]

First registrations of new buses and coaches above 3.5 t in Poland [units]



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

Autobusów o dmc większym lub równym 8 ton zarejestrowano 1044 nowe autobusy, to jest o 14,1 proc. więcej niż w 2014 roku. Największy, niemal 22-procentowy wzrost zanotowały rejestracje autobusów miejskich, gdy liczba rejestracji modeli międzymiastowych zmalała o prawie jedną trzecią.

W tym segmencie największy udział wywalczyły autobusy miejskie, zdobywając blisko 67 proc. udział, przed turystycznymi z niemal 24 proc. Autobusy międzymiastowe zdobyły niecałe 8 proc. rynku. W 2015 roku nie zarejestrowano ani jednego autobusu szkolnego.

W podziale na marki, w segmencie Mini króluje Mercedes-Benz, który zdobył 77,5 proc. udział (541szt.) w segmencie liczącym 698 minibusów, wyprzedzając Forda (ponad 14 proc.). Z kolei analizując segment mini pod kątem polskich firm wykonujących zabudowy, na pierwszym miejscu uplasował się Mercus (183

The number of registered buses with GVW equal or less than 8 tons stood at 1,044, i.e. more by 14.1 per cent than in 2014. The biggest growth in registrations by nearly 22 per cent was declared for urban buses, while the number of intercity coaches

was down by nearly one-third.

Meanwhile, the biggest share in this segment was secured by urban buses, raking nearly 67 per cent, ahead of tourist coaches whose share accounted for almost 24 per cent. Intercity buses had less than 8 per cent of market share, while not a single school bus was registered in 2015.

A comparison by brands reveals that the mini-bus segment that covers 698 vehicles is dominated

by Mercedes-Benz with 77.5 per cent of share (or 541 buses), ahead of Ford (more than 14 per cent). Meanwhile, an analysis of the mini-segment in terms of Polish converters reveals that the leading position has been secured by Mercus (183 vehicles), with

**Największy, niemal 22-procentowy wzrost zanotowały rejestracje autobusów miejskich, gdy liczba rejestracji modeli międzymiastowych zmalała o prawie jedną trzecią.**

**The biggest growth in registrations by nearly 22 per cent was declared for urban buses, while the number of intercity coaches was down by nearly one-third.**

## Pierwsze rejestracje nowych autobusów o dmc powyżej 3,5 tony w Polsce [szt.]

First registrations of new buses and coaches above 3.5t in Poland [units]

	2015	2014	Zmiana % r/r Change % y/y
<b>Mercedes-Benz</b>	624	638	-2,0
<b>Solaris Bus&amp;Coach</b>	348	248	40,3
<b>MAN</b>	148	52	184,6
<b>Ford</b>	97	31	212,9
<b>SOR</b>	79	58	36,2
<b>Pozostałe   Others</b>	443	445	-0,4
<b>Razem   Total</b>	<b>1739</b>	<b>1472</b>	<b>18,1</b>

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

sztuki), następnie Auto-Cuby (52), CMS Auto (50) oraz Automet i Bus Prestige (po 48). Najwięcej tego typu pojazdów przedsiębiorcy zarejestrowali w Wejherowie (115) i w Warszawie (65).

W segmencie miejskim, który liczył 696 pojazdów, prym wiedzie Solaris (50 proc. udziału), przed MAN (17,9 proc.), SOR (10 proc.) i Solbus (9 proc.). Także w tym segmencie zamawiający zdecydowali się na zakup rekordowej liczby pojazdów z napędami alternatywnymi. Samych gazowych autobusów zarejestrowano 119 (w tym 10 gazowych hybryd), a do tego 16 elektrobusów.

W autobusach turystycznych rejestracje sięgnęły 248 sztuk (o jedną mniej niż w 2012 roku), a doliczając nie uwzględniane w CEP zakupy wojska i straży pożarnej otrzymujemy 336 autokarów. Najpopularniejsze okazały się Mercedes-Benz i Setrą (po 19 proc. rynku wg CEP), przed Scanią (niecałe 18 proc.), Irizarem i VDL (po blisko 14 proc.).

Spośród 80 autobusów międzymiastowych zarejestrowanych w 2015 roku, najpopularniejsza okazała się marka Plaxton, za nią Mercedes-Benz i Autosan.

W skonsolidowanym rankingu Mercedes-Benz zajął pierwsze miejsce z wynikiem 625 pojazdów, przed Solarisem (348), MAN (148), Fordem (99), SOR (79) i Solbusem (71).

## REJESTRACJE AUTOBUSÓW UŻYWANYCH

Dwa razy większym zainteresowaniem od nowych cieszą się autobusy używane. Liczba ich rejestracji wzrosła w 2015 roku o 3,7 proc. w stosunku do wcześniejszego, do 3824 sztuk, jak wynika z danych przygotowanych przez PZPM i JMK na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów.

Autobusów segmentu mini o dmc poniżej 8 ton przedsiębiorcy zarejestrowali 962 sztuki, o 9 proc. więcej niż rok wcześniej.

Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 2862 sztuki, o 2 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (1299 rejestracji, o 13,4 proc. więcej niż w 2014 roku) oraz turystyczne (953 rejestracje, 3-procentowy

Auto-Cuby (52) ranking second, CMS Auto (50) third, and Automet and Bus Prestige further down the list (48 each). Businesses registered the biggest number of such vehicles in Wejcherowo (115) and Warsaw (65).

With 696 vehicles, the urban segment is dominated by Solaris (50 per cent of share), ahead of MAN (17.9 per cent), SOR (10 per cent) and Solbus (9 per cent). Customers buying buses from this segment purchased a record-breaking number of alternative drive vehicles. Registrations included 119 gas-powered buses alone (including 10 hybrid gas-fuelled buses, and 16 all-electric models). Authorities registered 248 tourist coaches (one less than in 2012), but if we add to that vehicles procured by the army and fire department which are not recognised in records of the Central Register of Vehicles, this will add up to 336 vehicles altogether. Most popular brands were Mercedes-Benz and Setra (19 per cent each according to the Central Register of Vehicles), ahead of Scania (less than 18 per cent), Irizar and VDL (nearly 14 per cent).

The most popular brand among all 80 intercity buses registered in 2015 was Plaxton, with Mercedes-Benz and Autosan ranking below.

With 625 vehicles, Mercedes-Benz ranked first in the consolidated ranking, ahead of Solaris (348), MAN (148), SOR (79), and Solbus (71).

## SECOND-HAND BUS REGISTRATIONS

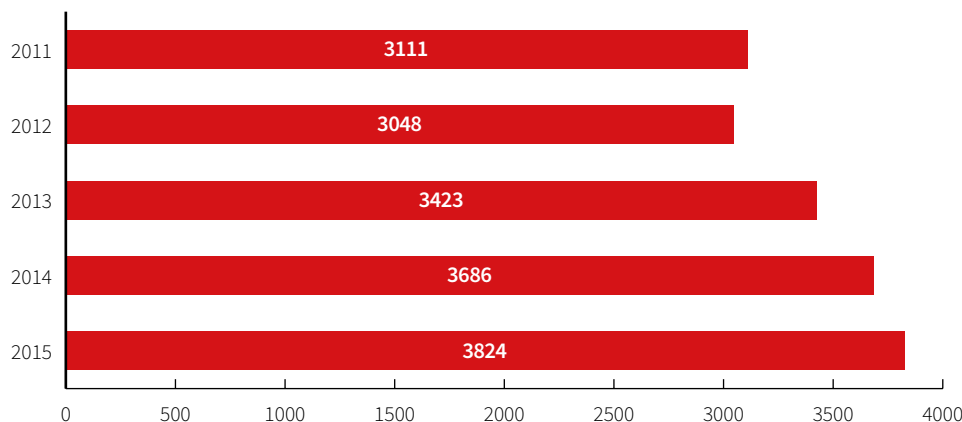
The take-up for second-hand buses is twice as bigger than demand for new ones. The number of their registrations went up by 3.7 per cent to 3,824 in 2015 on a previous year, reveal data compiled by PZPM and JMK on the basis of records from the Central Register of Vehicles.

Businesses registered 962 mini-buses with GVW below 8 tons, a number up by 9 per cent versus the previous year.

Registrations of buses with GVW equal and above 8 tons accounted for 2,862 vehicles, i.e. 2 per cent more than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses (1,299 registrations, up by 13.4 per cent versus 2014) and tourist coaches (953 registrations, down by 3 per cent).

### Pierwsze rejestracje autobusów używanych [szt.]

First registrations of used buses [units]



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

## Pierwsze rejestracje używanych autobusów w Polsce [szt.]

### First registrations of used buses and coaches in Poland [units]

	2015	2014	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	1094	1061	3,1
Setra	457	429	6,5
Renault	452	445	1,6
MAN	340	363	-6,3
Iveco-Irisbus	308	287	7,3
Pozostałe   Other	1173	1101	2,0
<b>Razem   Total</b>	<b>3824</b>	<b>3686</b>	<b>3,7</b>

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

spadek). Miejskich zarejestrowano 389, o 27 proc. mniej niż rok wcześniej.

W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była 16 razy wyższa niż nowych, w turystycznych przewaga używanych była 4-krotna, zaś w mini 1,5-krotna.

Wśród autobusów sprowadzonych dominują pojazdy wyprodukowane w latach 2000-2004 (34 proc. udział). Mają one homologacje Euro III. Roczники 2005-2009 z homologacją Euro IV stanowią 29 proc. sprowadzonych, zaś autobusy z normą Euro II z lat 1996-1999 to 24 proc. W grupie najmłodszych roczników zdarzają się autobusy wyprodukowane w 2015 roku przez białoruskiego MAZ i ukraińskiego ZAZ, które spełniają normę Euro V a nie obowiązującą dla nowych autobusów Euro VI.

The reporting period saw 389 city bus registrations, less by 27 per cent on a previous year.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in this segment was 16 times

higher than the figure for new ones. Used tourist coaches outnumbered new ones four times while mini-buses exceeded new ones by 1.5 times.

Most imported buses were produced from 2000 until 2004 (34 per cent of share) and are Euro 3-compliant. Euro 4-compliant buses manufactured from 2005 until 2009 account for 29 per cent of bus imports, while Euro 2 buses made from 1996 until 1999 have

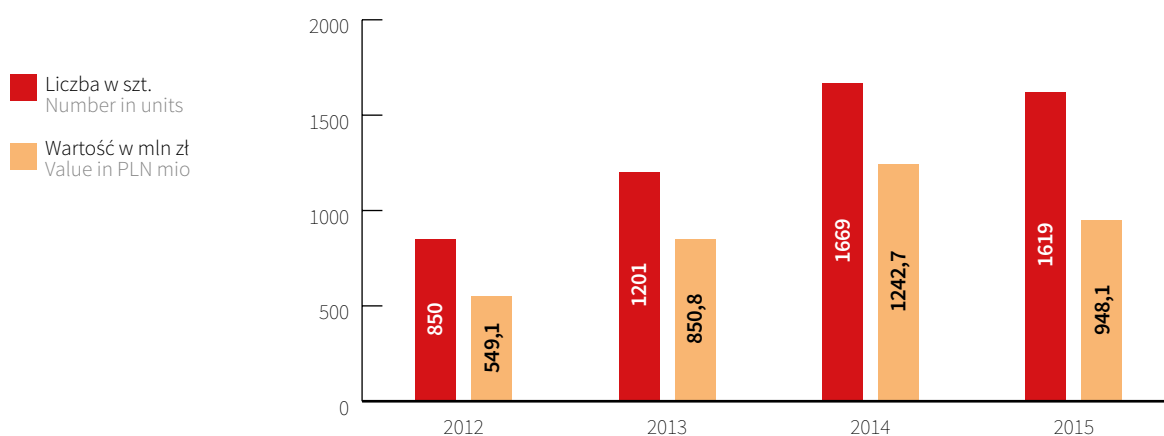
24 per cent of share. The group of youngest buses features some vehicles manufactured in 2015 by Byelorussian MAZ and Ukrainian ZAZ; these are Euro 5-compliant buses, which yet fail to meet Euro 6 requirements which are relevant for new buses.

**W rankingu marek dominuje Mercedes, który zajął 28 proc. rynku. W segmencie mini udział marki przekracza nawet 53 proc.**

**The most popular brand is Mercedes with 28 per cent of market share and share in the mini segment totalling the staggering 53 per cent.**

## Leasing autobusów w Polsce

### Buses leased in Poland



Źródło: ZPL  
Source: Polish Leasing Association

W rankingu marek dominuje Mercedes, który zajął 28 proc. rynku. W segmencie mini udział marki przekracza nawet 53 proc. Drugie miejsce przypadło Setrze (12 proc.), tuż przed Renault z takim samym udziałem (5 sztuk mniej). Najnowsze Renault pochodzą z 2003 roku, co wiąże się z przejściem marki przez Iveco/Irisbus. Właśnie Iveco/Irisbus a przed nim MAN powoli doganiają Renault.

Związek Polskiego Leasingu podaje, że liczba wyleasingowanych autobusów w 2015 roku zmalała o 4 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 1619 sztuk, a ich wartość zmalała o blisko 24 proc. do niecałych 0,95 mld zł.

The most popular brand is Mercedes with 28 per cent of market share and share in the mini segment totalling the staggering 53 per cent. Ranking second is Setra (12 per cent), ahead of Renault with the same share (but five buses less). Latest Renault models were made in 2003, when the brand was acquired by Iveco/Irisbus. Teamed up with MAN, Iveco/Irisbus is catching up with Renault.

The Polish Leasing Association reveals that the number of buses leased in 2015 was down by 4 per cent to 1,619 vehicles compared to the previous year, while their value dwindled by nearly 24 per cent to less than PLN 0.95 billion.

# JEDNOŚLADY

## POWERED TWO WHEELERS

### PARK JEDNOŚLADÓW

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz pierwszy 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 pojazdów tych, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich pięciu latach. W przypadku motocykli jest to 606,1 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 kolejnych analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych. Aby ułatwić porównanie z poprzednimi latami, w jednej z tabel podajemy także wielkość ubiegłorocznego parku wszystkich pojazdów i w tym ilość pojazdów zaktualizowanych.

#### Park motocykli

Na koniec 2015 roku w Polsce było zarejestrowanych 665,5 tys. motocykli, które zostały zaktualizowane, więcej o 14 proc. w stosunku do 2014 roku. Tempo przyrostu tej części parku motocykli było niemal dwukrotnie szybsze niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla, w tej części parku, wynosi 17,5 roku, zaś mediana sięga 15 lat. Najpowszechniejsze są tu moto-

### PTW FLEET

Putting this yearbook together, for the very first time we are tapping into data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which is driven by records of the Central Register of Vehicles.

As a result, we were able to split out from total fleet all vehicles which were not updated during the past five years, i.e. no records of MoT tests or comprehensive insurance were input into the Central Register of Vehicles. This group covers 606,100 powered two wheelers. 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 the total registered motorcycle fleet and its updated part (during the past five years: 2011-2015) Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

In order to facilitate comparisons of data with records for previous years, a table below depicts the updated size of last year's total vehicle fleet.

#### Motorcycle fleet

At end-2015, Poland was home to 665,500 registered motorcycles, 14 per cent more of which were updated versus 2014. The growth rate of this part of the motorcycle fleet was nearly twofold on a year earlier.

The average age of a motorcycle from this part of the fleet stands at 17.5 years, with median age totalling 15 years.

**Na koniec 2015 roku w Polsce było zarejestrowanych 665,5 tys. motocykli, które zostały zaktualizowane, więcej o 14 proc. w stosunku do 2014 roku. Tempo przyrostu tej części parku motocykli było niemal dwukrotnie szybsze niż rok wcześniej.**

**At end-2015, Poland was home to 665,500 registered motorcycles, 14 per cent more of which were updated versus 2014. The growth rate of this part of the motorcycle fleet was nearly twofold on a year earlier.**

#### Park zarejestrowanych jednoślądów w Polsce - 2015 rok [000 szt.]

Registered powered two wheelers in Poland - 2015 [000 units]

	Park jednoślądów Powered two wheeler fleet	W tym zaktualizowane* Including Updated*
<b>Motocykle</b> Motorcycles	1271,6	665,5
<b>Motorowery</b> Mopeds	1258,9	1048,0

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
vehicles updated in past five years (2011-2015)

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

	2015	2014	Zmiana % Change %
<b>Motocykle</b> Motorcycles	665,5	583,8	14,0
<b>Motorowery</b> Mopeds	1048,0	1024,5	2,3
<b>Razem</b> Total	1713,5	1608,3	6,5
Udział w całości parku w % Share in total vehicle fleet in %	8,6	8,3	

Źródło: PZPM/CEP  
 Source: PZPM/CEP

\* pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2011-2015)  
 vehicles updated in past five years (2011-2015)

cykle w wieku od 11 do 20 lat (zajmują 36 proc. parku). Za nimi z 32-procentowym udziałem są motocykle mające ponad 20 lat. Maszyny liczące od 5 do 10 lat stanowią 22 proc. parku, zaś najmłodsze, mające do czterech lat stanowią 10 proc.

W podziale na pojemność silnika najliczniejszy jest segment o pojemności od 500 do 750 cm<sup>3</sup>, który zajmuje 31,5 proc. parku. Najmniejsze motocykle, z silnikami o pojemności poniżej 125 cm<sup>3</sup> stanowią 21,4 proc. parku, zaś z silnikami powyżej 125 do 250 cm<sup>3</sup> zajmują 13,2 proc. Najcięższe maszyny, z ponad litrowymi silnikami zajęły 12,7 proc. rynku, zaś na klasę powyżej 250 do 500 cm<sup>3</sup> przypadło 10,9 proc. rynku. Segment motocykli z silnikami o pojemności od 750 do litra zajął 10,3 proc. rynku.

W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, blisko połowa (47,5 proc.) miała silniki o pojemności do 125 cm<sup>3</sup>.

Druga pod względem popularności grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn miała 15,6 proc.

W przypadku motocykli 5-10-letnich dominację przejmują maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm<sup>3</sup> (na koniec 2015 roku miały 29,5 proc. tego segmentu wiekowego), przed najmniejszymi motocyklami z silnikami o pojemności do 125 cm<sup>3</sup> (23,2 proc. segmentu).

Wśród maszyn 11-20-letnich popularność klasy 500-750 jest jeszcze wyraźniejsza, bo zdobyła ona 40,4 proc. segmentu, gdy udział „sto dwudziestek piętek” zmalał do 17,6 proc.

### Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli 4-letnich najpopularniejszą marką był na koniec 2015 roku Romet Motors, który zdobył 16,1 proc. w tej grupie. Za nim z 11,2-proc. udziałem znalazła się Honda, wyprzedzając Yamahę (10,8 proc.) oraz Junaka (10,4 proc.) i BMW (7,2 proc.).

W grupie motocykli mających 5-10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha (21,2 proc. udziału), Honda (17,7 proc.), Suzuki (17,5 proc.), Kawasaki (7,4 proc.) i Romet Motors (4,3 proc.).

Most popular motorcycles in this category are from 11 to 20 years old (their share in total fleet corresponds to 36 per cent). Ranking behind them with 32 per cent of share are more than two decades old motorcycles. Machines that are from 5 to 10 years old account for 22 per cent of the fleet, while the youngest ones, four years and under stand at 10 per cent.

Split by engine size, the largest segment is formed by motorcycles with 500 to 750cc engines that account for 31.5 per cent of the fleet. The smallest motorcycles with units below 125cc account for 21.4 per cent of the fleet, while machines with power units above 125cc to 250cc fetch 13.2 per cent of share. The heaviest machines, powered by 1 litre and more engines had 12.7 per cent of market share, while bigger ones with engines from 250cc to 500cc secured 10.9 per cent of share. The segment of motorcycles with units from 750cc to 1 litre engines had 10.3 per cent of the market share.

Nearly 50 per cent of the youngest motorcycles - 4 years and under - were fitted with engines up to 125cc. The second most popular group among heaviest motorcycles secured 15.6 per cent of share.

The segment of 5 to 10 year old motorcycles is dominated by machines with 500 to 750cc engines (which had 29.6 per cent of market share at end -2015), ranking ahead of the smallest motorcycles with up to 125cc engines (23.2 per cent of the segment).

The popularity of the 500-750cc engine class becomes even more prominent among 11 to 20 year old machines where its share stood at 40.4 per cent, what means that the share of 125cc-powered motorcycles went down to 17.6 per cent.

### Most popular makes and provinces

With 16.1 per cent share in the group, Romet Motors was the most popular make at end-2015 among 4-year old motorcycles. Ranking below with 11.2 per cent share was Honda, ahead of Yamaha (10.8 per cent), Junak (10.4 per cent), and BMW (7.2 per cent).

**Na koniec 2015 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 16.**

**At end-2015, the number of mopeds per 1,000 population exceeded 16.**



Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (15 proc. wszystkich), śląskim (11,1 proc.) oraz wielkopolskim (10,5 proc.). Najmniej motocykli zarejestrowały urzędy województw: opolskiego i lubuskiego (po 2,6 proc.) oraz świętokrzyskiego (2,8 proc.).

Na koniec 2015 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 16. W woj. podkarpackim wskaźnik przekroczył 20, w wielkopolskim 19 i w mazowieckim 18.

Najmniejsze nasycenie motocyklami występowało w woj. dolnośląskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim (po 14).

## Park motorowerów

Na koniec 2015 roku w Polsce w parku wszystkich motorowerów było 1048 tys. szt. zaktualizowanych, których było o 2,3 proc. więcej niż w 2014 roku. Blisko połowę tej części par-

ku (48 proc.) stanowiły motorowery mające od 5 do 10 lat. Maszyny mające do czterech lat stanowiły 22 proc. całości, zaś liczące od 11 do 20 lat 13 proc. Na najstarsze, ponad 20-letnie przypadło 17 proc. Średni wiek motoroweru wynosił 11,2 roku przy medianie 8 lat.

W segmencie motorowerów mających do czterech lat prym wiodzie Romet Motors z 30-procentowym udziałem. Za nim z 13,5-procentowym znajduje się Zipp, następnie Toros (9,8 proc.), Junak (7,4 proc.) i Taotao (3,9 proc.).

W przypadku motorowerów mających od pięciu do jedenastu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Baotian (9,1 proc. udziału w segmencie) przed Romet Motors (9 proc.), Zipp (6,1 proc.), Keeway (6,1 proc.) i Rhon (3,9 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (12 proc. parku), wielkopolskim (11,1 proc.) i śląskim (10,5 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2015 roku liczba motorowerów przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 27. Największe nasycenie zanotowano w woj. podkarpackim i wielkopolskim (po 32 motorowery na 1000 mieszkańców) oraz kujawsko-pomorskim i lubuskim (po 30).

Najmniejsze odnotowano w woj. dolnośląskim (20), mazowieckim i śląskim (po 23).

## REJESTRACJE JEDNOŚLADÓW

W 2015 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 125 455 nowe i używane jednoślady, o 15,7 proc. więcej niż w 2014 roku. W przypadku nowych jednoślądów rejestracje w 2015 roku wyniosły 54 297 sztuk, o 7,4 proc. więcej niż w 2014 roku. Nowe motocykle zanotowały 142,5-procentowy wzrost, który zrównoważył 25,3-procentowy spadek rejestracji motorowerów. Używanych jednoślądów zarejestrowano 71 158

**W 2015 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 125 455 nowe i używane jednoślady, o 15,7 proc. więcej niż w 2014 roku.**

**In 2015, authorities registered 125,442 new and used powered two wheelers for the first time, i.e. 15.7 per cent more than in 2014.**

The most sought-after make in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Yamaha (21.2 per cent of share), outperforming Honda (17.7 per cent), Suzuki (17.5 per cent), Kawasaki (7.4 per cent), and Romet Motors (4.3 per cent).

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie province (15 per cent of total registrations), Silesian (11.1 per cent) and Wielkopolskie (10.5 per cent) provinces. The bottom of the list featured Opolskie, Lubuskie (2.6 per cent each) and Świętokrzyskie provinces.

At end-2015, the number of mopeds per 1,000 population exceeded 16. The figure was well above 20 for Podkarpackie province and stood at 19 for Wielkopolskie and 18 for Mazowieckie provinces.

The lowest motorcycle saturation was declared by Dolnośląskie, Świętokrzyskie, Warmińsko-mazurskie, and Zachodniopomorskie provinces (14 each).

## Moped fleet

At end-2015, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,048 units; i.e. was up by 2.3 per cent versus 2014. Nearly 50 per cent of these machines (48 per cent)

accounted for mopeds aged from 5 to 10 years. Four years and under mopeds had 22 per cent of share in total fleet, while machines aged from 11 to 20 had 13 per cent of share. The oldest - more than 20 year old mopeds secured 17 per cent of share in this category. The average age of the moped was 11.2 years, with median age pegged at 8 years.

With 30 per cent of share, Romet Motors is the undisputable leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking behind it is Zipp, while Toros (9.8 per cent), Junak (7.4 per cent), and Taotao (3.9 per cent) are further down the list.

The first position among 5 to 11 year old mopeds was secured by Baotian (9.1 per cent of share in the segment), ahead of Romet Motors (9 per cent), Zipp (6.1 per cent), Keeway (6.1 per cent), and Rhon (3.9 per cent).

The biggest number of moped registrations was declared by Mazowieckie (12 per cent of total fleet), Wielkopolskie (11.1 per cent) and Silesian (10.5 per cent) provinces. Podlaskie (2.9 per cent), Lubuskie (3. per cent), and Opolskie (3.6 per cent) had the smallest number of registrations.

At end-2015, the number of mopeds per 1,000 population exceeded 27. The highest saturation was declared for Podkarpackie and Wielkopolskie provinces (32 mopeds per 1,000 population) as well as Kujawsko-pomorskie and Lubuskie (30 each).

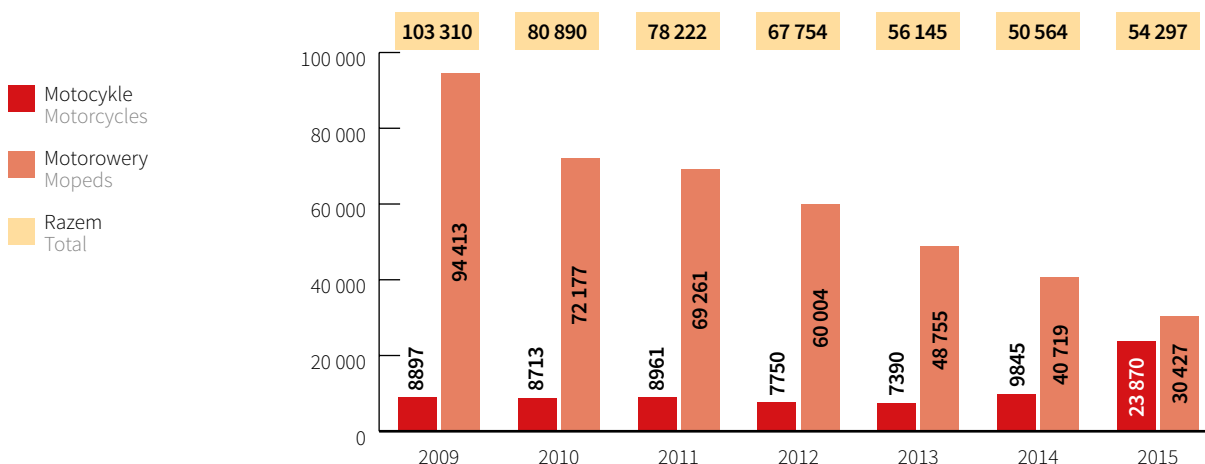
The lowest saturation was observed in Dolnośląskie (20), Mazowieckie and Śląskie (23 each) provinces.

## PTW REGISTRATIONS

In 2015, authorities registered 125,442 new and used powered two wheelers for the first time, i.e. 15.7 per cent more than in 2014. New powered two wheeler registrations totalled 54,297 in 2015, what means they were up by 7.4 per cent versus 2014. New motorcycles demonstrated an increase by 142.5 per cent what compensated for the 25.3 per cent slump in moped reg-

## Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

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



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

sztuk, co oznacza 23-procentowy wzrost w porównaniu do 2014 roku.

### Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych z CEP podaje, że w 2015 roku zarejestrowano 23 870 nowych motocykli, o 142,5 proc. więcej niż w poprzednim roku. Popyt urósł w tempie czterokrotnie większym niż w 2014 roku. Wzrosły także rejestracje sprowadzonych używanych motocykli, których liczba sięgnęła 58 252 sztuki, o 27,2 proc. więcej niż w 2014 roku.

Najpopularniejszą marką wśród nowych, pozostał Romet Motors z wynikiem 5644 maszyn, o 218 proc. więcej niż rok wcześniej.

Drugie miejsce zajęł Junak z liczbą 4093 sztuki oraz imponującą dynamiką wzrostu zbliżającą się do 368 proc. w stosunku do roku wcześniejszego. Trzecie miejsce wywalczyła Yamaha (1966 sztuk, o 64 proc. więcej niż rok wcześniej). Czwarta lokata przy-

straz. Last year saw 71,158 used PTW registrations, what points out to a surge by 23 per cent as compared to 2014.

### Motorcycle registrations

On the basis of data of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that registrations in 2015 covered 23,870 new motorcycles; that is more by 142.5 per cent than the year before. Meanwhile, take-up for these machines was four times higher versus 2014. The surge was also visible in import figures for used motorcycles whose number fetched 58,252; i.e. more by 27.2 per cent than in 2014.

Romet Motors with 5,644 units or 218 per cent more year-to-

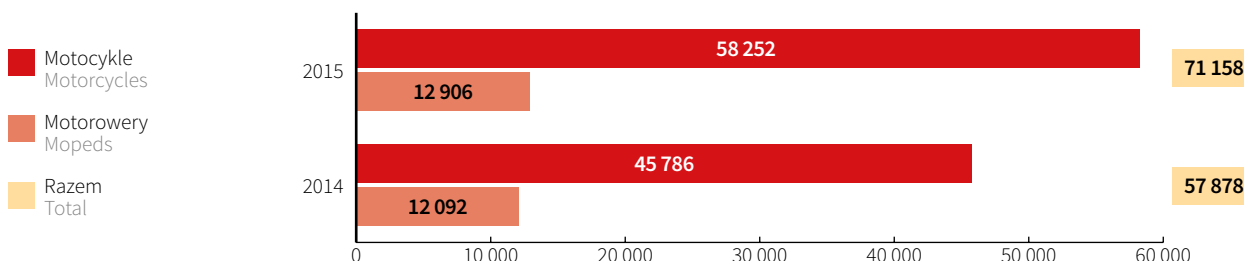
year remains the most popular brand among new motorcycles. Ranking second was Junak with 4,093 units and an impressive growth dynamics nearing to 368 per cent on previous year. The third place was secured by Yamaha (1,966 units; up

**Wzrosły także rejestracje sprowadzonych używanych motocykli, których liczba sięgnęła 58 252 sztuki, o 27,2 proc. więcej niż w 2014 roku.**

The surge was also visible in import figures for used motorcycles whose number fetched 58,252; i.e. more by 27.2 per cent than in 2014.

## Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

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



Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

padła Zippowi (1536 sztuk, o 438,9 proc. więcej niż w 2014 roku, największa dynamika wzrostu w pierwszej dziesiątce), a piątą Hondzie z wynikiem 1521 sztuk, o 62 proc. więcej niż rok wcześniej.

W 2015 roku zdecydowanie największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm<sup>3</sup>. W całym roku przybyło ich 17 672 (o 351,4 proc. więcej niż w 2014 roku), co zapewniło im 74 proc. rynku. W 2014 roku motocykle tej klasy pojemności miały blisko 40 proc. Najpopularniejsze marki w tym segmencie to Romet Motors i Junak.

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm<sup>3</sup>, które zajęły 13,7 proc. rynku (29,6 proc. w 2014 roku). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 3271 sztuk, o 12,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Harley-Davidson.

Udział w rynku straciły motocykle z silnikami o pojemności od 501 do 750 cm<sup>3</sup> (do 5,3 proc. gdy rok wcześniej było to 12,8 proc. Liczba ich rejestracji nieznacznie (o 0,6 proc.) wzrosła i liderem w tym segmencie została Yamaha przed Suzuki.

Także motocykle z przedziału 251-500 cm<sup>3</sup> straciły udział do 3,6 proc. z 8,0 proc., choć liczba ich rejestracji wzrosła o 8,8 proc. do 856 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się KTM przed Yamahą.

Jedynym segmentem, w którym zmalała sprzedaż były motocykle z silnikami o pojemności powyżej 125 cm<sup>3</sup> i poniżej 250 cm<sup>3</sup>. Rejestracje wyniosły 793 sztuki, o 17,4 proc. mniej niż

by 64 per cent on the year before). Zipp came in fourth (1,536 units; up by 438.9 per cent than in 2014 what marks the highest growth dynamics in the Top 10), and Honda fifth with 1,521 units and growth by 11.4 per cent on a year earlier).

Motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2015. Their number was up by 17,672 units (up by 351.4 per cent versus 2014), what secured them nearly 74 per cent of market share. In 2014, motorcycles fitted with such power units had almost 40 per cent of the market. Most popular brands in this segment were

Romet Motors and Junak.

The second biggest class in terms of the unit size were motorcycles with engines bigger than 750cc which raked in 13.7 per cent of the market share (29.6 per cent in 2014). Registrations in this segment accounted for 3,271 units; i.e. more by 12.4 per cent than the year before. Most sought-after brands were BMW and Harley-Davidson.

Motorcycles with engines from 501 to 750cc saw their market share dwindle (down from 12.8

per cent the year before to 5.3 per cent). The number of their registrations went up slightly (by 0.6 per cent) and the leading position in the segment was secured by Yamaha, outperforming Suzuki.

Motorcycles fitted with engines from 250 to 500cc also saw their market share dwindle from 8.0 per cent to 3.6 per cent, although their registrations were up by 8.8 per cent to 856 units. The most popular brand was KTM, ahead of Yamaha.

The only segment to witness a downturn in sales were motorcycles with 125cc and over and 250cc and under power units who

**W 2015 roku zdecydowanie największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm<sup>3</sup>. W całym roku przybyło ich 17 672 (o 351,4 proc. więcej niż w 2014 roku), co zapewniło im 74 proc. rynku.**

**Motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2015. Their number was up by 17,672 units (up by 351.4 per cent versus 2014), what secured them nearly 74 per cent of market share.**

**Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2015 roku [szt.]**  
First registrations of new motorcycles in Poland in 2015 [units]

Marka Brand	Rejestracje Number of registrations	Zmiana % r/r Change % y/y
Romet Motors	5644	218,0
Junak	4093	367,8
Yamaha	1966	64,1
Zipp	1536	438,9
Honda	1521	62,0
BMW	1141	16,2
Kymco	1131	146,9
KTM	647	32,0
Suzuki	640	36,8
Kawasaki	605	-3,2
Pozostałe marki   Other brands	4946	182,6
<b>Ogółem   Total</b>	<b>23 870</b>	<b>142,5</b>

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

w 2014 roku. Udział tego segmentu w rynku zmalał do 3,3 proc. z 9,8 proc. Najpopularniejsze marki to Romet Motors i KTM.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, które wzmocniły swoją pozycję do 50,1 proc. (z 40,2 proc. rok wcześniej). Ich rejestracje wzrosły o ponad 202 proc. do 11 950 sztuk. W tym segmencie królują Junak (3583 szt.) i Romet Motors (3289 sztuk).

Drugą pozycję w zestawieniu, z 23,6-procentowym udziałem w rynku, zajęły duże skutery. Zwiększyły swój udział o blisko 5 punktów proc. dzięki rejestracji 5627 maszyn, o 200,9 proc. więcej niż w 2014 roku. Wiodące marki to Romet Motors (1166 sztuk) i Kymco (994). Choppery i cruisery z rejestracją 2747 sztuk, o 118,9 proc. większą niż w 2014 roku, zajęły trzecie miejsce. Ich udział w rynku wyniósł 11,5 proc. Najpopularniejsze marki to Romet Motors (1138) i Junak (277).

Motocykle typu ON/OFF znalazły się na czwartym miejscu, zajmując 7 proc. rynku. Ich sprzedaż wzrosła w stosunku do poprzedniego roku o 9,1 proc. do 1661 sztuk, a najpopularniejsze marki to BMW (597 szt.) i KTM (353).

Wśród motocykli używanych najchętniej importowana była Honda (14 751 sztuk, więcej o 34 proc.), Yamaha (12 629 sztuk, wzrost o 21 proc.) i Suzuki (9100 sztuk, przyrost o 14 proc.).

### Rejestracje motorowerów

W 2015 roku urzędy zarejestrowały 43 333 nowych i używanych motorowerów – o 17,9 procent mniej niż w 2014 roku. To kolejny spadkowy rok tego rynku. Rejestracje nowych motoro-

registrations stood at 793, i.e. 17.4 per cent less versus the previous year. The share of this segment went down from 9.8 per cent to 3.3 per cent. Most popular brands were Romet Motors and KTM. Split by functional segments, street class motorcycles are holding firm and their position has been cemented to account for 50.1 per cent of market (versus 40.2 per cent the year before). The number of their registrations was up by nearly 202 per cent to fetch 11,950 units. This segment is dominated by Junak (3,583 units) and Romet (3,289 units).

Ranking second with 23.6 per cent of share are large mopeds which raked up nearly 5 per cent more of market share with 5,627 registrations, i.e. more by 200.9 per cent versus 2014. Leading brands including Romet Motors (1,166 units) and Kumco (994).

Coming third were choppers and cruisers with 2,747 registrations, an increase by 118.9 per cent compared to 2014. Their market share stood at 11.5 per cent. Most popular brands were Romet Motors (1,138 units) and Junak (277).

ON/OFF motorcycles came in fourth with 7 per cent of market share. Their sales was up by 9.1 per cent (or 1,661 units) year-to-year, while most popular brands in this segment included BMW (597 units) and KTM (353).

The most imported used motorcycle brand was Honda (14,751 units; up by 34 per cent), Yamaha (12,629 units; up by 21 per cent) and Suzuki (9,100 units; up by 14 per cent).

### Moped registrations

In 2015, authorities registered 43,333 new and used mopeds –17.9 per cent less versus 2014, what marks another slump on this mar-

**W 2015 roku urzędy zarejestrowały 43 333 nowych i używanych motorowerów – o 17,9 procent mniej niż w 2014 roku. To kolejny spadkowy rok tego rynku.**

**In 2015, authorities registered 43,333 new and used mopeds –17.9 per cent less versus 2014, what marks another slump on this market.**

### Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2015 roku [szt.]

First registrations of new mopeds in Poland in 2015 [units]

Marka Brand	Rejestracje Number of registrations	Zmiana % r/r Change % y/y
Romet Motors	11 100	-27,6
Zipp	5 055	12,9
Junak	4 954	-2,2
Taotao	1 236	-12,3
Toros	1 216	-72,5
Kymco	866	-19,5
Wonjan	755	-44,5
Ferro	663	21,0
Wangye	406	-39,9
Barton	366	245,3
Pozostałe marki   Other brands	3 810	-39,0
Ogółem   Total	30 427	-25,3

Źródło: PZPM/CEP  
Source: PZPM/CEP

werów spadły o 25,3 proc. do 30 427 sztuk, natomiast używanych wzrosły o 6,7 proc. do 12 906 sztuk. Udział nowych motorowerów stanowił 56 proc. w rynku nowych jednośladów w 2015 roku i zmalał w stosunku do 2014 o ponad 24 punkty proc. z 80,5 proc.

Romet Motors okazał się najpopularniejszą marką także wśród motorowerów. W 2015 roku w urzędach zarejestrowano 11 100 nowych pojazdów tej marki, o 27,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Zipp z rejestracją 5055 motorowerów, który zwiększył rejestracje o 12,9 proc. w stosunku do 2014 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Junak z wynikiem 4954 rejestracji (spadek o 2,2 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych motorowerów najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1869 sztuk, spadek o 3 proc.), za nim Piaggio (1400 sztuk, spadek o 2,3 proc.) i Yamaha (1137 sztuk, spadek o 12,3 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

ket. New moped registrations shrunk by 25.3 per cent to 30,427 units, while registrations of used ones went up by 6.7 per cent to 12,092 units. The share of new mopeds accounted for 56 per cent of the new powered two-wheeler market in 2015 and shrunk by more than 24 percentage points versus 2014 to 80.5 per cent. Romet Motors was also the most coveted make in the moped segment. In 2015, the Polish authorities registered 11,100 vehicles from this manufacturer, less by 27.6 per cent year-to-year. Ranking second was Zipp with 5,055 moped registrations, what points out to a 12.9 per cent increase versus 2014. With 4,954 registrations (decline by 2.2 per cent), Junak came third.

Premium brands surged in popularity among imported used mopeds. The first place was secured by Peugeot (1,869 units; down by 3 per cent), second by Piaggio (1,400; a decline by 2.3 per cent) and Yamaha (1,137 units; down by 12.3 per cent). All three makes have been topping the chart since 2010.

# MOTORYZACJA

## AUTOMOTIVE SECTOR

### SPADA LICZBA WYDANYCH PRAW JAZDY

W 2015 roku MSW wydało po raz pierwszy 418 384 dokumentów prawo jazdy, o ponad 27 proc. więcej niż w 2014 roku, jednak ponad dwa razy mniej niż w szczytowym 2008 roku. Liczba wydanych praw jazdy rosła wraz z upływem kolejnych miesięcy: w pierwszej połowie roku urzędy wydały 180 747 dokumentów uprawniających do prowadzenia pojazdów, gdy w drugiej 237 637. Najlepszym miesiącem okazał się grudzień, gdy urzędnicy wydali 49 940 praw jazdy – o ponad 15 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najstabszym był maj (28 336).

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego i śląskiego, najmniej lubuskiego i opolskiego.

Do końca 2014 roku (najnowsze dane jakimi dysponujemy) MSW wydało 19 555 982 prawa jazdy, było ich zatem o 1,8 proc. więcej niż na koniec 2013 roku. Z wydanych dokumentów 7 695 096 należało do kobiet (wzrost o 2,3 proc.), zaś 11 860 886 do mężczyzn (o 1,5 proc. więcej niż rok wcześniej).

### BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO

W 2015 roku na polskich drogach wydarzyło się 32 967 wypadków, o 5,7 proc. mniej niż w 2014 roku. Liczba zabitych zmalała o 8,2 proc. do 2938 osób, a rannych o 6,5 proc. do 39 778, wynika z danych policji. Zarówno w przypadku liczby zabitych jak i rannych dynamika tempa spadku jest blisko dwa razy większa niż rok wcześniej.

### PLUMMETING DRIVING LICENCES

In 2015, the Ministry of Interior issued 418,384 first time driving licences, i.e. more by 27 per cent versus 2014 but two times than in the record-breaking year of 2008. The number of driving licenses issued was growing in subsequent months of the year. In the first six months licensing departments issued 180,747 driver's licenses versus 237,673 in the second half of the year. The bumper month was December when civil servants issued 49,940 driving licenses - nearly 15,000 more than the monthly average. The lowest figure was declared for May (28,336).

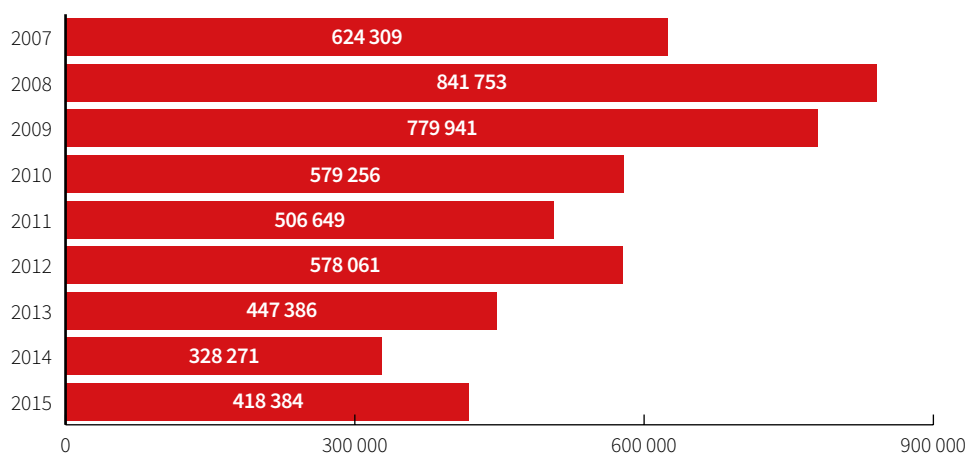
The biggest number of driver's licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie and Śląskie provinces, with Lubuskie and Opolskie provinces on the bottom of the list. Until the end of 2014 (for which the latest data which are available), the MoI issued 19,555,982 million driving licenses, i.e. more by 1.8 per cent than at the end of 2013. 7,695,096 licences were issued to females (up by 2.3 per cent) and 11,860,886 to males (an increase by 1.5 per cent versus the previous year).

### ROAD SAFETY

In 2015, Polish roads witnessed 32,967 accidents, that is, less by 5.7 percent than in 2014. Police data indicate that the number of fatalities declined by 8.2 per cent to 2,938 and casualties by 6.5 percent to 39,778. The number of fatalities and casualties declined twice as fast on a year earlier.

Compared to 2014, the number of accidents made a leap in two provinces: Łódzkie (by 0.1 per cent) and Świętokrzyskie (by

Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów „prawo jazdy” wszystkich kategorii [szt.]  
Number of first-time driver licenses (all categories) [units]

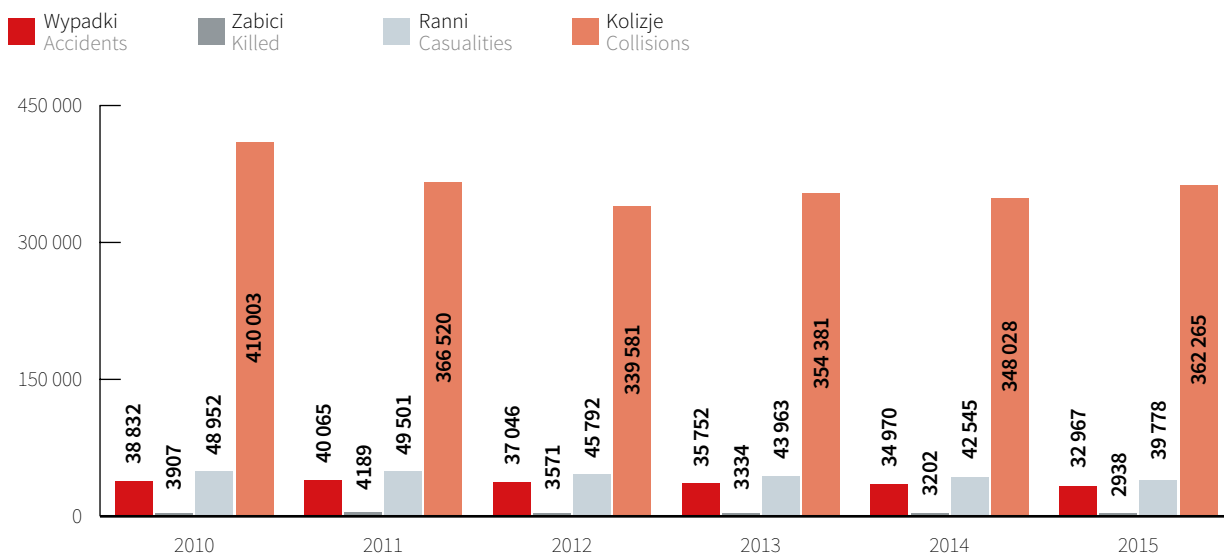


Źródło: CEPiK  
Source: CEPiK



## Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce [szt.]

Road safety in Poland



Źródło: KGP  
Source: Police Headquarters

W porównaniu do 2014 roku liczba wypadków wzrosła w dwóch województwach: łódzkim (o 0,1 proc.) i świętokrzyskim (o 3,4 proc.). Największą redukcję liczby wypadków policja zanotowała w woj. śląskim (o 13 proc.), lubelskim (o 11,1 proc.) i lubuskim (o 10,9).

Mniej osób zginęło w czternastu województwach. Najgłębszy spadek zanotowano w dolnośląskim (o 23,6 proc.), świętokrzyskim (o 16,7) i małopolskim (o 15,4).

Liczba rannych zmalała w dwunastu województwach, a największy spadek policja odnotowała w: lubuskim (o 17,9 proc.), zachodniopomorskim (o 14,4 proc.) oraz lubelskim i śląskim (po 13,9). Największy wzrost zanotowano w woj. podlaskim (o 9 proc.).

Kierujący samochodami osobowymipojazdami spowodowali 82,3 8 proc. wypadków, w których zginęło 68,4 proc. ofiar.

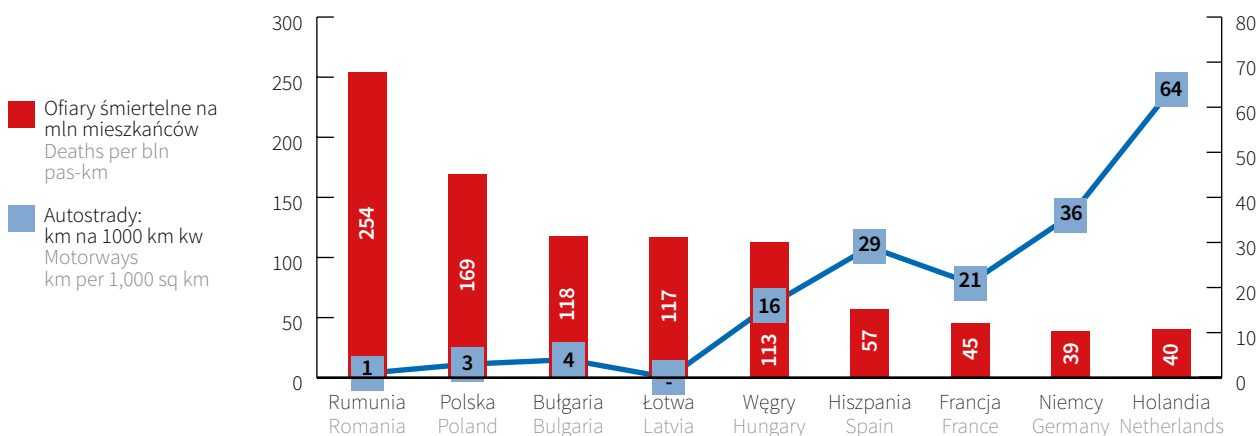
3.4 per cent). The biggest decline in the number of accidents was declared by the police in Śląskie (by 13 per cent), Lubelskie (by 11.1 per cent) and Lubuskie voivodeships (by 10.9 per cent). Four provinces declared lower fatality figures. The biggest decline was declared by Dolnośląskie province (by 23.6 per cent), Świętokrzyskie (by 16.7 per cent) and Małopolskie (by 15.4 per cent).

The number of casualties was down in twelve provinces, while the police declared the biggest decrease in Lubuskie (by 17.9 per cent), Zachodniopomorskie (by 14.4 per cent), Lubelskie and Śląskie (by 13.9 per cent, respectively). Figures made the biggest leap in Podlaskie province (by 9 per cent).

Drivers caused 82.8 per cent of accidents with 68.4 per cent of total fatalities, whereas passenger car drivers were responsible for 64.6 per cent of accidents and 51 per cent of total

## Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2012 roku

Number of deaths in road accidents versus motorway length in 2012



Źródło: Eurostat  
Source: Eurostat

Przy czym kierowcy samochodów osobowych spowodowali 64,6 proc. wypadków, w których śmierć poniosło 51 proc. wszystkich ofiar. Rowerzyści spowodowali 5 proc. wypadków, natomiast piesi 7,9 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 15,3 proc. ofiar.

Najniebezpieczniejsze pozostają letnie miesiące sierpień (9,9 proc. ogólnej liczby wypadków) i lipiec (9,2 proc.), które przedzielił grudzień (9,3 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. Tego dnia policja zanotowała 16,7 proc. wypadków, 17 proc. zgonów i 16,5 proc. osób rannych. Do wypadków najczęściej dochodziło pomiędzy godz. 14.00 i 19.00. W 2015 roku policjanci zatrzymali ponad 141,2 tys. nietrzeźwych, rok wcześniej ponad 163,2 tys. Pijani kierowcy spowodowali w 2015 roku 3128 wypadków (o 11,2 proc. mniej niż w 2014 roku), w których zginęło 407 osób (spadek o 13,4 proc.), a 3564 zostało rannych (mniej o 11,9 proc.). Bank Światowy szacuje, że koszty wypadków drogowych w Polsce sięgają 30 mld zł. NFZ podała, że koszty leczenia ofiar wypadków drogowych wynoszą 3 mld zł.

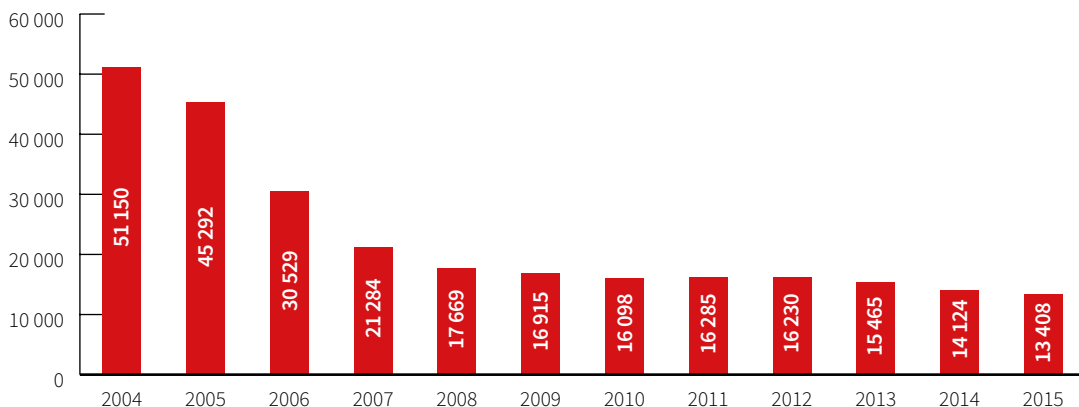
## KRADZIEŻE SAMOCHODÓW

W 2015 roku policja zanotowała 13 408 kradzieży samochodów, o 5 proc. mniej niż rok wcześniej. Podczas gdy w 2014 roku liczba kradzieży zmalała o 9 proc. Według policji złodzieje najczęściej działają na parkingach niestrzeżonych i osiedlowych oraz podwórkach. Funkcjonariusze szacują, że do 90 proc. skradzionych aut rozbieranych jest na części.

Według danych policji w 2015 roku najczęściej kradziono następujące samochody: VW Golf (674 sztuki), Audi A4 (589), VW Passat (479), Audi A6 (423), Mazda 6 (237), Audi A3 (233),

### Liczba skradzionych samochodów [szt.]

The number of stolen vehicles [units]



Źródło: KGP  
Source: Police Headquarters

casualties. Cyclists caused 5 per cent of accidents, whereas pedestrians 7.9 per cent of total accidents which accounted for 15.3 per cent of fatalities.

The biggest danger lurks on the road in summer months - August (9.9 per cent of total accidents) and July (9.2 per cent), with December coming in between (9.3 per cent). Fridays are the most tragic day of the week. Police statistics reveal that

16.7 per cent of total accidents take place on that weekday, including 17 per cent of fatalities and 16.5 per cent of casualties. Most accidents took place between 2 pm and 7 pm.

In 2015, police officers detained almost 141,200 drunk drivers versus more than 163,200 the year before. DUI driving caused 3,128 accidents in 2015 (less by 11.2 per cent versus 2014) which took the toll of 407 lives (down by 13.4 per cent) and left 3,564 injured (down by 11.9 per cent).

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 to road accidents stands at PLN 3 billion.

## AUTO THEFT

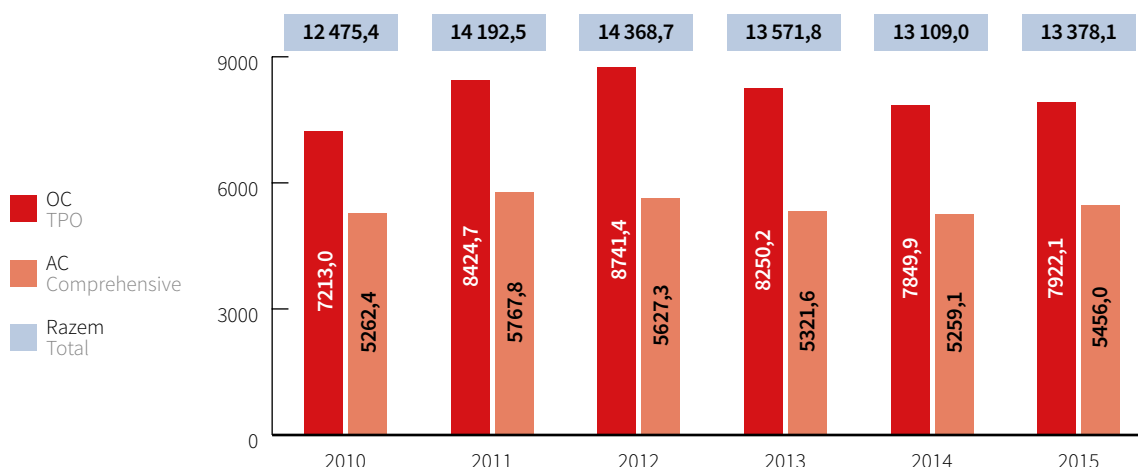
In 2015, the police recorded 13,408 cases of car theft, less by 5 per cent on a year earlier. The number of stolen vehicles was down by 9 per cent in 2014. The police argues that car thieves are most active at unguarded and neighbourhood parking sites and courtyards. They also estimate that up to 90 per cent of vehicles are stolen and dismantled into spare parts.

Police statistics reveal that most stolen makes in 2015 included: VW Golf (674 cars), Audi A4 (589), VW Passat (479), Audi A6 (423), Mazda 6 (237), Audi A3 (233), VW Touran (218), Toyota Yaris (202), Seat Leon (197), and Honda Civic (193).

Most vehicles were stolen in Mazowieckie (3,254 auto thefts),

## Składka ubezpieczeniowa brutto od pojazdów drogowych [mln zł]

Gross motor insurance premium [in PLN billion]



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

VW Touran (218), Toyota Yaris (202), Seat Leon (197) i Honda Civic (193).

Najczęściej auta ginęły w woj. mazowieckim (3254 przypadki kradzieży), śląskim (1660) i wielkopolskim (1516). Najmniej aut skradziono w podkarpackim (148), podlaskim (157) i świętokrzyskim (165). W Warszawie najczęściej ginęły auta japońskie, a w kraju samochody marek grupy Volkswagena.

Według danych CEP liczba aut wyrejestrowanych w 2015 roku z powodu kradzieży wyniosła 10 790 i była o 7,3 proc. niższa niż rok wcześniej.

## UBEZPIECZENIA

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2015 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC sięgnęła 13,4 mld zł i była o 2,3 proc. większa niż w 2014 roku. Wartość składki z ubezpieczeń majątkowych wyniosła 25,85 mld zł i była o 0,2 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 51,8 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 1,9 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2015 roku wzrósł o 1,1 punkt proc. do 21,1 proc. udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych. W ostatniej dekadzie spadek sięgnął blisko 10 punktów proc. Udział ubezpieczeń OC osiągnął niecałe 30,7 proc.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 7,92 mld zł i była o 0,9 proc. wyższa niż przed rokiem. Osoby fizyczne wpłaciły 5 592,7 mln zł, zaś przedsiębiorstwa 1 932,3 mln zł. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 3,8 proc. do 5,46 mld zł, na co

śląskie (1,660) and Wielkopolskie (1,516). The lowest vehicle theft rate was declared for Podkarpackie (148), Podlaskie (157), and Świętokrzyskie (165) provinces. Japanese makes were most sought after by car thieves in Warsaw, while Volkswagen ranked first nationwide.

Data of the Central Register of Vehicles reveal that the number of vehicles whose license plates were taken off as a result of theft stood at 10,790 in 2015 and was down by over 7.3 per cent versus the previous year.

## INSURANCE

According to data of the Polish Financial Supervision Authority, total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2015 exceeded PLN 13.4 billion and was higher by over 2.3 per cent as compared to 2014. The value of the property insurance premium totalled PLN 25.85 billion and was lower by 0.2 per cent on a year earlier.

The value of motor insurance premiums accounted for 51.8 per cent of property insurance revenue, that is more by 1.9 percentage points as compared to the previous year.

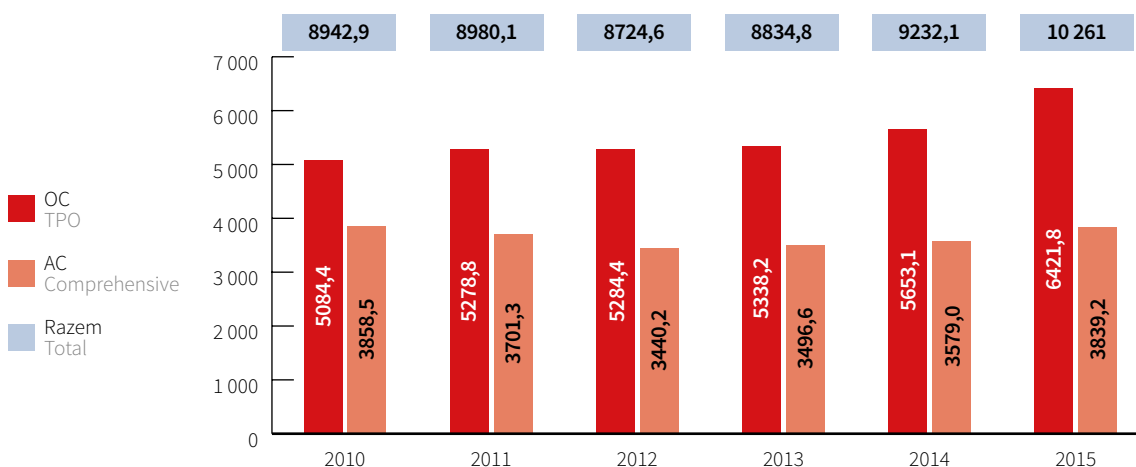
In 2015, the share of comprehensive insurance in total property insurance was up by 1.1 percentage points to 21.1

per cent. The drop fetched almost 10 percentage points during the past decade. The share of TPO insurance reached less than 30.7 per cent, while the value of TPO premium exceeded PLN 7.92 billion and was higher by 0.9 per cent than the year before. Individual customers paid premiums worth of PLN 5,592,700, while the figure for corporate customers totalled PLN 1,932,300. The value of comprehensive premium was down by 3.8 per cent to PLN 5.46 billion, including premiums

**Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 51,8 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 1,9 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego.**

**The value of motor insurance premiums accounted for 51.8 per cent of property insurance revenue, that is more by 1.9 percentage points as compared to the previous year.**

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



Źródło: KNF  
Source: Polish Financial Supervision Authority

złożyły się wpłaty przede wszystkim od osób fizycznych (2,6 mld zł) oraz przedsiębiorstw (2,5 mld zł).

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2015 roku 20 237 077 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 686 002 więcej (3,5 proc.) niż w 2014 roku.

Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 6,3 proc. do 5 553 462. Przeciętna składka zebrana z polisy AC wyniosła 947 zł i była o 6 proc. niższa niż w 2014 roku. Zmalała także średnia wartość składki OC, która w 2014 roku wyniosła 391 zł i była blisko o 2,7 proc. mniejsza od zebranej rok wcześniej.

Dane Komisji Nadzoru Finansowego pokazują, że w 2015 roku towarzystwa ubezpieczeniowe dokonały 1 419 883 wypłat z odszkodowania z polis odpowiedzialności cywilnej. Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 13,6 proc. do 6421,8 mln zł.

W przypadku odszkodowań z polis AC, towarzystwa ubezpieczeniowe wypłaciły 918 516 odszkodowań, wartości o 7,3 proc. większej, sięgającej 3839,2 mln zł.

paid by natural persons (PLN 2.6 billion) and fleet customers (PLN 2.5 billion)

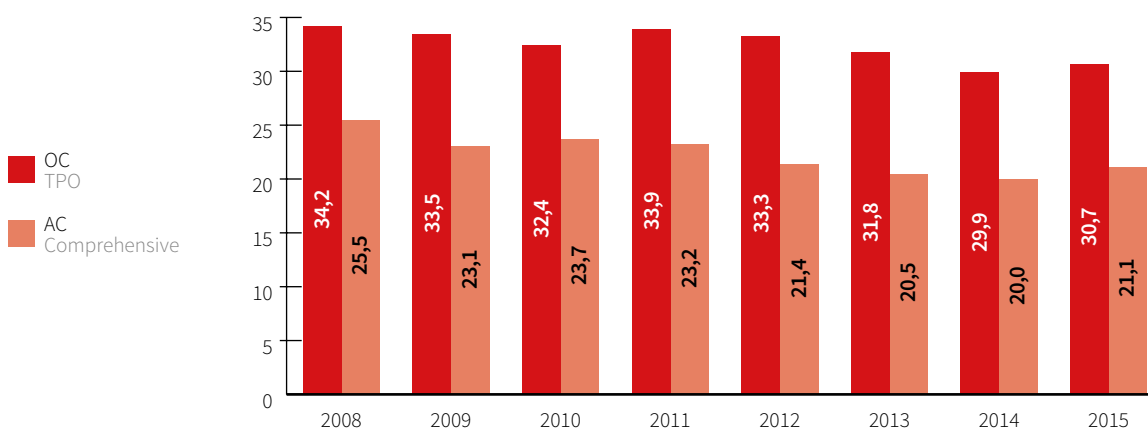
At end-2015, insurance companies issued 20,237,077 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 686,002 (3.5 per cent) more than in 2014.

The number of written comprehensive contracts was up by 6.3 per cent to 5,553,462. Average comprehensive premium totalled PLN 947 and was lower by 6 per cent as compared to 2014. The value of average TPO premium which stood at PLN 391 in 2014 was down by nearly 2.7 per cent versus the previous year.

According to data of the Financial Supervision Authority, in 2015 insurance companies paid out third party liability claims in 1,419,883 cases. The value of TPO auto claims was up by 13.6 per cent to PLN 6,421,800.

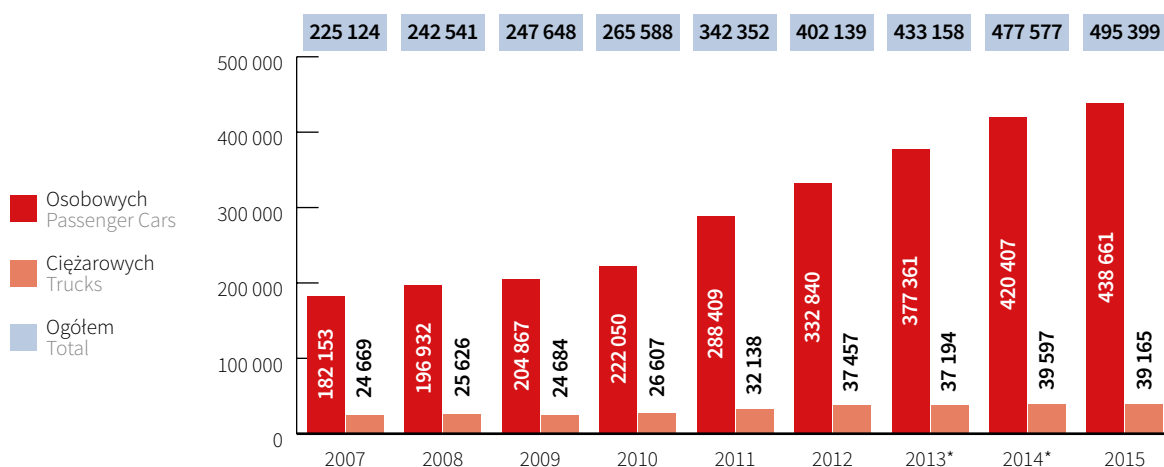
Insurance companies settled 918,516 comprehensive insurance claims worth PLN 3,839,200, that is, higher by 7.3 per cent.

**Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%]**  
The share of motor insurance in total non-life insurance premium [in %]



Źródło: KNF  
Source: Polish Financial Supervision Authority

## Liczba wszystkich pojazdów wyrejestrowanych [szt.] Total number of all de-registered vehicles [units]



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

## POJAZDY WYCOFANE Z EKSPLOATACJI

Według analiz Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2015 roku wyrejestrowano 495 399 pojazdów, o 3,7 proc. więcej niż w 2014 roku. Najliczniejszą grupą są samochody osobowe, których wyrejestrowano 438 661 sztuk. W przypadku aut osobowych wzrost liczby wyrejestrowań sięgnął 4,3 proc., tempo wzrostu zmalało o 7,1 pkt. proc. w stosunku do wcześniejszego roku, gdy wyniosło 11,4 proc. Samochodów ciężarowych wyrejestrowano 39 165 (bez ciągników siodłowych i samochodów specjalnych), czyli o 1 proc. mniej niż rok wcześniej.

Z powodu demontażu w 2015 roku wyrejestrowano 468 428 aut, o 4,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Na złom trafiło blisko 95 proc. wyrejestrowanych samochodów. Reszta pada łupem złodziei lub jest wywożona za granicę.

Z analiz PZPM wynika, że 95,6 proc. wyrejestrowanych aut miało ponad 10 lat.

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2015 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 907 sprawozdań z działalności, o 13,9 proc. więcej niż w 2014 roku. Na podstawie złożonych wniosków o dofinansowanie, NFOŚiGW zawarł w 2015 roku 787 umów (o 16,6 proc. więcej niż w 2014 roku) o udzielenie dopłaty do demontażu pojazdów. Łączna suma dofinansowania wyniosła w 2015 roku 148,5 132,2 mln zł i była o 12,3 proc. większa od wytaconej rok wcześniej. W 2015 roku stacje demontażu przyjęły auta o łącznej masie 461,2 tys. ton, to jest o 16,5 proc. więcej niż rok wcześniej.

## PALIWA

### Biopaliwa

W paliwach silnikowych stosowane są biokomponenty, co wymusiła odpowiednia ustawa, obowiązująca od 1 stycznia 2008 roku. Ich wielkość reguluje Narodowy Cel Wskaźnikowy, (NCW), który w 2015 roku wynosił 7,1 proc., liczony według

## END-OF-LIFE VEHICLES

PZPM analyses of data from the Central Registry of Vehicles and Drivers reveal that over 495,399 vehicles were declared off the road in 2015, that is, 3.7 per cent more than in 2014. The most numerous group was made up by passenger cars with 438,661 deregistrations. The number of deregistered passenger cars was up by 4.3 per cent, while the growth dynamics dwindled by 7.1 per cent on a year earlier when it fetched 11.4 per cent. The number of trucks declared off the road stood at 39,165 (exclusive of tractor units and special purpose vehicles) and was down by 1 per cent versus the previous year.

468,428 dismantled vehicles were taken off the road in 2015, more by 4.3 per cent compared to 2014. Almost 95 per cent of 95 per cent of all end-of-life vehicles were scrapped, while the rest were stolen or exported abroad.

PZPM's analyses reveal that 95.6 per cent of de-registered vehicles were more than a decade old.

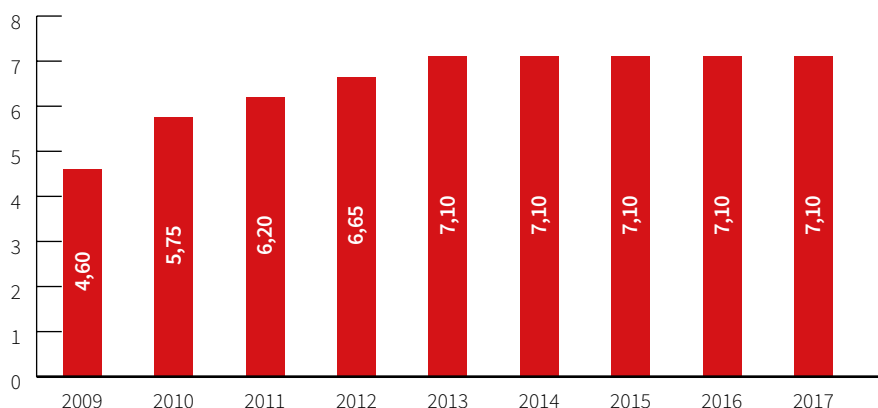
According to data of the National Fund for Environmental Protection and Water Economy, in 2015 dismantlers submitted 907 reports on their activities, i.e. 13.9 per cent more than in 2014. On the basis of submitted applications for subsidies, in 2015 the National Fund delivered 787 contracts to co-finance operations of ATF facilities in 2015 (16.6 per cent more than in 2014). Total subsidies in 2015 accounted for PLN 148.5 million and were higher by almost 12.3 per cent than the year before. Vehicles with total weight of 461,200 tons were handed over to dismantling facilities in 2015, what marks an increase by 16.5 per cent versus the previous year.

## FUEL

### Bio-fuel

Following enforcement of a respective act on 1 January 2008, engine fuels now contain bio-components. Their content is regulated by the National Indicative Target (NIT) computed on the basis of net calorific value which stood at 7.1 per cent in 2015. In order to meet NIT, petrol should contain 10.3 per

## Narodowy Cel Wskaźnikowy według wartości opałowej [%] National Indicative Target by net calorific value [in %]



Źródło: POPiHN  
Source: POPiHN

wartości opałowej. Aby spełnić NCW, do benzyn należałoby dodawać 10,3 proc. objętości etanolu i 7,16 proc. objętości estrów. Państwo dopuszcza sprzedaż oleju napędowego z 7-procentową domieszką estrów, natomiast do benzyn silnikowych można dodawać do 5 proc. objętości biokomponentów. Dlatego nadal koncerny paliwowe, aby wypełnić NCW musiały sprzedawać czyste estry, czyli biopaliwo B100. Według danych Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego, do paliw dodano ok. 313 tys. m<sup>3</sup> etanolu i ok. 755 tys. m<sup>3</sup> estrów. Sprzedaż dotowanego B100 w 2015 roku szacowana jest na 325 tys. m<sup>3</sup>, o ponad 100 tys. m<sup>3</sup> więcej niż rok wcześniej. W 2013 roku rząd zamroził wskaźnik NCW na poziomie 7,1 proc. do 2017 roku.

### Rośnie sprzedaż paliw

Rozwój gospodarczy przełożył się na 5-procentowy wzrost konsumpcji paliw w 2015 roku. Zużycie ON powiększyło się o 9 proc. do 14,8 mld m<sup>3</sup>, po raz pierwszy od pięciu lat wzrosła konsumpcja benzyn silnikowych o 4 proc. do ponad 5 mld m<sup>3</sup>, co wynika z obniżenia cen detalicznych.

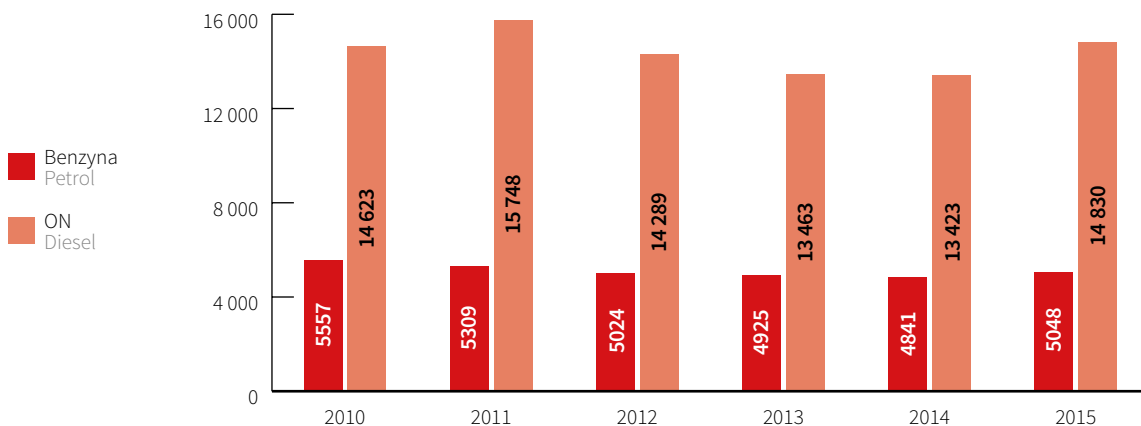
cent of ethanol and 7.16 percent of esters. Poland admitted to trade motor fuels containing up to 7 percent of esters, whereas the content of bio-components (in terms of volume) in petrol may account for up to 5 per cent. Therefore, in order to meet the National Indicative Targets, fuel companies were forced to market pure esters, or B100 bio-fuel. According to data of the Polish Industry and Oil Trade Organisation, fuels were supplemented with approx. 313,000 cubic meters of ethanol and approx. 755,000 cubic meters of esters. 2015 sales of subsidised B100 have been estimated at 325,000 cubic meters, up by more than 100,000 cubic meters than the year before. In 2013, the National Indicative Target was fixed by the government at 7.1 per cent until 2017.

### Soaring fuel sales

Economic growth in 2015 stoked an increase in fuel consumption by 5 percent. Demand for diesel oil soared by 6 per cent to 14.8 billion cubic meters, whereas consumption of petrol fuel was up by over 5 billion cubic meters for the first time in five years, mainly as a result of lower retail prices.

## Zużycie paliw w Polsce [000 m<sup>3</sup>]

Fuel consumption in Poland [000 cubic meters]



Źródło: POPiHN  
Source: POPiHN



Pomimo lepszych wyników POPIHN wskazuje, że szara strefa handlu olejem napędowym może rozrastać się. Świadczy o tym 59-procentowy wzrost transakcji importowych oraz dostaw wewnątrzspółnotowych ON realizowanych przez niezależnych importerów, gdy koncerny zrzeszone w POPIHN sprowadziły o 17 proc. oleju mniej niż przed rokiem. Może to wskazywać – zauważa POPIHN – że przynajmniej część niezależnych operatorów jest zaangażowana w wyłudzenia podatkowe.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1690 tys. ton, o 2,7 proc. więcej w stosunku do 2014 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2015 roku 11 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 2 punkty proc. mniej niż w 2014 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2015 roku 15 proc. i był o trzy punkty proc. większy niż rok wcześniej. Odsetek importowanego LPG zmalał o 2 punkty proc. do 85 proc. konsumpcji.

W całym 2015 roku o 3,3 proc. wzrosła detaliczna sprzedaż benzyn typu premium, które są droższe od standardowych

nawet o kilkadziesiąt groszy na litrze. Dynamika sprzedaży była 4-krotnie niższa od zanotowanej w 2014 roku.

W przypadku oleju napędowego sprzedaż detaliczna paliw premium wzrosła o 8,3 proc., (o niemal 5 punktów proc. mniej niż rok wcześniej), gdy popyt na zwykły olej napędowy wzrósł o 1,4 proc.

Benzyny silnikowe premium osiągnęły 8-procentowy udział w rynku. W przypadku ON premium udział wyniósł ok. 7 proc. Popularność obu rodzajów jakościowych paliw rośnie od 2012 roku.

Według danych POPIHN w 2015 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 48 proc. sprzedaży, tyle samo co w 2014 roku). Koncentracja rynku w tych województwach zauważalna jest od kilku lat. Najniższą sprzedaż

Despite better performance, data of the Polish Industry and Oil Trade Organisation reveal that illegal trade in diesel fuel may be growing. This is reflected by an increase in import transactions and intra-Community diesel oil supplies made by independent importers by 59 per cent. Meanwhile, oil companies associated in the Organisation imported 17 per cent diesel oil less than the year before. The Organisation believes that this may hint that at least some independent operators are engaged in tax scams.

The Polish Liquefied Gas Organisation has estimated that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,690,000 tons, i.e. is up by 2.7 per cent compared to 2014.

Poland imports fuel and 11 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries in 2015 (2 per cent less versus 2014). Imported diesel oil accounted for 15 per cent of total fuel in 2015, a figure higher by three percentage points than the year before. The share of imported LPG has contracted by 2 per cent to 85 per cent of total consumption.

Retail sales of premium petrol whose price exceeds that of standard gasoline by up to several doz-

en Groszys per litre went up by 3.3 per cent throughout the year, while the sales dynamics was down four times versus 2014.

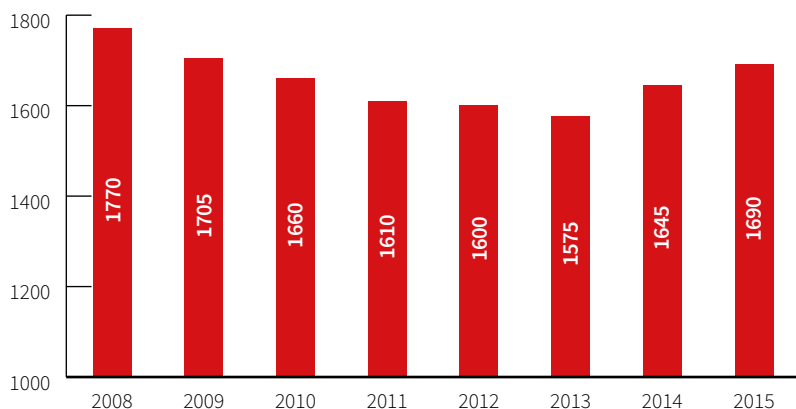
There was an upturn in consumption of premium diesel fuel by 8.3 per cent (nearly 5 percentage points less on a year earlier), but demand for standard diesel grew by 1.4 per cent.

Premium petrol had 8 per cent of share in total market, while premium diesel oil secured approx. 7 per cent of share. The popularity of both premium fuels has been growing steadily since 2012. The Organisation reports that the highest increase in fuel retail sales in 2015 was seen in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (48 per cent of sales altogether, performance unchanged since 2014). The market concentration in these provinces has remained visible for several years. The lowest sales in 2015 were declared by the Polish Oil Trade and Industry

### Rozwój gospodarczy przełożył się na 5-procentowy wzrost konsumpcji paliw w 2015 roku.

Economic growth in 2015 stoked an increase in fuel consumption by 5 percent.

#### Sprzedaż autogazu [000 ton] LPG sales [000 tons]



Źródło: POGP  
Source: POGP

w 2015 roku POPIHN zanotował w woj. podlaskim, opolskim i warmińsko-mazurskim (łącznie 9 proc., o 2 proc. więcej niż w 2014 roku).

W 2015 roku średnie ceny detaliczne paliw spadły o 65 groszy na litrze w przypadku benzyn silnikowych 95 (do 4,61 zł/litr), natomiast ON stanął o 74 groszy na litrze (do 4,48 zł). W obu przypadkach spadki są dwa razy większe od zanotowanych w 2014 roku. LPG potaniał średnio o 61 groszy na litrze (do 1,96 zł). Relacja ceny autogazu do benzyny zwiększyła się do 42 proc. z 49 proc. rok wcześniej. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2015 roku 13 groszy na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 5 groszy.

W 2015 roku zmotoryzowani zużyli 105 tys. ton olejów smarowych, o 2,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 45 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 4 punkty proc. mniej w stosunku do 2014 roku.

Popyt na oleje silnikowe sięgnął 93,8 tys. ton. W tej liczbie oleje silnikowe dla samochodów osobowych stanowiły ok. 56,3 tys. ton, a do ciężarowych 37,5 tys. ton. POPIHN podaje, że spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych. Wśród olejów do samochodów osobowych, ponad połowa sprzedaży to syntetyki.

### Koncerny budują stacje

W 2015 roku liczba działających w Polsce stacji paliw wzrosła o 115 obiektów, do 6,6 tys. Inwestują koncerny paliwowe oraz operatorzy niezależni. Pomimo zmian struktura pozostała podobna, 34 proc. rynku mają koncerny krajowe, a operatorzy niezależni 42 proc. Na koncerny zagraniczne przypadło 22 proc. rynku. Na koniec roku ich stan posiadania wyniósł 1447 stacji.

Największą siecią dysponuje PKN Orlen, mający 1749 obiektów, o 19 obiektów netto mniej niż w 2014 roku. Płocki koncern zredukował o 66 obiektów sieć stacji Bliska od 159 punktów.

Organisation for Podlaskie, Opolskie and Warmińsko-mazurskie (9 per cent altogether, 2 per cent more than in 2014).

In 2015, average fuel prices in retail went down by 65 Groszys to PLN 5.26 per litre of 95 gasoline (up to PLN 4.61/litre), whereas the price of diesel oil was down by 74 Groszys per litre (to PLN 4.48/litre). The decline in both cases was double compared to figures for 2014. The price of LPG was down by PLN 0.65 per litre (to PLN 1.96) on average. Autogas to petrol ratio was up from 49 per cent to 42 per cent versus the previous year. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.13 per litre in 2015 to the disadvantage of diesel oil, whereas the disparity accounted for PLN 0.05 in 2014.

In 2015, motorists consumed 105,000 tons of engine oil, i.e. more by 2.9 per cent than the year before. Motor oil accounted for 45 per cent of total lubricant sales in Poland, less by 4 percentage points than in 2014.

Demand for engine oil fetched 93.8 tons, of which engine oil for passenger cars accounted for approx. 56,300 tons and 37,500 tons for trucks. 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. Synthetic blends account for more than fifty per cent of sales in the passenger car segment.

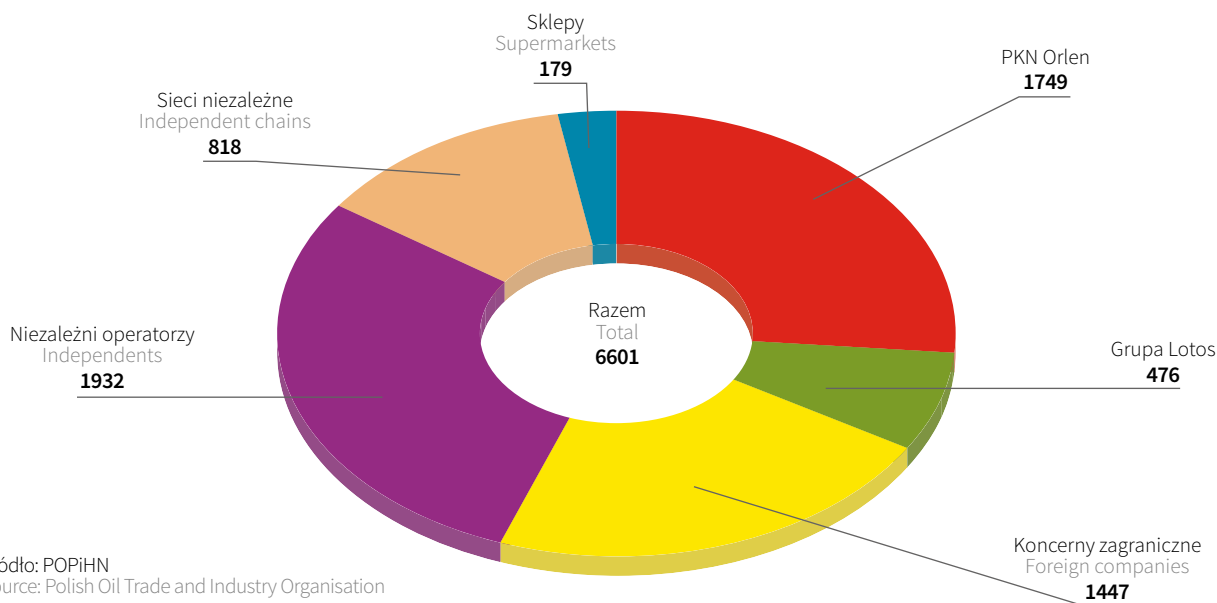
### Oil companies are building petrol stations

In 2015, the number of gas stations operating in Poland was up by 115 to 6,600 facilities. These investments are made by oil companies and independent operators. Despite changes, the market structure has remained stable - 34 per cent of the market share is held by national corporations and 42 by independents, what leaves 22 per cent to foreign operators with 1,447 gas stations at the end of the year.

With 1,749 facilities, or 19 stations net less than in 2014, PKN Orlen had the largest nationwide network. The Plock-based company downsized its network by 66 gas stations, while Bliska

### Liczba stacji paliw na koniec 2015 [szt.]

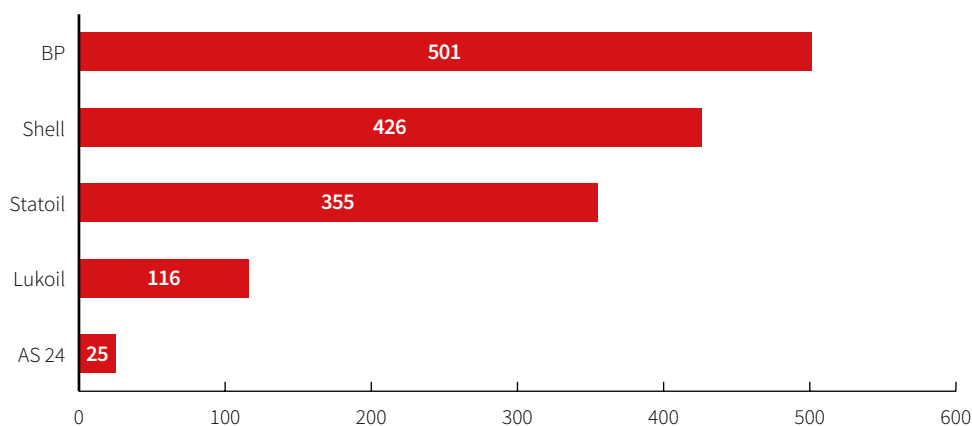
The number of petrol stations at end-2015 [units]



Źródło: POPIHN  
Source: Polish Oil Trade and Industry Organisation

## Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2015 [liczba stacji]

The biggest chains of foreign petrol stations at the end of 2015 [number of petrol stations]



Źródło: POPIHN

Source: Polish Oil Trade and Industry Organisation

Orlen ma najwięcej spośród wszystkich marek stacji przyautostradowych.

Sieć Lotosu liczyła na koniec roku 476 obiektów, powiększyła się netto o 35 stacji, w tym 25 należy do budżetowej marki Optima. Marka Lotos jest druga pod względem liczby stacji przyautostradowych.

Do supermarketów należy 2,6 proc. stacji, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczny udział w sprzedaży paliw. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci Huzar, Anvim (marka Moya), Slovnaft Partner i grupa Pieprzyk. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o ok. 70 obiektów. Do dyspozycji zmotoryzowanych oddane było 78 stacji przyautostradowych z tego 7 w 2015 roku. PKN Orlen miał 35 stacji, Lotos 18, BP 17, a Shell 8.

### Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2015 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo 86 mld zł, o ok. 8 mld zł mniej niż rok wcześniej. W państwowej kasie pozostało 45 mld zł. W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 33 proc., podatek VAT 19 proc., zaś opłata paliwowa 3 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 1,8 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 26 proc. i opłata paliwowa 6 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 1,9 zł. W przypadku autogazu udział VAT sięgał 19 proc., akcyza 19 proc., zaś opłaty paliwowej 5 proc. – łącznie 69 groszy na litrze.

Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i 6,6 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.

chain contracted by 159 facilities. Out of all brands, Orlen has the biggest number of gas stations in motorway service areas. Lotos-operated chain featured 476 facilities at end-2015 and was expanded with 35 stations, including 25 operated by its low-cost Optima brand. The Lotos brand ranks second in terms of the number of motorway stations.

Supermarket chains have 2.6 per cent of share in total market, but their aggressive price policy is winning them a significant share in total fuel sales. Most active independent operators

included Huzar, Anvim (a Moya brand), Slovnaft Partner and Pieprzyk Group. This segment added approx. 70 facilities to its chains. Motorists benefited from 78 gas stations in motorway service areas, including 7 launched in 2015. PKN Orlen operated 35 facilities, Lotos 18, BP 17 and Shell eight.

### Motorists support the state budget

In 2015, motorists bought fuel worth around PLN 86 billion, or approx. PLN 8 billion less on a year earlier, of which PLN 45 billion was retained by the state budget. 33 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 1.8 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty accounted for 26 percent and fuel surcharge for 6 percent, what added additional PLN 1.9 to the price of one litre of fuel. In case of LPG, the share of value-added tax stood at 19 per cent, 19 per cent for excise duty and 5 per cent for fuel surcharge - 69 Groszys per litre altogether.

Two major oil refining plants and more than 6,600 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry employs approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses and this type of business activity provides a source of income to around 10,000 families, that is, to 40,000 people.

**W 2015 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo 86 mld zł, o ok. 8 mld zł mniej niż rok wcześniej. W państwowej kasie pozostało 45 mld zł.**

**In 2015, motorists bought fuel worth around PLN 86 billion, or approx. PLN 8 billion less on a year earlier, of which PLN 45 billion was retained by the state budget.**

## TRANSPORT DROGOWY

Transport samochodowy zanotował w 2014 roku (najnowsze dane GUS jakimi dysponujemy) 82,6 mld zł przychodów, o 10 proc. więcej niż w 2013 roku. Przychody branży TSL z całości kształtu działalności sięgnęły 200 mld zł.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2015 roku działało 189 tys. przedsiębiorstw, w tym 104 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 spedytjach, 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 wyniosło w 2015 roku 16,3 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie 6,1 proc. zatrudnionych.

### Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z wstępnych danych GUS, w 2015 roku praca przewozowa całego transportu była większa o 3,6 proc. w stosunku do 2014 roku i wyniosła 360,6 mld tkm. Zmalał jednak tonaż przewiezionych ładunków, o 2 proc. do 1803,8 mln ton.

Transport samochodowy wykonał pracę 273,1 mld tkm, o 3,9 proc. większą niż w 2014 roku, przy tonażu o 1,5 proc. mniejszym niż rok wcześniej, wynoszącym 1505,7 mln ton. 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 2015 roku wyniki rzeczowe: pracę przewozową o 6,8 proc. do 201,3 mld tkm, zaś tonaż o 6 proc. do 874,3 mln ton. Mimo lepszych wyników, wśród krajowych przewoźników ładunków następuje koncentracja. W 2015 roku na firmę przypadało 3,5 samochodu, gdy rok wcześniej 3,4.

Przedsiębiorcy wykonujący krajowe przewozy rzeczy na potrzeby własne otrzymali 47,2 tys. zezwoleń (o 1,5 tys. więcej w stosunku do 2014 roku) i 132,7 tys. wypisów z tych zezwoleń (o 4,5 tys. więcej niż rok wcześniej).

W 2014 roku przychody z tytułu przewozów samochodowych wyniosły 92 mld zł, o blisko 5 proc. więcej niż w 2013 roku. Marża pozostała na poprzednim poziomie, wynoszącym 3 proc.

### Przewozy pasażerów

W 2015 roku praca przewozowa w transporcie pasażerów wzrosła w stosunku do 2014 roku o 2,4 proc. do 52,7 mld pasażerokilometrów. Liczba przewiezionych pasażerów zmalała o 0,9 proc. do 703,7 mln pasażerów.

Praca przewozowa wykonana przez przedsiębiorstwa komunikacji autobusowej w 2015 roku była o 0,9 proc. większa od zanotowanej w 2014 roku i sięgnęła 21,6 mld pasażerokilometrów. Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2015 roku 62 tys. i była o 0,7 tys. większa niż rok wcześniej.

W krajowym przewozie osób samorządy wydały w 2015 roku 23,3 tys. zezwoleń (tyle samo w 2014 roku) na przewozy regularne oraz 110,4 wypisów, co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów, o 1,5 tys. mniej niż w 2014 roku.

## ROAD TRANSPORT

Road transport generated PLN 82.6 billion worth of revenue in 2014 (the latest CSO records available), more by 10 per cent than in 2013. Revenue of the TSL sector generated on its overall activities fetched PLN 200 billion.

The road transport industry was home to 189,000 companies at end-2015, including 104,000 contract hauliers. The sector is a major employer which provides jobs to approx. 260,000 bus and 550,000 truck drivers. Inclusive of 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 16.3 million in 2015, 6.1 per cent of total workforce is engaged in road transport and related sectors.

### Road haulage

Preliminary data of the CSO indicate that total haulage operations in 2015 were up by 3.6 per cent versus 2014 and stood at 360.6 billion tkm. On the other hand, the downward trend affected the tonnage of goods carried which was down by 2 per cent to 1,803,800 million tons.

Performance of road transport accounted for 273.1 billion tkm, more by 3.9 per cent than in 2014, with the tonnage lower by 1.5 per cent than the year before when it stood at 1,505.7 million tons. Specialisation is becoming apparent; it is reflected by higher growth dynamics of contract hauliers compared to companies performing carriages on their own account. Contract hauliers have improved their performance in 2015 - their transport operations were up by 6.8 per cent to 201.3 billion tkm, while tonnage surged by 6 per cent to 874.3 tons.

Despite improved performance domestic cargo transport is now witnessing concentration. In 2015, an average operator had 3.5 vehicles versus 3.4 the year before.

Domestic road hauliers engaged in cargo transport received 47,200 permits (more by 1,500 than in 2014) and 132,700 excerpts from permits (more by 4,500 than the year before).

Revenue on transport services fetched PLN 92 billion in 2014 (nearly 5 per cent more versus 2013). The mark-up remained stable at 3 per cent.

### Passenger transport

In 2015, performance of passenger transport went up by 2.4 per cent to 52.7 billion passenger kilometres as compared to 2014. The number of passenger carriages dwindled by 0.9 per cent to 703.7 million passengers.

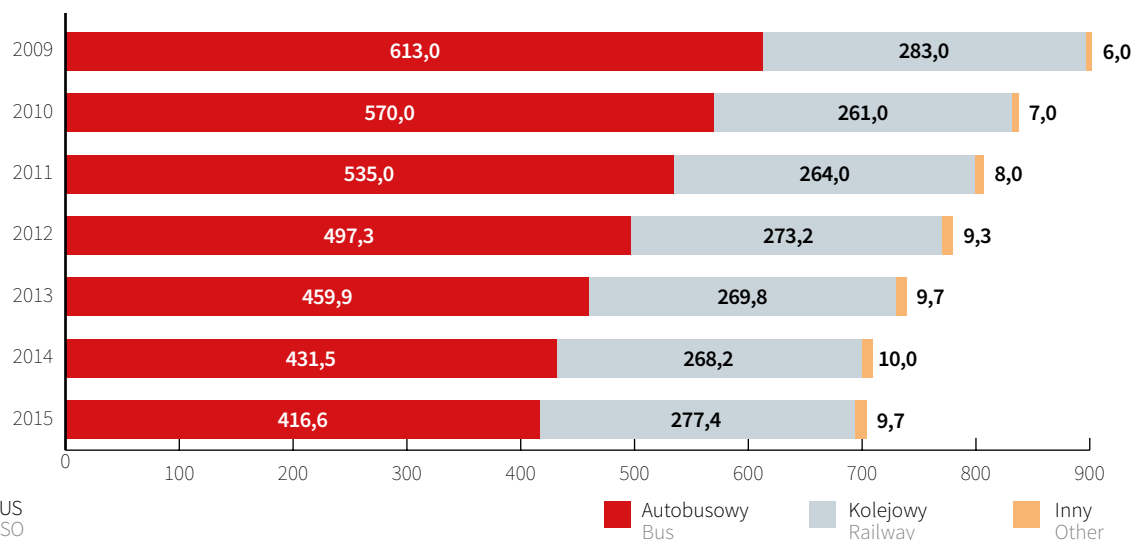
The performance of municipal bus companies in 2015 was higher by 0.9 per cent versus 2014 and stood at 21.6 billion passenger kilometres.

The number of licenses issued to taxi cab drivers stood at 62,000 at end-2015 and was up by 700 licenses versus the previous year.

In 2015, local authorities issued 23,300 licences for scheduled domestic transport operations (a figure identical to that for 2014) and 110,400 excerpts, what corresponds to the number of buses operated in such carriages - less by 1,500 than in 2014. Meanwhile, transport departments issued 3,700 licenses for

## Przewozy pasażerów komunikacją publiczną w Polsce, bez komunikacji miejskiej [mln osób]

Public transport passenger carriages in Poland, exclusive of municipal transport [mln passengers]

Źródło: GUS  
Source: CSO

Urzędy wydały także 3,7 tys. zezwoleń na przewozy specjalne (o 0,3 tys. więcej niż rok wcześniej) z 11,6 tys. wypisów z tych zezwoleń – o 1,9 tys. więcej niż rok wcześniej.

Do tego urzędy wydały 0,8 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne (o 0,1 tys. więcej niż w 2014 roku) i 1,7 tys. wypisów z tych zezwoleń (bez zmian w stosunku do poprzedniego roku).

Przychody z tytułu przewozów pasażerskich przekroczyły w 2014 roku 6 mld zł i były większe od zanotowanych rok wcześniej o 2 proc.

**Podróżymy samochodami**

Jak wynika z danych GUS, zarobkowa komunikacja autobusowa przewiozła w 2014 roku 431,5 mln pasażerów, o 6,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Jednocześnie liczba pasażerokilometrów wzrosła o 7 proc. do 21,5 mld.

W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 3,3 mln (wzrost o 16,7 proc.), zaś liczba pa-

special transport operations (300 more than the year before) produced on the basis of 11,600 excerpts from these permits, what marks an increase by 1,900 on a year earlier.

In addition, authorities issued 800 licenses for domestic passenger operations for the carrier's own use (up by 100 versus 2014) and 1,700 excerpts from these permits (the same figure like the year before).

The revenue on passenger transport exceeded PLN 6 billion in 2014 and was higher by 2 per cent compared to the previous year.

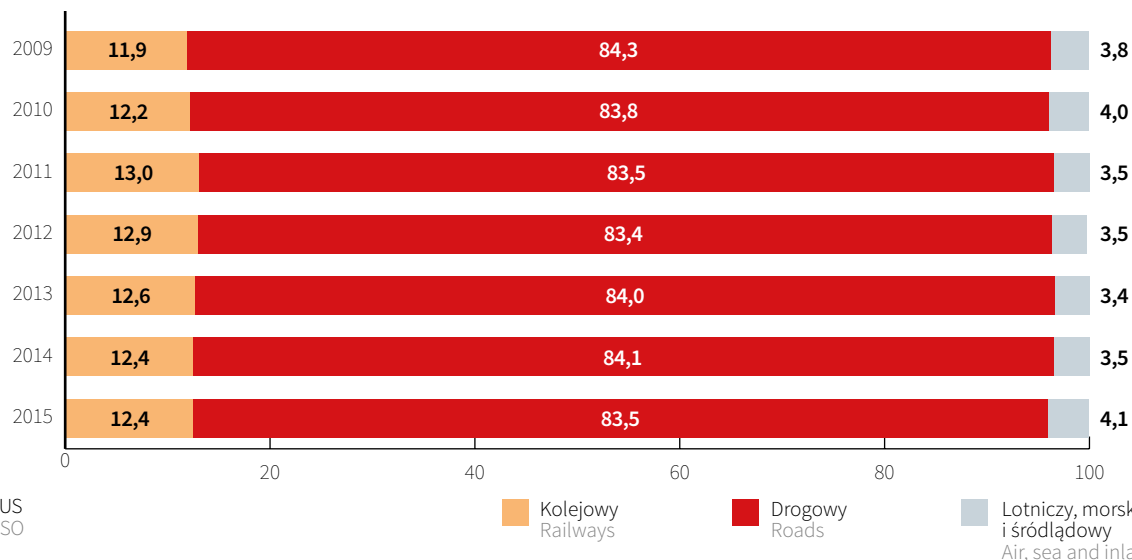
**Road cruise**

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that buses carried 431.5 million passengers in 2014, i.e. less by 6.2 per cent than the year before. Meanwhile, the number of passenger kilometres was up by 7 per cent to 21.5 billion.

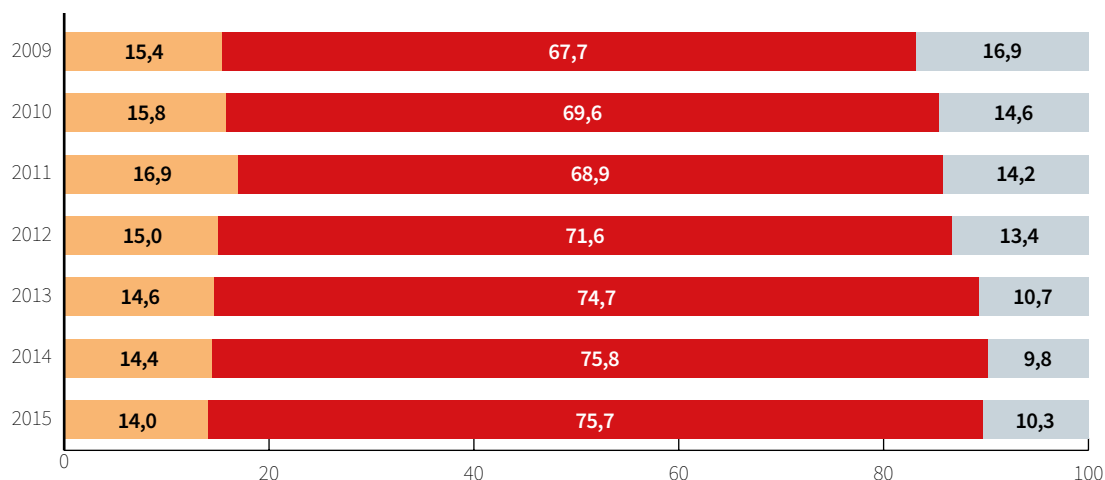
The number of passengers in international bus transport stood at 3.3 million (up by 16.7 per cent), while the number of pas-

**Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonażu [%]**

The structure of cargo carriages [in %]

Źródło: GUS  
Source: CSO

**Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%]**  
The structure of cargo transport in Poland by tonnes/kilometres [in %]



Źródło: GUS  
Source: CSO

■ Kolejowy  
Railways
 ■ Drogowy  
Roads
 ■ Lotniczy, morski  
i śródlądowy  
Air, sea and inland

sażerokilometrów wyniosła 4,6 mld pasażerokilometrów (wzrost o 14,4 proc.); średni dystans wyniósł 1,4 tys. km.

Malejące przewozy zmusiły operatorów autobusowych do redukcji oferty – w 2014 roku liczba linii krajowych zmniejszyła się o ponad 1,5 proc. do 15 498. W 2013 roku liczba linii zmalała o 8,7 proc. Ich długość wynosiła 788,6 tys. km, to jest o 6 proc. mniej niż rok wcześniej. W 2013 roku ogólna długość linii została skrócona o 7,9 proc.

Zmalała także liczba międzynarodowych linii autobusowych do 90 (o blisko 20 proc.) i w podobnej proporcji długość, do 119 tys. km.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Autobusy wykonały w 2014 roku 43,6 mln wozokilometrów, blisko 2 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały 11,5 tys. autobusów o łącznej liczbie 1,2 mln miejsc (tramwaje miały 0,5 mln miejsc). Komunikacja miejska dysponowała w 2014 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 52,2 tys. km, dłuższymi o 1,3 proc. w stosunku do 2013 roku.

**Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych**

Pod względem wielkości drogowych przewozów towarowych (w tonokilometrach) według danych Eurostat, w 2014 roku (najnowsze opublikowane), polscy przewoźnicy wykonali pracę przewozową 250,9 mld tkm, o 1,3 proc. większą niż rok wcześniej. Zdobyli 14,5 proc. całego unijnego rynku i znaleźli się na drugim miejscu za niemieckimi, których praca przewozowa wyniosła 310,1 mld tkm, ale przed Hiszpanią, z pracą przewozową 195,8 mld tkm.

senger kilometres fetched 4.6 billion (up by 14.4 per cent) with the average distance pegged at 1,400 km.

Declining carriage performance forced bus operators to downsize the range of their services – the number of regular domestic connections in 2014 shrunk by over 1.5 percent to 15,498. The number of lines in 2013 contracted by 8.7 per cent, while their distance stood at 788,600 km, that is, 6 percent less than the year before. The overall length of routes dwindled by 7.9 per cent in 2013.

The number of international coaches plummeted to 90 (by nearly 20 per cent) alongside the overall route distance which was down to 119,000 km.

Motor vehicles are also the backbone of municipal transport. In 2014, buses performed 43.6 million vehicle-km, that is nearly

two times more than trams. Municipal transport companies had a fleet of buses offering 1.2 million seats (tramways had 0.5 million seats altogether). In 2014, city transport operated buses on routes with the combined length of 52,200 km, i.e. 1.3 per cent more than in 2013.

**Pod względem wielkości drogowych przewozów towarowych (w tonokilometrach) według danych Eurostat, w 2014 roku (najnowsze opublikowane), polscy przewoźnicy wykonali pracę przewozową 250,9 mld tkm, o 1,3 proc. większą niż rok wcześniej.**

Eurostat data for 2014 (the latest data published) indicate that in terms of the volume of road cargo (in tonnes per kilometres), Polish hauliers performed transport operations totalling 250.9 billion tkm, more by 1.3 per cent than the year before

**Poland tops the chart of international carriages**

Eurostat data for 2014 (the latest data published) indicate that in terms of the volume of road cargo (in tonnes per kilometres), Polish hauliers performed transport operations

totalling 250.9 billion tkm, more by 1.3 per cent than the year before, what gave them 14.5 per cent of share in the total EU market and secured the second position behind Germany whose transport performance stood at 310.1 billion tkm, but ahead of Spain with transport output of 195.8 billion tkm.



## Liczba zarejestrowanych w Polsce firm i samochodów wykonujących publiczny transport krajowy, stan na koniec roku [000]

The number of registered Polish public carriers and vehicles in domestic road transport at year-end [000]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
<b>Liczba firm przewoźnych ładunki</b> The number of for contract hauliers	61,2	64,4	63,0	60,0	60,4	61,0
<b>Liczba samochodów ciężarowych</b> The number of trucks	181,2	196,1	195,4	197,7	205	210,6
<b>Liczba firm autobusowych</b> The number of bus companies	9,1	9,3	9,0	8,5	8,0	8,3
<b>Liczba autobusów</b> The number of buses	66,0	67,5	66,0	62,0	62,2	63,3

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju  
Source: The Ministry of Infrastructure and Development

\* Dane za połowę roku  
Data for six months

Drugie miejsce w przewozach ogółem polscy przewoźnicy zapewnili sobie dzięki rekordowym przewozom międzynarodowym, które w 2014 roku wyniosły 154,3 mld tkm. Praca przewozowa w transporcie międzynarodowym liczona jest z kabotażem oraz przewozami między krajami trzecimi i wzrosła w stosunku do 2013 roku o 4,8 proc.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2011 roku (najnowsze dane GUS i Eurostat) obroty polskich drogowych przewoźników ładunków wyniosły 19,1 mld euro, gdy niemieckich 36,8 mld, hiszpańskich 32,5 mld, zaś francuskich 44 mld.

Polskie firmy transportowe wykonały w 2014 roku w unijnych przewozach międzynarodowych 25,1 proc. pracy przewozowej, gdy 4 lata wcześniej było to 20,2 procent i 11 proc. w 2006 roku. Za polskimi firmami transportu międzynarodowego są Hiszpanie i Niemcy.

Dobre wyniki zachęcają nowe podmioty do wejścia w branżę transportu międzynarodowego na wynajem. Z danych Biura ds. Obsługi Transportu Międzynarodowego wynika, że w 2015 roku liczba przedsiębiorców wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła o 1,8 tys. do 31,3 tys., natomiast samochodów ciężarowych o 16,8 tys. sztuk, do 185,4 tys. W 2015 roku przeciętna flota liczyła 5,9 samochodu ciężarowego

Polish hauliers secured the second position in total carriages mainly as a result of their record-breaking performance in international transport which totalled 154.3 tkm in 2014. International transport operations, including cabotage and transport between third countries, were up by 4.8 percent versus 2013.

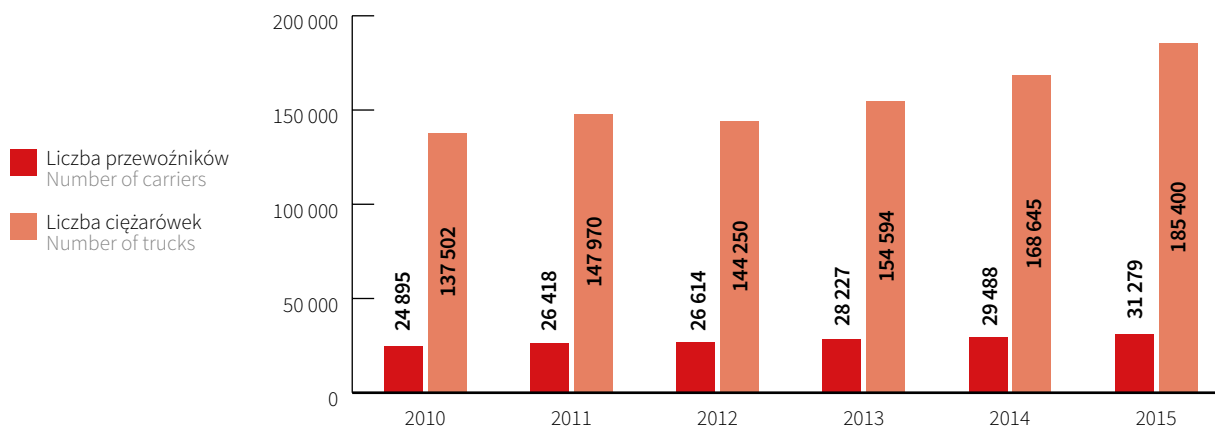
On the other hand, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2011, (the latest data of the CSO and Eurostat), the turnover of Polish hauliers fetched EUR 19.1 billion versus 36.8 billion for their German, EUR 32.5 billion for Spanish and EUR 44 billion for French counterparts.

Polish freight companies performed over 25.1 per cent of transport output in international carriages across the EU, whereas the figure for three previous years stood at 20.2 per cent and 11 per cent for 2006. Ranking behind Polish international transport operators are Spanish and German companies.

Good performance encourages new players to make inroads into the international carriages sector. Data of the Office for International Transport indicate that the number of international carriers in 2015 was up by 1,800 to 31,300 operators, whereas the HCV fleet grew by 16,800 vehicles to 185,400 units. In 2015, an average fleet accounted for 5.9 of HCVs. The index for the previous year was slightly lower and stood at 5.7.

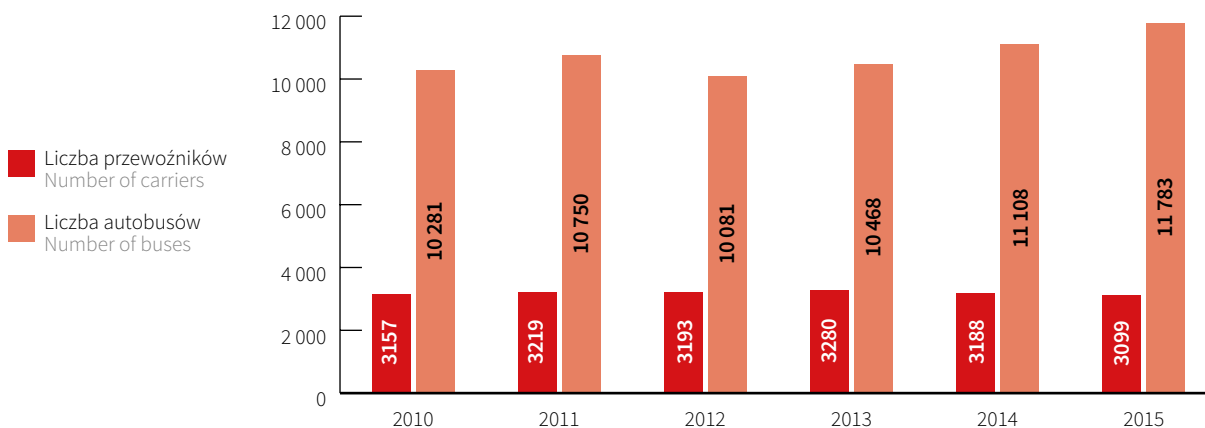
## Przewoźnicy międzynarodowi ładunków oraz liczba ciężarówek, stan na koniec roku

International cargo transport companies and truck fleet at the year-end



Źródło: BOTM  
Source: Bureau of International Transport Services

## Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku International passenger carriers, bus fleet at end-year



Źródło: BOTM

Source: Bureau of international Transport Services

wego, natomiast rok wcześniej wskaźnik był nieco niższy i dochodził do 5,7.

Bardziej szczegółowe analizy danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego wskazują, że odsetek firm mających od 1 do 4 samochodów ciężarowych ustabilizował się na poziomie 63 proc. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą 41,8 tys. pojazdów, co stanowiło 22,5 proc. całości parku przewoźników międzynarodowych, o 0,9 punktu proc. mniej niż w 2014 roku. Tylko 107 podmiotów dysponowało flotami liczącymi ponad 100 samochodów i razem było to 18,8 tys. aut, czyli 10,1 proc. parku, o 0,2 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro V i Euro VI stanowiły ponad 60,6 proc. floty, gdy udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał do 20,8 proc. Odsetek najstarszych modeli (Euro II i niżej) spadł do 5 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI lub V sięgał na koniec 2015 roku 26,5 proc., o blisko 6 punktów proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo z 32-procentowym udziałem grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział zmalał o 0,5 punkt proc.

More detailed analyses of the Bureau of International Transport Services indicate that the percentage of operators with a fleet of one to 4 HCVs has remained stable at 63 per cent. Minor operators had the combined fleet of 41,800 heavy duty vehicles, what corresponded to 22.5 per cent of total international haulage fleet, less by 0.9 per cent than in 2014. Only 107 operators had a fleet of over 100 vehicles, but their combined fleet featured 18,800 vehicles or 10.1 per cent of total fleet, more by 0.2 percent than the year before.

Carriers are renewing their fleets The newest HCVs fitted with Euro 5 compliant power units accounted for over 60.6 per cent of the fleet, whereas the share of once popular trucks powered by Euro 3 engines was down to 20.8 per cent. The share of the oldest models (Euro 2-compliant and older units) dropped to 5 per cent.

Much older are buses whose fleet included 26.5 per cent of the youngest Euro 6 or 5-compliant versions at end-2015 and grew by nearly 6 percentage points year to year. The most numerous group holding 32 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share was down by 0.5 percentage points.

# DEALERZY DEALERS

## Ten rajd wygra jedynie pierwszy, ale czy na pewno?

czyli w jaki sposób trendy rynkowe wpłyną na punkt dealerski. W 2015 roku sieci dealerskie w Polsce odnotowały kolejny dobry rok w sprzedaży samochodów nowych. Wyniki polskiego rynku w 2015 roku były najlepsze od dekady i sprzedaż osiągnęła poziom 408 260 samochodów osobowych i dostawczych, co przelożyło się na wzrost rynku o 9,57% w stosunku do 2014 roku.

Opierając się o wyniki z raportu TOP50 można zauważyć, że 2015 rok był kolejnym rokiem, kiedy znacząco zwiększył się wskaźnik konsolidacji polskiego rynku dealerskiego. Wskaźnik ten, obliczany corocznie na wszystkich rozwiniętych rynkach dealerskich świata pokazuje udział sprzedaży firm z listy TOP50 w całości rynku. W poprzednich latach wskaźnik konsolidacji nie ulegał gwałtownym wzrostom, a w 2012 zmniejszył się nawet o 0,5 punktu proc. Sytuacja ta po raz pierwszy od 2011 roku zmieniła się w roku 2014, kiedy przy wzroście rynku o 12,2%, wskaźnik konsolidacji wzrósł o 3,75 punktu proc. i sięgnął wartości 45,3%. W 2015 roku po raz kolejny wskaźnik ten wzrósł znacząco, bo aż o 1,67 punktu proc. i osiągnął wartość blisko 47%. Tak wysokie tempo konsolidacji jest bardzo specyficzne dla polskiego rynku i praktycznie nie występuje na bardziej rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej.

Powyższe wyniki nie świadczą bynajmniej o niskiej stabilności naszego rynku dealerskiego. W tym roku na liście TOP50 dealerów pojawiło się, podobnie jak w poprzednich latach, zaledwie czterech debiutantów – z czego dwóch to dealerzy marki Toyota, która w ostatnim roku osiągnęła znaczący wzrost udziału w rynku sprzedaży nowych aut. O silnej stabilności rynku świadczy również, bezsprzecznie fakt, że w pierwszej dziesiątce listy TOP50 dealerów w 2015 roku nastąpiła jedynie jedna zmiana – do czołówki dealerów po dwuletniej nieobecności powróciła Grupa Zasada. Dodatkowo po raz pierwszy w historii przekroczone zostały bariera 15 000 sprzedanych samochodów w ciągu roku i to przez dwie firmy – Grupa Krotoski-Cichy zajmująca pierwsze miejsce w rankingu z wynikiem 15 702 aut oraz grupa PGD, której udało się sprzedać 15 104 aut. W przypadku grupy PGD istotnym jest również wysoki wzrost sprzedaży w wysokości prawie 30% w stosunku do 2014 roku, kiedy to straciła wieloletnią pozycję lidera rankingu i spadła na drugie miejsce.

Pośród wszystkich dealerów z listy TOP50 poprawę wyników odnotowało 45 firm, co jest wynikiem gorszym niż w 2014 roku

## Only the first will win this rally, but is that for sure?

– namely, what will be the impact of current market trends on dealerships in coming years.

Dealer networks in Poland recorded another good year of new car sales in 2015. The results of the Polish market in 2015 were the best for a decade, while sales reached a level of 408,260 passenger cars and light commercial vehicles, which translated into 9.57% growth of the market compared with 2014.

Based on the results of the TOP50 report, it can be noticed that 2015 was another year in which the consolidation index of the Polish dealer market increased significantly. This index,

which is calculated annually on all developed dealer markets of the world, shows the share of sales of the TOP50 firms of the whole market. In previous years, the consolidation index had not increased sharply and had even declined by 0.5 percentage points in 2012. This situation changed in 2014,

for the first time since 2011, when, with 12.2% market growth, the consolidation index increased by 3.75 percentage points and reached a value of 45.3%. This index increased significantly once again in 2015 by as much as 1.67 percentage points and reached 47%. Such a high rate of consolidation is unique to the Polish market and practically does not appear on the more developed markets of Western Europe.

These results are at least no evidence that our dealer market is not very stable. This year, as in previous years, only four newcomers appeared on the list of TOP50 dealers – of which two were Toyota dealers, which, last year, achieved a considerable growth in the market share of new car sales. The high level of market stability is also indisputably evidenced by the fact that there was only one change in the top ten of the TOP50 dealers in 2015 – the Zasada Group returned to the leading dealers after a two-year absence. In addition, for the first time in history, the barrier of 15,000 cars sold during the year was broken, and this was achieved by two companies simultaneously – the Krotoski-Cichy Group, which occupies first place in the ranking – with a result of 15,702 cars – and the PGD group, which managed to sell 15,104 cars. In the case of the PGD group, the high sales growth of almost 30% compared to 2014, when it lost its long-term leadership position in the ranking and fell to second place, is also important.

Of all the dealers from the TOP50 list, 45 companies recorded an improvement in the results, which is worse than in 2014 – when 47 companies improved their results, but, even so, it is

**W 2015 roku sieci dealerskie w Polsce odnotowały kolejny dobry rok w sprzedaży samochodów nowych.**

**Dealer networks in Poland recorded another good year of new car sales in 2015.**

– kiedy wyniki polepszyło 47 firm – ale mimo wszystko całkowicie zadowalającym. Tym samym średnia wartość wzrostu sprzedaży firm z listy TOP50 dealerów wyniosła w 2015 roku 14,2% – czyli ponad 4% powyżej wzrostu całego rynku.

Wszystkie te czynniki pozwalają szacować, że rok 2016 będzie jeszcze lepszy pod względem dynamiki i wzrostu wielkości rynku. Dane za pierwsze miesiące 2016 roku pokazują, że coraz bardziej realnym staje się fakt, że rynek może urosnąć nawet o dziesięć procent w stosunku do 2015 i tym samym pobić kolejny rekord.

Dynamiczny wzrost sprzedaży, który silnie odczuwają sieci dealerskie w Polsce w ostatnim roku jest efektem wpływu kilku istotnych trendów, wynikających zarówno ze zmiany zachowań i nawyków zakupowych klientów, ale także przemian w rozwoju rynku dealerskiego. To przełomowy moment w budowaniu nowej roli punktu dealerskiego, nowej relacji punkt dealerski – klient.

To moment, w którym można umocnić swoją pozycję konkurencyjną, ale też moment, w którym stracić można wiele na skutek braku określonych decyzji w zakresie np. nowego sposobu obsługi klienta.

### **Digitalizacja i rosnąca grupa nabywców pokolenia Y ...**

Dotychczas, rozwój gospodarki rynkowej wiązał się w znacznej mierze z rozwojem samego rynku.

Rosnąca wydajność pracy i zwiększające się bogactwo dostępnych towarów powodowało, że rosła rola pośredników, zdolnych dostarczać coraz bardziej zamożnym konsumentom towary, których nie można było znaleźć w najbliższej okolicy. Powstał handel hurtowy i detaliczny, transport, rozwinęły się działy gospodarki żyjące z pośrednictwa. Coraz bogatszy konsument potrzebuje coraz większej palety dóbr i usług, a coraz bardziej wydajny producent nie miał czasu docierać ze swą ofertą bezpośrednio do niego.

Wszystko to, co do tej pory uznawaliśmy za naturalne następstwo mechanizm rozwoju rynku konsumenta, na naszych oczach zmienia się dzięki nowym, przełomowym technologiom. Internet i digitalizacja sprawiły, że koszt bezpośredniego dotarcia producenta do konsumenta powtórnie staje się bardzo niski.

Właśnie teraz osoby urodzone w latach 1980 – 2000, wchodzą na rynek dóbr i usług oraz zdobywają na nim coraz większą siłę nabywczą. W Polsce do pokolenia Y należy prawie 11 mln obywateli – co stanowi prawie 30% ogółu społeczeństwa. Szacuje się również, że do 2025 roku przedstawiciele pokolenia Y stanowią będą prawie 75% rynku podaży pracy. Tym samym staną się dominującą siłą na rynku i jednocześnie będąc najlepiej wyedukowanym pokoleniem w historii.

Nowe pokolenie charakteryzuje się również innymi cechami mogącymi w krótkim okresie znacząco wpłynąć na ich oczekiwania wobec dostawców towarów i usług. Milenialszy dokonują przewrotu w obszarze czynników wpływających na osta-

fully satisfactory. Similarly, the average sales growth of companies from the TOP50 dealers in 2015 was 14.23% – which is over 4% higher than the growth of the total market.

All these factors lead us to the conclusion that 2016 will be even better in terms of the dynamism and growth of the market. The data for the first months of 2016 shows that it is becoming increasingly realistic that the market may grow by as much as up to ten percent compared to 2015 and, similarly, break another record.

The rapid sales growth, which dealer networks in Poland can feel strongly, has been the result of several important trends in the past year, arising both from changes in the behaviour and buying habits of customers, but also transformations in the development of the dealer market. This is a turning point in building a new role for the dealership and new dealership – customer relationship. This is the moment when the competitive position can be strengthened, but also when a great deal can be lost as a result of a lack of certain decisions regarding, for instance, a new method of customer service.

### **Digitization and an increasing group of generation Y buyers...**

The development of a market economy has, so far, largely been related to the development of the market itself. Increasing productivity and the increasing variety of available goods has

meant that the role of intermediaries has been growing in importance, being capable of providing goods that could not be found in the immediate vicinity – for money – to more affluent consumers. Wholesale and retail trade and transport emerged; sectors of the economy which live from intermediation have developed. The increasingly

affluent consumer needs an increasingly larger range of goods and services, while an increasingly more efficient producer does not have the time to reach him directly with its offering. To date, we have been treating all this as a natural consequence of the mechanism of the development of the consumer market; it is changing with new breakthrough technologies before our very eyes. Internet and digitization have meant that the cost of the producer reaching the consumer directly is, once again, becoming very low.

It is precisely now that people born in the years 1980 – 2000, are entering the market of goods and services and gaining increasing purchasing power on it. Poland has almost 11 million generation Y citizens – which constitutes almost 30% of the total population. It is also estimated that, by 2025, representatives of generation Y will account for almost 75% of the market of labour supply. Similarly, they will become the dominant force on the market and, at the same time, they will be the best educated generation in history.

The new generation also has other features that can significantly affect their expectations of suppliers of goods and services in the short term. Millennials are making a break-

**Internet i digitalizacja sprawiły, że koszt bezpośredniego dotarcia producenta do konsumenta powtórnie staje się bardzo niski.**

**Internet and digitization have meant that the cost of the producer reaching the consumer directly is, once again, becoming very low.**

teczną decyzję zakupową. Dla nich kluczową jest opinia rodziny i przyjaciół, czyli osób zaufanych polecających dany produkt lub usługę. Drugim istotnym czynnikiem są informacje dostępne w internecie na wszelkiego rodzaju forach, stronach tematycznych i portalach społecznościowych. Pokolenie Y wychowało się już w erze internetu i bezpośredniego dostępu do informacji. Dlatego też przyzwyczajeni są oni do tego, że wszelkie potrzebne informacje, jakich potrzebują pozyskują w ciągu kilku sekund za pomocą smartfona lub laptopa. To te kanały pozyskiwania informacji będą miały ogromne znaczenie przy podejmowaniu decyzji przez pokolenie Y, a niestety w tej chwili w znacznej części są to obszary nie zagospodarowane po stronie dostawców produktów i usług, w tym przez wiele punktów dealerskich.

Transformacja modeli biznesowych jest dziś, zatem koniecznością i obejmie swoim działaniem wszystkie obszary gospodarki.

Również punkty dealerskie muszą być w procesie stałej zmiany, żeby skutecznie odpowiedzieć na potrzeby nowego konsumenta, choćby poprzez lepszą identyfikację jego potrzeb. W nowych okolicznościach pojawia się pytanie o rolę punktu dealerskiego w tworzeniu wartości dodanej dla klientów.

Jest to moment przełomowy dla kształtowania nowej roli punktu dealerskiego. Już dziś szacuje się, że w ciągu najbliższych dwóch lat będą musiały zajść gruntowne zmiany w działalności dealerów. Oprócz naturalnych zmian w obszarze procesowym punktu dealerskiego będą one dotyczyły głównie kompetencji osób zaangażowanych w podstawowe procesy sprzedażowe jak i obsługę posprzedażną.

W efekcie powstaną przedsiębiorstwa będące zorganizowane wokół klienta, jego potrzeb i oczekiwań, zespoły w punktach dealerskich będą bardziej niż dziś zorientowane na długookresowe zarządzanie portfelem klientów – tak, aby umożliwić koncentrację na doradzaniu klientowi w całym cyklu jego kontaktu z punktem dealerskim – od zakupu samochodu, odkupu dotychczasowego i zakupu nowego czy obsługi serwisowej.

W konsekwencji, jest to również moment, w którym na nowo zostanie zdefiniowana relacja pomiędzy importerem a punktem dealerskim, przede wszystkim w zakresie zarządzania informacją o kliencie, zarządzania budżetem taktycznym oraz budowania relacji z klientem.

Definiując na nowo rolę punktu dealerskiego istotnym będzie, iż dzisiaj bardziej niż kiedykolwiek klient rozlicza dostawcę z tworzonej dla niego wartości dodanej, rozwijając tym samym przestrzeń dla budowania osobowości punktu dealerskiego np. podczas wydania pojazdu, obsługi serwisowej jego pojazdu czy też sezonowej wymiany opon – nie zawsze oczekując tylko najniższego kosztu obsługi.

Dodatkowo, zastosowanie technologii zmienia sposób realizacji zakupów – kanał online uzupełnia kanał tradycyjny. W konsekwencji świadomość klienta trafiającego do punktu

through in the factors affecting the final purchase decision. The opinion of family and friends or trusted people recommending a given product or service is key to them. The second important factor is information available in the Internet on all types of forum, thematic pages and social networking portals. Generation Y has already grown up in the age of the Internet and direct access to information. Therefore, they are used to situations in which they can obtain all the information they need within a few seconds using a smartphone or laptop. It is these channels of obtaining information that will be of huge significance to decision-making by generation Y, whereas, unfortunately, at this time, these are largely areas which are not developed on the part of suppliers of products and services. Therefore, the business model must be transformed today and must encompass all areas of the economy.

Likewise, dealerships must be in the process of constant change to effectively respond to the needs of the new consumer, if only to better identify his needs. In the new circumstances, the question arises of the role of the dealership in the creation of added value for customers. This is a crucial moment in shaping the new role of the dealership. It is already estimated today that fundamental changes will need to take place in the activities of dealers over the coming two years. Other than the natural changes in the procedural area of the dealership, these changes will mainly apply to the skills of the

people involved in the basic sales and aftersales processes.

As a result, enterprises will arise which are organized around the customer, his needs and expectations, dealership teams will be oriented towards the long-term management of the customer portfolio more than today – so as to enable them to focus on advising the customer throughout the life cycle of his

contact with the dealership – from the purchase of the car, the buy-back of his current car and the purchase of the new car or servicing.

Consequently, this is also the moment in which the relationship between the importer and the dealership is redefined, primarily in terms of managing information on the customer, tactical budget management and building the relationship with the customer.

When redefining the role of the dealership, it will be more important than ever for the customer to hold the supplier accountable for the added value created by him, simultaneously developing the space for building the personality of the dealership, e.g. while handing over the vehicle, servicing his vehicle or seasonal tyre replacement – not always expecting purely the lowest cost of the service.

In addition, the use of technology is changing the method of buying – the online channel complements the traditional channel. Consequently, the awareness of the customer coming to the dealership is much higher and the expectation of product knowledge from the seller is even greater. Expectations of the dealership are changing. The dealership is often

### **Już dziś szacuje się, że w ciągu najbliższych dwóch lat będą musiały zajść gruntowne zmiany w działalności dealerów.**

**It is already estimated today that fundamental changes will need to take place in the activities of dealers over the coming two years.**



dealerskiego jest znacznie większa, oczekiwanie znajomości produktu wobec sprzedawcy coraz większe. Zmienia się oczekiwanie wobec punktu dealerskiego. Punkt dealerski staje się często miejscem realizacji jazdy próbnej, wydania pojazdu nie natomiast faktycznego zapoznania się z ofertą produktową.

### **Digitalizacja tworzy przestrzeń dla lepszego zarządzania klientem ...**

Digitalizacja to z jednej strony konieczność zdefiniowania nowej roli punktu dealerskiego a z drugiej strony lepsze niż kiedykolwiek dotychczas możliwość zarządzania informacją o kliencie i jego potrzebach, możliwość świadomego zarządzania częstotliwością wizyt w sieci, budowania możliwości w zakresie zarządzania relacją z klientem w całym cyklu – od momentu zakupu pojazdu, przez jego użytkowanie, serwisowanie aż do planowania wymiany samochodu.

Właściwie zbierane i zarządzane dane dostarczają niezbędnych insightów do podejmowania decyzji, skalowalne i elastyczne platformy umożliwiają reagowanie na zmieniające się otoczenie w czasie rzeczywistym – to wszystko powinno wspierać opracowanie personalizowanych działań na każdym etapie w ramach cyklu obsługi klienta.

A co zmiany oznaczają dla zarządzania punktem dealerskim? W najbliższym czasie zmiany rynkowe wymuszą zmiany z zakresu zadań realizowanych przez poszczególne osoby zatrudniane w punktach dealerskich. Za chwilę kluczem do sukcesu w sprzedaży będą dane, jakie jesteśmy w stanie nie tylko efektywnie pozyskać od naszego potencjalnego klienta, ale również to czy jesteśmy w stanie je odpowiednio zarchiwizować, zaraportować i na tej podstawie wyciągać wnioski na każdym ze szczebli zarządzania. Z tego też powodu zdecydowanie wzrośnie znaczenie kompetencji w zakresie komunikacji kierownika salonu czy też kierownika serwisu z klientem. Wzrastać będzie również rola kompleksowego myślenia o potrzebach klienta kosztem transakcyjnego myślenia o sprzedaży kolejnego samochodu zamykając budżet danego miesiąca. Zmiana ta wymusi rozwój kompetencji w zakresie obsługi klienta, nawet kosztem znajomości branżowych rozwiązań technologicznych. Jednym ze sposobów szybkiego rozwoju kompetencji na rynku sieci dealerskich jest pozyskanie pracowników w obszarze sprzedaży spoza branży, z branż bardziej rozwiniętych w obszarze sprzedaży np. sektora finansowego, ubezpieczeniowego etc.

Innym istotnym obszarem jest odpowiednie dostosowanie KPIs, systemów wynagradzania i premiowania w sposób umożliwiający nagradzanie sprzedawców budujących trwałe relacje ze swoimi klientami i przyszłymi klientami.

### **Klient poszukujący inspiracji ...**

Przed punktem dealerskim stoi dziś poważne wyzwanie – musi oswoić nowego klienta, bo to on stanowi w rosnącym stopniu o dynamice sprzedaży.

Typowy klient pokolenia Y to człowiek młody, intensywnie korzystający ze smartfona, mobilny i otwarty na ludzi, ale zarazem ograniczony możliwościami finansowymi i szukający efektywnych kosztowo rozwiązań, choć jednocześnie oczekujący propozycji wysoce atrakcyjnej dopasowanej do jego potrzeb finansowych. Klient, który nie jest skłonny czekać kilka

becoming the place where the test drive takes place and where the vehicle is handed over and not the place for finding out about the product offering.

### **Digitization creates space for better customer management...**

On the one hand, digitization is the need to define the new role of the dealership and, on the other hand, the better than ever ability to manage information about the customer and his needs, the ability to consciously manage the frequency of visits to the network, capacity building in the management of customer relationships in the whole of the cycle – from the moment of purchase of the vehicle, through its use and servicing until planning the replacement of the car.

Properly collected and managed data give the necessary insights into decision-making, scalable and flexible platforms enable responding to the changing environment in real time – all this should support the development of personalized actions at every stage of the customer service cycle.

So what do the changes mean to the management of the dealership? I am convinced that, in the near future, changes in the market will force changes in the tasks performed by individual people employed at the dealership. Soon, the key to success in sales will be the data that we are able to not only effectively acquire from our potential customer but also whether we are able to properly archive and report and, on this basis, draw conclusions at each level of management. For this reason, the importance of the sales manager's or the aftersales manager's skills in communicating with the customer will decidedly increase. The importance of comprehensive thinking about customer needs will also increase at the expense of transactional thinking about selling the next car to close the budget for the given month.

This change will also force the development of skills in customer service, even at the expense of knowledge of technological industry solutions. I believe that one of the ways of rapidly developing skills on the dealer network market is to attract sales employees from outside the industry, from industries which are better developed in the area of sales, e.g. the financial sector, insurance etc.

Another important area is to appropriately adjust the KPIs, remuneration systems and bonus schemes enabling sales staff to be rewarded for building lasting relationships with their customers and future customers.

### **Customer seeking inspiration...**

The dealership is currently facing a serious challenge – it has to familiarize a new customer because it is he who is increasingly determining the rate of growth of sales.

A typical generation Y customer is a young man, intensively using a smartphone, mobile and open to person, but simultaneously limited by financial capabilities and looking for cost-effective solutions, although simultaneously expecting a highly attractive proposal suited to his financial needs. A customer who is not willing to wait a few years to be able to buy his dream car. He is rather looking for solutions enabling him to use a specific product today.



lat na możliwość zakupu wymarzonego samochodu. Raczej poszukuje rozwiązań umożliwiających korzystanie z określonego produktu już dziś.

To osoba, otwarta na nowoczesne rozwiązania, która nie przywiązuje tak ścisłej wagi do kwestii własności jak starsze pokolenia. Dlatego też coraz częściej myśli o możliwościach, jakie daje ekonomia współdzielenia.

This is a person who is open to modern solutions, who does not attach such great importance to the matter of ownership, like older generations. Therefore, he is increasingly thinking about the opportunities he obtains from the economics of sharing. It is precisely the space that the Internet, together with mobile services, builds for him that is directly created to enable him to easily and quickly share items, which he needs



**96%**

wszystkich samochodów, w danej chwili, stoi bezczynnie nie będąc wykorzystywanym przez swoich właścicieli.

of all cars stand idle, not being used by their owners at the given time.



**2,7%**

wszystkich samochodów w danej chwili pokonuje drogę z punktu A do punktu B.

of all cars travel along a road at a given moment from point A to point B.



**1%**

wynosi efektywne wykorzystanie posiadanych przez Polaków samochodów.

is the effective utilization by Poles of vehicles

To pozwala na efektywne wykorzystanie tych rzeczy i obniżenie kosztów ich użytkowania, co w efekcie pozwala jej przeznaczyć więcej pieniędzy na przyjemności i pasje.

Ta sama osoba chętnie wspiera projekty, w które wierzy. Zwykle ma swoją pasję. Media społecznościowe służą jej nie tylko do nawiązywania i utrzymywania znajomości, ale także do wyszukiwania informacji czy zakupów przez Internet. Negatywnie reaguje na reklamy, ale śledzi w mediach społecznościowych profile sprawdzonych przez siebie marek. Dla takiej grupy wykorzystanie smartfonu do zamawiania usług jest krokiem naturalnym.

Dodatkowo milenialsi nie ufają instytucjom, ani mediom – rzadko oglądają telewizję, jeszcze rzadziej zaglądają do drukowanej prasy, a głównym źródłem informacji stał się dla nich internet.

Oznacza to konieczność dostosowania przez punkty dealerskie swoich kanałów komunikacji z potencjalnymi Klientami. Efektywnym kanałem przestaje powoli być wystawienie nowego modelu w galerii handlowej, a staje się nią dedykowana oferta np. w zakresie przeprowadzenia jazdy próbnej umieszczona w sieci.

W dzisiejszych czasach coraz rzadziej spotykamy się z klientami chcącymi kupić wyłącznie samochód. Dzisiaj klienci są coraz bardziej nastawieni na zakup mobilności, jako produktu, który adresuje ich główną potrzebę a nie powoduje dodatkowych obciążeń.

Tacy klienci są skłonni kupić jeden produkt z wszystkimi pozostałym elementami takimi jak finansowanie, ubezpieczenie, usługi serwisowania i wymiany opon oraz kwestie późniejszego zagospodarowania używanego pojazdu. Dzięki takim rozwiązaniom mają gwarancję, że samochód nie dostarczy im dodatkowych kłopotów i zmartwień a jednocześnie nie rezygnują z najważniejszej jego funkcjonalności, czyli komfortowego przemieszczania się, wybranym przez siebie modelem po-

and uses occasionally, with others. This enables the efficient use of these items and a reduction in the costs of their use, which, effectively enables more money to be allocated to pleasure and passions. The same person willingly supports projects in which he believes. He usually has his passion. Social media are used not only to make and stay in touch with friends, but also to find information or buy over the Internet. He responds negatively to advertising, but follows the profiles of brands he has experienced in the social media. For such groups, the use of a smartphone to order services is a natural step.

In addition, millennials do not trust institutions or the media – they seldom watch TV and even less frequently look into the printed press, while the Internet has become the main source of information for them.

This means the need for dealerships to adjust their channels of communication to the potential customers. Displaying a new model in a shopping centre is slowly ceasing to become an effective channel, while a dedicated offer e.g. for a test drive posted in the network is becoming an effective channel.

We are currently increasingly rarely encountering customers who just want to buy only a car. Customers are currently willing to buy mobility as a product which addresses their main need and does not cause additional burdens. Such customers are willing to buy one product with all other elements contained in it, such as financing, insurance, servicing and tyre replacement, as well as issues of later management of the used car. Such solutions mean that they have a guarantee that the vehicle will not give them any additional troubles and worries, while, simultaneously, they are not forgoing the most important functionality, namely comfortable transport, in the model of a vehicle selected by them. Because, in fact, it is this area which is of greatest

jazdu. Bo to tak naprawdę na tym obszarze im najbardziej zależy a pozostałe czynności stanowią dla nich czynności wtórne.

Wyzwaniem punktu dealerskiego jest dzisiaj oswojenie klienta ceniącego zindywidualizowaną ofertę i potrzebę wygody, o silnej potrzebie atrakcyjności cenowej, poszukującego autentyczności, ale także o silnej potrzebie przynależności do określonej społeczności, stroniącej od produktu masowego.

Podobnie – oczekiwanie wobec procesu zakupu – jest zdecydowanie odmienne. Zakup pojazdu ma stać się przyjemnym i radosnym doświadczeniem, zupełnie odmiennym od zasypywania informacją o produkcie wyuczoną z katalogu danej marki. Klient poszukuje dziś unikalnego doświadczenia dopasowanego do jego indywidualnych potrzeb a także przeżycia swego rodzaju przygody związanej z zakupem nowego auta.

### Sukcesja w punktach dealerskich ...

Digitalizacja i rosnąca rola pokolenia Y to czynniki otoczenia istotnie wpływające na przyszły kształt sieci dealerskich. Jest jednak także istotny czynnik wewnętrzny kształtujący przyszłą sieć – wymiana pokoleń i zmieniająca się kadra zarządzająca punktami dealerskimi. Dzisiaj około 30% punktów dealerskich jest już zarządzanych przez profesjonalną kadrę i udział tej ten stale rośnie.

Konsekwencje takiej zmiany są ogromne.

Do biznesów prowadzonych w sposób intuicyjny, często bez dobrego rozpoznania rentowności kluczowych segmentów działalności operacyjnej (sprzedaż samochodów nowych, sprzedaż samochodów używanych, sprzedaż usług serwisowych i blacharsko – lakierniczych oraz sprzedaż produktów finansowych i ubezpieczeniowych), wchodzą profesjonalni menedżerowie, rozumiejący wymogi rynkowe i świadomie prowadzący powierzone im punkty dealerskie, dla których oczekiwanie zwrotu z poniesionej inwestycji w określonym czasie jest czymś naturalnym – czego wymagają od siebie i podległych im pracowników. Proces ten w najbliższej przyszłości będzie kontynuowany.

Konsekwentnie, powinien nastąpić nowy proces właściwego doboru i pozyskiwania kadr oraz ich późniejszego rozwoju w punkcie dealerskim. Proces ten będzie stosunkowo długotrwały.

Drugim trendem w zakresie transformacji jest postępująca w ostatnim okresie konsolidacja sieci, która także pociąga za sobą napływ profesjonalnych kadr do zarządzania punktami dealerskimi. Coraz wyraźniejszym staje się fakt, że to duże, dobrze zorganizowane grupy dealerskie o ugruntowanej pozycji wygrywają rynek. Wspomniany wcześniej ranking TOP50 wyraźnie pokazuje, że już niedługo ponad połowa sprzedaży rynkowej będzie miała miejsce w 50 największych grupach dealerskich. Jeżeli, przyjmiemy, że na rynku funkcjonuje obec-

interest to them, while all the other steps are secondary activities to them.

The current challenge for the dealership is to tame the customer who values a personalized offer and the need for comfort, with a strong need for price attractiveness, looking for authenticity, but also with a strong need to belong to a specific community, shunning mass products.

Similarly – expectations of the purchasing process – are decidedly different. The purchase of a vehicle is to become a pleasant and joyful experience, completely different from the avalanche of product information learned from the brand's catalogue. Today, the customer is looking for a unique experience adapted to his individual needs, as well as living a unique type of adventure related to the purchase of a new car.

### Succession in dealerships...

Digitization and the increasing role of generation Y are environmental factors that strongly influence the future shape of dealer networks. However, there is also an important internal factor determining the future network – the replacement of generations and the changing staff managing the dealerships. Today, approximately 30 % of dealerships are already managed by professional staff and this share is constantly rising. The consequences of such a change are huge.

Professional managers are entering businesses, which have been managed intuitively, often without a good understanding of the profitability of the individual key segments of operations (new car sales, used car sales, sales of servicing and bodywork services, as well as the sale of financial and insurance products). These managers understand market requirements and consciously manage the dealerships entrusted to them, where the expectation of a return on the investment made in a specific time is natural – something they require of themselves and of their subordinate employees. This process will continue into the coming future.

Consequently, a new process should arise of the correct selection and attraction of staff and their later development at the dealership. Unfortunately, this process will be relatively long-term. However changes in this respect require changes in awareness, including at the level of ownership structures. The second trend in transformation I mentioned is the recent progressing consolidation of networks. The fact that large, well-organized dealer groups with a consolidated market position are taking the market by storm is becoming increasingly clear. The previously mentioned TOP50 ranking clearly indicates that more than half of the sales on the market will soon be made within the 50 largest dealer groups. If we accept that approximately 540 dealer groups currently operate on the market, having a total

### Dlaczego klienci lubią korzystać z platform do współdzielenia środków transportu?

Why customers choose carsharing platforms?

56%

Atrakcyjniejsza cena  
More attractive offer

32%

Więcej możliwości wyboru  
More choices

28%

Łatwiejsza dostępność  
Bigger availability

nie około 540 grup dealerskich, które mają łącznie prawie 1300 punktów to przy tak dużej masie osiągnięcie pułapu 50% sprzedaży generowanej przez ok. 10% największych grup dealerskich w Polsce wydaje się mało realne.

Jednakże powoli stają się faktem i patrząc na sprawę od strony statystycznej wyraźnie widać, że obecnie na rynku mniejsze salony są przejmowane przez silniejszych konkurentów, którzy cementują swoją pozycję na dotychczasowym rynku. Przeciętna grupa dealerska posiada średnio 2 punkty sprzedaży. U najsilniejszych grup dealerskich w kraju średnia ilość punktów oscyluje w okolicach 5 punktów sprzedaży i z roku na rok rośnie.

Dzisiejsze trendy rynkowe oznaczać będą ciekawe, choć niełatwe zmiany w wielu obszarach funkcjonowania punktu dealerskiego.

Niełatwe, dlatego, że nie będzie wystarczające poniesienie określonych nakładów inwestycyjnych, które dadzą szybki efekt w postaci zwiększonej sprzedaży. Niezbędna będzie praca z ludźmi, zmiana dotychczasowych nawyków na każdym poziomie obsługi w punkcie dealerskim, zaczynając od właściciela i jego oczekiwań wobec biznesu, kierownika sprzedaży, kierownika serwisu a także pracowników bezpośredniego kontaktu z klientem. Praca z nawykami w zakresie obsługi klienta, inwestycja, która przyniesie efekt w perspektywie długoterminowej, nie da natomiast efektu z dnia na dzień.

Anna Szczepiełowska  
Dyrektor w PwC  
Lider doradztwa dla branży samochodowej

of almost 1300 points of sale, then, with such a large mass, the achievement of a threshold of 50% of sales generated by approx. 10% of the largest dealer groups in Poland seems unrealistic.

However, it is slowly becoming a fact and, looking at the matter from a statistical point of view, it can be clearly seen that smaller showrooms are being taken over by stronger competitors who are consolidating their position on the current market and are conquering new ones while not being particularly sluggish. It can easily be calculated that the average dealer group has an average of two points of sale. If we were to look at this area in the case of the strongest dealer groups in the country, the average number of points of sale there fluctuates at around 5 points of sale and is increasing from year to year.

The market trends today will mean interesting, albeit difficult changes in many areas of operation of a dealership.

Difficult because it will not be sufficient to incur specific capital expenditure to give a quick result in the form of increased sales. Work with people will be required, to change their current habits at every stage of service at the dealership, starting from the owner and his expectations of the business, the sales manager, the aftersales manager and employees who have direct customer contact. Work with customer service habits is an investment which brings results in the long term; it will not give a result overnight.

Anna Szczepiełowska  
Director at PwC  
Leader of advisory for automotive



# pwc

PwC jest wiodącą organizacją świadczącą profesjonalne usługi doradcze. W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 208 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. W Polsce PwC jest obecna w 8 biurach regionalnych, zatrudniając ponad 2 000 osób.

W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do podmiotu lub podmiotów wchodzących w skład sieci PwC, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Poznaj szczegóły na [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure).

Dedykowany zespół dla branży motoryzacyjnej to grupa ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie doradztwa strategicznego i operacyjnego, transakcyjnego, prawnopodatkowego, technologicznego, zarządzania ryzykiem, w tym cyberbezpieczeństwem, jak również w zakresie audytu i doradztwa finansowo-księgowego.

PwC is a leading professional consulting services organization. At PwC, our purpose is to build trust in society and solve important problems. We're a network of firms in 157 countries with more than 208,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. Find out more and tell us what matters to you by visiting us at [www.pwc.pl](http://www.pwc.pl). In Poland PwC is present in 8 regional offices and employs over 2 000 people.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure).

A dedicated team for automotive industry is a group of experts with years of experience in the field of strategy and operation, transactions consulting, legal and tax services, technology consulting, risk management, including cybersecurity, as well as audit and assurance services

# RYNEK OPON W POLSCE 2015

## POLISH TYRE MARKET 2015

### OPONY OSOBOWE

Polska nadal jest szóstym w Europie rynkiem, 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 2015 roku dane europejskie wykazały, że mimo różnic w sprzedaży opon w ciągu całego roku, podsumowanie roku okazało się pozytywne. Segment opon do samochodów osobowych wykazał solidny wzrost i utrzymał tę tendencję po lekkim odbiciu rok wcześniej. Tym samym należy uznać to za odbicie po spadkach w 2012 i stagnacji w 2013.

Europejski rynek opon do samochodów osobowych wykazał wzrost na poziomie 3%, 4% w oponach ciężarowych i autobusowych, 6% motocyklowych i do skuterów. Pogłębił się natomiast spadek opon rolniczych o 9% w porównaniu do 2014. Na tym tle wyniki w Polsce nie są spektakularne, ale po słabym roku 2014 udało się osiągnąć wzrosty. W segmencie opon do

### TYRES FOR PASSENGER CARS

Poland is the sixth market in Europe after Germany, France, Italy, Great Britain and Spain. On the other hand we are the third market when it comes to winter tyres, after Germany and Italy, and slightly ahead of France.

According to statistics from the European Tyre and Rubber Manufacturers Association (ETRMA), which represents the global tyre companies, in 2015 the European data showed that in spite of differences in tyre sales throughout the year, a summary of the year turned out to be positive. Segment of passenger tyres showed

a solid growth and maintained this trend since previous year. Therefore after a fall in 2012, and stagnation in 2013 this seems to be a good rebound.

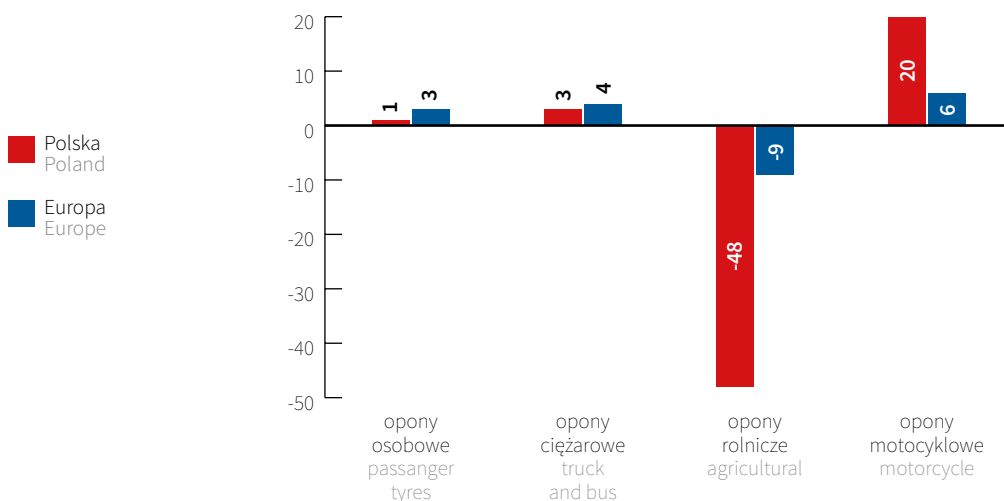
The European market in 2015 for passenger car tyres showed an increase of 3%, 4% of the truck and bus, 6% of motorcycle and scooter, and a decrease of 9% of the agricultural tyre in comparison to 2014.

At this background, the results in Poland are not that spectacular. Nevertheless, after poor 2014 the sales grew. In the

**Segment opon do samochodów osobowych wykazał solidny wzrost i utrzymał tę tendencję po lekkim odbiciu rok wcześniej.**

**Segment of passenger tyres showed a solid growth and maintained this trend since previous year.**

### Branża na plusie – wzrosty w Europie i na polskim rynku Tyre sales on the rise – growths in Europe and Poland



Źródło: oprac. własne na podstawie danych ETRMA  
Source - ETRMA

samochodów osobowych, van i lekkich dostawczych zarówno sezon zimowy jak i sezon letni zakończyły się na plusie. Po wcześniejszym wzroście o 11% w 2014 teraz sprzedaż opon letnich jeszcze się powiększyła o 1 proc. Taki sam wzrost branża odnotowała w oponach zimowych. Tym samym z 9,669 mln sztuk jest on o 1 proc. większy w stosunku do poprzedniego roku. Na ten wynik znaczący wpływ miał dynamicznie powiększający się segment SUV. Widać to w wynikach sprzedaży samochodów i ma to odzwierciedlenie także w oponach. Ten segment w porównaniu do poprzedniego roku wzrósł o 14 proc. Z kolei w segmencie aut dostawczych wzrost wyniósł 13 proc.

Jednocześnie w 2015 roku w 4 fabrykach opon w Polsce wyprodukowano 35,6 mln szt. opon samochodowych, czyli nieco poniżej 100 tys. szt. więcej niż w poprzednim roku. Tym samym dzienna produkcja opona przekroczyła 134 tys. sztuk. Warto podkreślić, że branża zainwestowała w ubiegłym roku ponad 318 mln PLN. Od lat '90 kwota inwestycji przekroczyła 8 mld PLN. Bezpośrednie zatrudnienie w fabrykach i po stronie rynkowej przekroczyło 10 tys. pracowników.

Jeśli chodzi o dane dotyczące handlu zagranicznego, to w mies. I-IX. 2015 eksport opon i dętek wyniósł 407 tys. ton (wzrost o 4,7 proc. wobec 01-09/2014). Import zaś wyniósł 194,7 tys. ton (wzrost o 7,3 proc.).

Polski rynek charakteryzuje się wysokim udziałem marek budżetowych, sięgającym 46 proc. podczas gdy np. w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 11 proc. Ponadto segment premium stanowi 26,1 zaś segment średniej klasy to 28,3 proc. udziału w rynku. Ostatni rok to nieznaczna poprawa w tym względzie. Segment premium wzrósł o 0,5 proc., klasa średnia o ponad 2 proc. zaś klasa budżetowa spadła o 2,5 proc. W miarę odnawiania parku samochodowego cały czas można zaobserwować tendencję do zwiększania rozmiarów kół. Choć nadal największe udziały w rynku mają opony 195/65 R15 (13 proc., spadek z 17 proc.). Na drugim miejscu z udziałem 10 proc. są opony 205/55 R16. Na trzecim miejscu w 2015 znalazły się opony 175/65 R14 (6,5 proc.).

segment of passenger car, van and light trucks tyres in both winter and summer season they ended in positive territory. After earlier rising by 11% in 2014 sales of summer tyres still grew by 1 percent. The same increase was in winter tyres. Thus, with 9.669 million pcs. is about 1 percent higher comparing to the previous year. This result was significantly influenced by the rapidly expanding segment of the SUV. This can be seen in the results of the sale of cars and this is also reflected in the tyres. In comparison to the previous year this segment grew by 14 percent. On the other hand, in the segment of van tyres growth was 13 percent.

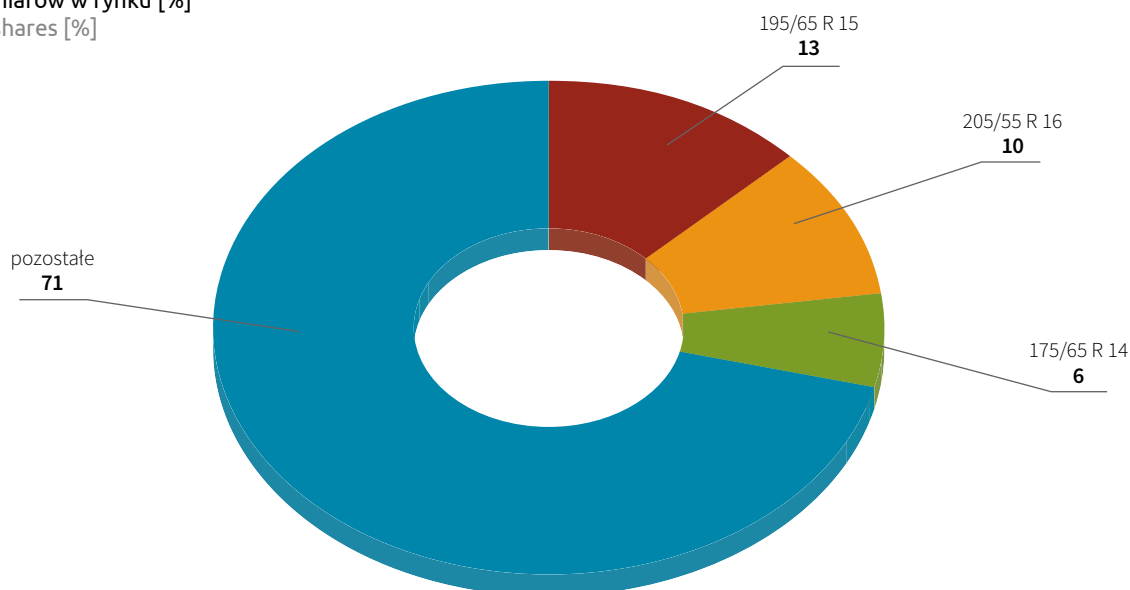
At the same time in 2015 in a in four tyre plants in Poland, it produced 35.6 million units. Car tyres, which is slightly below 100 thousand. pcs. more than in the previous year. Thus, the daily production of the tyres has exceeded 134 thousand. pieces. It is worth noting that the industry has invested in the past year more than 318 million PLN. Since the '90s, the amount of investment has exceeded 8 billion PLN. Direct employment in the factories and on the market side exceeded 10 thousand. employees.

When it comes to data on foreign trade in months. I-IX. 2015 exports of tyres and tubes amounted to 407 thousand. tons (an increase of 4.7 per cent. to 01-09 / 2014). And imports amounted to 194.7 thousand. tons (an increase of 7.3 percent.).

The Polish tyre market is dominated by budget tyres holding 46 percent of share versus 11 percent in Western Europe. In addition, the premium tyre segment is 26.1 percent and the middle class segment is 28.3 percent market share. Last year was a slight improvement in this regard. Premium segment grew by 0.5 per cent., the medium class grew by more than 2 percent. and the budget tyres fell by 2.5 percent.

As the renewal of the car park in Poland progress a tendency to increase the size of the wheels can be noted. In terms of sizes, 13 per cent of market share is held by 195/65 R15 tyres. Ranking second with 10 per cent were 205/55 R16 rubbers, and 175/70 R13 were third with 6 percent.

**Udział rozmiarów w rynku [%]**  
Tyres size shares [%]



Źródło: oprac. własne na podstawie danych ETRMA  
Source - ETRMA

## OPONY CIĘŻAROWE

Sprzedaż opon ciężarowych w 2015 roku w Europie wzrosła o 4 proc. do poziomu 9,52 mln szt. Pomimo wzrostu popytu, europejski rynek nie dorównał poziomowi sprzedaży z 2007 roku. Natomiast w Polsce 2015 rok w tym segmencie przyniósł, wzrost o 3 proc. do poziomu 681,76 tys. szt.

Przy czym udziały poszczególnych segmentów pozostają stabilne, z niewielkimi zmianami. Sprzedaż opon na oś kierowaną stanowi 38,1 proc rynku (wobec 36,25 proc. w 2014). Opony na oś napędową stanowią 28,6 rynku wobec 29,3 proc. w 2014. Natomiast opony do naczep to 33,2 proc wobec 34,4 rok wcześniej. Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 385/65/22,5, 315/70/22,5 oraz 315/80/22,5 stanowią solidne 60 proc. całego rynku. Tym samym pozostajemy krajem felgi 22,5.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią 76 proc. rynku. Kolejne segmenty to opony autostradowe 13,7 proc., terenowe 5,5% i miejskie 1,6 proc.

Piotr Sarnecki  
dyrektor generalny

## TYRES FOR TRUCKS AND BUSES

Sales of truck tyres in 2015 in Europe increased by 4 percent. to a level of 9.52 million units. Despite the increase in demand, the European market has not matched the level of sales in 2007. In Poland 2015 years in this segment brought, an increase of 3 percent. to the level of 681.76 thousand. pcs.

The shares of individual segments remained stable, with minor changes. Shares of tyres on the steering axle is 38.1 percent of the market (compared to 36.25 percent 2014). Tyres on the drive axle constitute a market of 28.6 to 29.3 percent in 2014. While the trailer tyres segment is 33.2 percent against 34.4 years earlier.

As for the most popular sizes in the case of the tyres on the drive axle is most popular size 385/65/22.5, 315/70/22.5 and 315/80/22.5 constitute a solid 60 percent of the entire market. Thus, our we remain a country of wheels 22.5.

On the other hand, as of the truck and bus tyre destination, the largest segment are regional tyres, which takes 76 percent of the market. Subsequent segments are highway 13.7 percent., Off 5.5% and municipal 1.6 percent.

Piotr Sarnecki  
General Director



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.



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 2015

## ROAD INVESTMENT 2015

### 1. INWESTYCJE

W roku 2015 nowych dróg kierowcy otrzymali niewiele, co wynikało z przejścia pomiędzy starą a nową perspektywą finansową UE, a że system wydatkowania środków na inwestycje drogowe opiera się przede wszystkim na pieniądzu unijnym oraz zobowiązaniach zaciąganych pod ich przepływ, nastąpił wyraźny spadek inwestycji, co nie oznacza, że nic się nie działo, trwały bowiem intensywne przygotowywania przetargowe, co zaczęło przynosić namacalne skutki już w końcu 2015 roku. Podpisanych zostało w sumie 47 umów na budowę 727 km nowych dróg krajowych.

#### Które z ważniejszych dróg udało się oddać do użytku w 2015 roku?

Zmodernizowano w ciągu drogi ekspresowej S8 odcinek o długości 4,6 km pomiędzy węzłami Powązkowska i Modlińska w Warszawie co wiązało się z poszerzeniem o ok. 10 metrów jezdni na moście gen. Grota-Roweckiego, co uczyniło go najszerszą przeprawą w kraju, mieszczącą po 5 pasów ruchu w obie strony, chodniki oraz ścieżki rowerowe. Zburzono i odbudowano 16 obiektów inżynierskich (7 wiaduktów, 6 estakad, tunel pod Trasą Armii Krajowej wraz z przejściem dla pieszych), wyremontowano 29 obiektów (11 wiaduktów, 9 estakad i 6 kładek oraz przejść dla pieszych). Powstało też 14 nowych, nieistniejących przed rozpoczęciem prac obiektów (m.in. półtunelowe ekrany akustyczne).

Wybudowano nową trasę wyjazdową z Warszawy w kierunku Katowic i Krakowa, na którą złożyły się trasa S8 na odcinku Paszków (bez węzła z S2) – Opacz (bez węzła) oraz łącznik trasy S8 z DK7 na odcinku Janki Małe – skrzyżowanie z DW 721 w miejscowości Sękocin Las.

Oddano kierowcom odcinek drogi S69 Buczkowice – Żywiec o długości przeszło 9 km, którego budowa ciągnęła się od 2010 r., a w międzyczasie GDDKiA w 2014 r. zmieniła wykonawcę kontraktu. Wybudowano 3 mosty, 9 wiaduktów, 1 estakadę i 2 kładki. Jezdnie mają po dwa pasy ruchu i pas awaryjny. Powstały cztery węzły drogowe: Wilkowice, Buczkowice, Łodygowice i Żywiec.

W ciągu drogi krajowej DK87 powstał nowy most graniczny w Piwnicznej na rzece Poprad na przejściu granicznym Polski ze Słowacją.

Powstały obwodnice Hrubieszowa (9,3 km), obwodnice Szczuczyna (jedna jezdnia 8,7 km) stanowiącą istotny element pla-

### 1. PROJECTS

In the 2015, the drivers were given only a few new roads, which was due to the transition period between the old and the new financial perspective of the EU. Since financing of the new road projects is primarily based on European funding, and on the loans taken against the EU funds cash flows, there has been a sharp decline in the number of projects. This, however, does not mean that nothing has been done. There were quite intense public tender preparations under way, and this began to bring about substantial effects already at the end of 2015. In total, there were 47 contracts signed for the construction of 727 km of the new national roads.

#### Which of the major roads were completed and opened in 2015?

The S8 express road has been modernized on the section of 4.6 km, between the junctions of Powązkowska and Modlińska in Warsaw, which involved widening, by about 10 meters, of the roadway on General Grot-Rowecki bridge, so now the bridge is the widest river crossing in Poland, with its 5 separate traffic lanes in both directions, plus sidewalks and bicycle paths. 16 road structures have been demolished and then rebuilt (7 flyovers, 6 overpasses, tunnel underneath the Armia Krajowa Route - together with the pedestrian crossing), and 29 structures have been renovated (11 flyovers, 9 overpasses

and 6 pedestrian bridges and crossings). In addition, 14 new structures have been built, those did not exist before the works began (including the semi-tunnel noise barriers).

A new route outbound from Warsaw has been built, in the direction of Katowice and Cracow, consisting of the S8 express road section between Paszków (without the junction with S2) and Opacz (without the junction) and of the road connecting S8 with DK7, in section between Janki Małe and intersection with DW 721, in the locality of Sękocin Las.

Drivers can also already drive over the section Buczkowice - Żywiec of the S69 road, which is more than 9 km long; its construction went on since 2010, and in the meantime, in 2014, the General Directorate of National Roads and Motorways had changed the contractor. 3 bridges, 9 flyovers, 1 overpass and 2 pedestrian bridges were built. The roadways have two traffic lanes each plus an emergency lane. Four roadway junctions have been raised: Wilkowice, Buczkowice, Łodygowice and Żywiec.

On the national road DK87, a new border-crossing bridge was erected, on the border-crossing between Poland and Slovakia, spanning the Poprad river.

**Podpisanych zostało w sumie 47 umów na budowę 727 km nowych dróg krajowych.**

**In total, there were 47 contracts signed for the construction of 727 km of the new national roads.**

nowanej drogi ekspresowej S61 Łomża – Augustów – Budzisko (granica państwa) i obwodnicę Bargłowa Kościelnego. Podsumowując, kierowcy wzbogacili się o 58 km dróg wobec 327,8 km oddanych do użytkowania w roku 2014. Wydatki GDDKiA wyniosły 10,6 mld zł.

## 2. PROGRAM BUDOWY DRÓG KRAJOWYCH.

Przypomnijmy, że w końcówce 2014 roku trafił do konsultacji społecznych projekt Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023.

Przewidywał on realizację 85 zadań budowy kolejnych odcinków autostrad bądź dróg ekspresowych (w sumie 1770 km), powstanie 35 obwodnic o długości 366 km oraz kontynuację zadań na 92 km rozpoczętych jeszcze w poprzedniej perspektywie finansowej UE. W sumie było to 2228 km na liście podstawowej zadań, którą uzupełniała lista rezerwowa obejmująca 12 odcinków dróg o długości 630 km i 13 obwodnic o długości 147 km. W sumie 777 km dróg. Program wart był 156 mld zł., a na kwotę tę składały się inwestycje o wartości 92,7 mld zł., zagwarantowane środki na remonty i utrzymanie dróg w wysokości 48,7 mld zł. oraz kontynuacja zadań z lata poprzednich, na którą przeznaczone miało być 14,4 mld zł.

W sierpniu 2015 roku zakres Programu został poważnie zwiększony m.in. dzięki włączeniu wszystkich zadań umieszczonych dotychczas na liście rezerwowej do listy podstawowej. Obejmowała ona zatem 3900 km autostrad i dróg ekspresowych, 594 km obwodnic i kontynuowanie prac na 92 km. Po zliczeniu okazało się, że będziemy realizować 4586 km dróg. Wydłużono o 2 lata perspektywę realizacji Programu i zmieniono jego wartości finansowe: 107 mld zł. na inwestycje, 46,8 mld zł. na remonty i utrzymanie oraz 14,5 mld na realizację zadań kontynuowanych. Wartość programu przyjętego decyzją Radą Ministrów z dnia 8 września 2015 roku wyniosła zatem 168 mld zł. Dodatkowo ustalono także, że w ramach powstałych w przetargach oszczędności 4,8 mld zł. ma być przekazane na likwidację miejsc niebezpiecznych. Przypomnieć w tym miejscu wypada także o innym programie realizowanym przy współudziale środków rządowych, a mianowicie Programie rozwoju gminnej i powiatowej infrastruktury drogowej na lata 2016-2019, z którego do samorządów ma corocznie trafiać (poza 2016 rokiem, kiedy to kwota dofinansowania wyniesie 800 mln zł.) 1 mld zł. na działania służące poprawie bezpieczeństwa ruchu drogowego.

Już w trakcie przyjmowania przez Rząd programu, jako że moment ten przypadał na okres kampanii wyborczej, padały głosy ze strony PiS, że po przejściu władzy stanie się konieczne przejrzenie przyjętej we wrześniu strategii. Późniejszy Minister Infrastruktury i Budownictwa Andrzej Adamczyk stwierdził, że inwestycje wpisane na listę opiewają na kwotę 198 mld zł, a finansowanie zapewnione jest na poziomie 107 mld zł. Równocześnie nie zapowiedziano weryfikacji zadań polegającej na ich ograniczeniu, ale na weryfikacji kosztowej poprzez wprowadzenie oszczędności w elementach związanych z ochroną środowiska, stosowaniem tańszych materiałów i technologii

The following were constructed: ring road of Hrubieszów (9.3 km), ring road of Szczuczyn (8.7 km), which is an important part of the planned express road S61 Łomża – Augustów – Budzisko (along border of Poland), ring road of Bargłowo Kościelne. In conclusion, the drivers have gained 58 km of the new roads, in comparison with 327,8 km, which were handed over during 2014. The expenses of the General Directorate of National Roads and Motorways amounted to PLN 10.6 billion.

## 2. NATIONAL ROAD CONSTRUCTION PROGRAM.

We shall recall that at the end of 2014 began the public consultations of the draft National Road Construction Program for the years 2014-2023.

It had included 85 tasks of construction of subsequent sections of motorways or express roads (total of 1770 km), building of 35 ring roads of the total length of 366 km, and continuation of works on 92 km of roads, which had been started within the previous financial perspective of the EU. So there was the total of 2,228 km on the list of basic tasks, and it had been supplemented by a back-up list with the 12 road sections of the total length of 630 km and 13 ring roads of the length of 147 km. The back-up list included in total 777 km of roads. The total value of the Program was PLN 156 billion, divided between construction projects - PLN 92.7 billion, guaranteed funds for repairs and maintenance of roads - PLN 48.7 billion, and continuation of tasks started in the previous years, for which PLN 14.4 billion was to be earmarked.

In August 2015, the scope of the Program was significantly extended, i.a. by the fact that all the tasks from the back-up list have been included in the basic tasks list. The list amounted then to 3,900 km of motorways and express roads, 594 km of ring roads and 92 km of continuation of works. After summing it all up, it came out that we would be building a total of 4,586 km of roads. The time perspective of the Program has been extended by 2 years and the financial figures have changed: PLN 107 billion for construction projects, PLN 46.8 billion for repairs and maintenance and PLN 14.5 billion for continuation of tasks. So the value of the Program approved by the Council of Ministers decision, dated September 8, 2015, amounted to PLN 168 billion. In addition, it was also decided that from the funds saved in the public tender procedures, PLN 4.8 billion will be spent on eliminating hazardous locations. Here, one should remind about another program implemented with the participation of government funding, that is the Commune and District Road Development Program for the years 2016-2019, from which PLN 1 billion (except for 2016, when the amount of the subsidy will be PLN 800 million) will be transferred annually to the self-governments for the measures to improve road safety.

As early as in the process of approval of the Program by the Government, as it had taken place during the election campaign, the Law and Justice (PiS) party had made it clear that after they had won the election they will deem it necessary to review the strategy worked out in September. The future Minister of Infrastructure and Construction, Andrzej Adamczyk, stated then that the tasks included in the list added up to PLN 198 billion, while the financing provided amounted only to some PLN 107 billion.

oraz budowie najmniej obciążonych ruchem odcinków dróg krajowych w profilu 2+1.

### 3. SYSTEM PŁACENIA ZA KORZYSTANIE Z DRÓG KRAJOWYCH.

Mimo kolejnego roku utyskiwania na zatory tworzące się na brankach autostradowych, prace nad zmianami w systemie nie posunęły się do przodu, a wręcz zostały zablokowane przez minister Marię Wasiak do czasu opracowania rozwiązań wprowadzających Europejską Usługę Opłaty Elektronicznej EETS. Niestety, sprawa ta – pomimo istniejącego od 2012 roku projektu ustawy – także nie ruszyła z miejsca. UE, która zajęła się sprawdzaniem, jak działa pobór opłat na autostradach w Polsce wezwała Polskę, by ta dostosowała pilnie swoje przepisy dotyczące europejskiej usługi opłaty elektronicznej, jako że zanotowaliśmy na tym polu już trzy lata opóźnienia.

W zakresie funkcjonowania i rozwoju obecnego systemu płatności viaTOLL został on rozszerzony o 251 km nowych dróg, 86 tys. nowych rejestracji pojazdów i dał Krajowemu Funduszowi Drogowemu ponad 1,55 mld zł. dochodów, co stanowi 9,3% wzrostu rok do roku i jest najlepszym wynikiem w dotychczasowej historii systemu. Od momentu uruchomienia w dniu 1 lipca 2011 roku do

końca grudnia ubiegłego roku system viaTOLL zarobił już ponad 5,49 mld zł. W tej kwocie zawarte są przychody zarówno z systemu elektronicznego, jak i poboru manualnego na A2 i A4. Wszystkie przychody wygenerowane przez system trafiają bezpośrednio na konto KFD i przeznaczone są na budowę nowej oraz modernizację istniejącej infrastruktury drogowej. W minionym roku najwyższe przychody w ramach systemu viaTOLL wygenerowała autostrada A4 (399,45 mln zł), a w następnej kolejności – droga ekspresowa S8 (208,86 mln zł) oraz autostrada A2 (156,59 mln zł). W pierwszej dziesiątce znalazły się również kolejno drogi: A1, S7, S3, DK92, S1, S6 oraz A8.

W 2015 roku dokonano nowelizacji ustawy o drogach publicznych w zakresie karania za nieuiszczenie opłaty elektronicznej. Podstawowa zmiana dotyczyła przeniesienia odpowiedzialności administracyjnej za większość naruszeń z kierowcy na właściciela pojazdu, obniżenia taryfikatora kar oraz wprowadzenia zasady jednej kary w ciągu doby. Była to realizacja od dawna zgłaszanych przez branżę przewoźników postulatów. Także sam system zaproponował swoim użytkownikom nowości: e-Notę, powiadomienie SMS oraz aplikację mobilną. Pierwsza z nich to bezpośredni, elektroniczny dostęp do

At the same time, there had been no plans announced to verify the tasks by way of their reduction, instead it had been planned to verify the costs through the introduction of savings on the elements of environment protection, application of cheaper materials and technology, and construction of the national road sections with less traffic in the 2+1 profile.

### 3. TOLL ROAD PAYMENT SYSTEM.

Although it has been another year of complaining about the long queues at the motorway toll points, there has been no progress in works on changing the system, on the contrary, the progress has been blocked by minister Maria Wasiak until the solutions for

implementation of the European Electronic Toll Service, EETS have been worked out. Unfortunately, this issue - despite the existence of draft law from 2012 - has not moved forward as well. The EU had examined how the toll collection on motorways in Poland worked, and called on Poland to urgently adjust its legal provisions related to European Electronic Toll Service, since we seem to be three years behind the schedule in this area.

As to the functioning and development of the current viaTOLL payment system, it has been extended by 251 km of new roads, 86 thousand of new vehicles have been added and it has brought to the National Road Fund more than PLN 1.55 billion of income, which means an increase of 9.3% year to year, and is the best result

in the history of the system. Since the system launch, on July 1, 2011, till the end of December of last year, the viaTOLL system earned over PLN 5.49 billion. This amount includes revenues from both the electronic and the manual collections along the A2 and A4 motorways. All the revenue generated by the system goes directly to the National Road Fund account, and is allocated for the construction of a new and modernization of the existing road infrastructure.

In the past year, the highest income within the viaTOLL system was generated on the A4 motorway (PLN 399.45 million), next was the S8 express road (PLN 208.86 million) and then the A2 motorway (PLN 156.59 million). The top ten also included the following roads: A1, S7, S3, DK92, S1, S6 and A8.

In 2015, the Law on Public Roads was amended. The basic change related to transfer of the administrative responsibility for a majority of violations from the driver to the owner of the vehicle, reduction of the penalty fines scheme and introduction of one fine per day principle. This was the implementation of the long standing demands from the transportation industry.

The system itself also offered its users some new solutions: e-Note, text message notification and mobile application for mobile devices. The first one is the direct electronic access to

**W zakresie funkcjonowania i rozwoju obecnego systemu płatności viaTOLL został on rozszerzony o 251 km nowych dróg, 86 tys. nowych rejestracji pojazdów i dał Krajowemu Funduszowi Drogowemu ponad 1,55 mld zł. dochodów, co stanowi 9,3% wzrost rok do roku i jest najlepszym wynikiem w dotychczasowej historii systemu.**

As to the functioning and development of the current viaTOLL payment system, it has been extended by 251 km of new roads, 86 thousand of new vehicles have been added and it has brought to the National Road Fund more than PLN 1.55 billion of income, which means an increase of 9.3% year to year, and is the best result in the history of the system.

obciążeniowych, działający on-line, 24h na dobę. Powiadomienie SMS to usługa dla rozliczających się za pomocą konta przedpłaconego, gwarantująca natychmiastowy dostęp do informacji o stanie salda. Aplikacja mobilna, ściągnięta w ub. roku poprzez platformy Google Play i Apple iStore ponad 10 000 razy, pozwala użytkownikowi m.in. sprawdzić saldo i na bieżąco doładowywać konto za pomocą karty płatniczej lub flotowej, utrzymywać stały dostęp do ogólnych informacji o umowie oraz interaktywnej mapy Miejsc Obsługi Klienta.

#### 4. BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO.

W roku 2015 (ze wstępnych danych) zanotowano niestety niewielki wzrost liczby wypadków oraz osób rannych, a także kolejny raz z rzędu spadek ofiar śmiertelnych na drogach. Koszty wypadków nie były jeszcze znane w chwili pisania tego raportu, ale pamiętając, że w roku 2014 przekroczyły one kwotę 50 mld zł., w roku ubiegłym można spodziewać się równie astronomicznej kwoty. Dla porównania, suma wszystkich kosztów zewnętrznych w transporcie kolejowym, a więc uwzględniających także straty środowiskowe, koszty hałasu etc. wyniosła ok. 750 mln zł.

Sejm przyjął kolejne zmiany w prawie służące uporządkowaniu kwestii używania radarów stacjonarnych i przenośnych przez straże gminne i miejskie, po krytycznym raporcie NIK na temat stanu bezpieczeństwa na drogach. Wśród rekomendacji NIK znalazły się m.in.: przypisanie MSW wiodącej roli w koordynowaniu i egzekwowaniu działań na rzecz brd, włączenie Inspekcji Transportu Drogowego do Policji, pozbawienie straży gminnych możliwości korzystania z fotoradarów mobilnych.

NIK stwierdził, że zaangażowanie strażników gminnych i miejskich w obsługę fotoradarów, zwłaszcza przenośnych, jest podyktowane w wielu wypadkach nie bezpieczeństwem w ru-

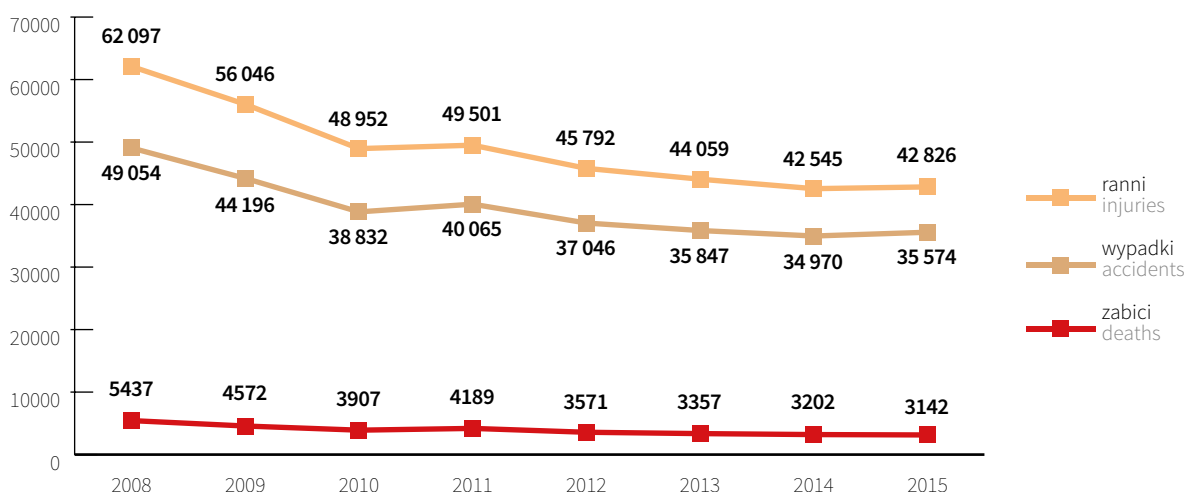
debit notes, operating on-line, 24h a day. The text message notification is for those who pay using their prepaid account, and provides instant access to information about the current balance on the account. The mobile device application, downloaded over 10,000 times during last year from Google Play and Apple iStore platforms, allows the user to check the balance and transfer funds in real time, using his/her credit card or fleet card, and be up to date with the general information on the contract and with the interactive map of the Customer Service Points.

#### 4. ROAD TRAFFIC SAFETY.

In 2015 (preliminary data), there has been, unfortunately, a slight increase in the number of accidents and persons injured, but a decrease in the number of fatalities on the roads was noted another year in the row. At the time this report was written, the costs of accidents had not been known yet, but bearing in mind that in 2014 the costs exceeded PLN 50 billion, one may very well expect a similarly astronomical amount for the last year. For comparison, the sum of all the external costs in rail transport, taking into account also environmental losses, noise related costs etc., amounted to about PLN 750 million. The Sejm (Polish Parliament) passed some more legal amendments in the area of stationary and mobile speed radars and their use by municipal and township guards, after the critical report by the Polish Supreme Audit Office (NIK) on the state of road safety. The solutions recommended by NIK included, among others: assigning the Ministry of Internal Affairs a leading role in coordination and enforcement of measures for the Road Traffic Safety, incorporation of the Road Transport Inspection into Police, depriving municipal guards of the right to use mobile speed cameras.

NIK established that the municipal and township guards had been using the speed cameras, especially the mobile ones, not so much for the sake of the road traffic safety, but for the pur-

Wzrasta bezpieczeństwo na polskich drogach [szt.]  
Polish roads are becoming safer [units]



Źródło: ZDG TOR  
Source: ZDG TOR

chu drogowym, co przede wszystkim chęcią pozyskiwania łatwych pieniędzy do gminnej kasy. Zaznaczono, że strażnicy kontrolują prędkość w miejscach uzgodnionych z policją, ale tylko na początku i na końcu służby, przenosząc się z fotoradarem mobilnym w miejsca nieuzgodnione z policją, za to przynoszące większe wpływy do budżetu gminy. Nie budziła natomiast zastrzeżeń lokalizacja większości samorządowych fotoradarów stacjonarnych. Ich maszty stanęły w miejscach, gdzie wcześniej dochodziło do niebezpiecznych wypadków. Ponadto zgodnie z prawem, dochody z fotoradarów powinny trafiać na poprawę infrastruktury i inne działania związane z podnoszeniem bezpieczeństwa ruchu drogowego. Prowadzona w gminach kontrolowanych przez NIK ewidencja księgową najczęściej nie pozwalała na wyodrębnienie środków uzyskanych z mandatów nałożonych za wykroczenia ujawnione przy pomocy fotoradarów.

Sejm zdecydował się więc na odebranie strażom z dniem 1 stycznia 2016 r. możliwości korzystania z fotoradarów, uznając że powinna to być kompetencja jedynie Policji i ITD. Niestety, w przepisach zabrakło zapisów o przejęciu przez Inspekcję pracujących urządzeń samorządowych, co nie dało także podstaw do zabezpieczenia na ten cel środków w budżecie państwa.

Adrian Furgalski  
Wiceprezes Zarządu ZDG TOR

pose of generating easy income for municipal budgets. It has been pointed out that the guards used to control the speed in localities agreed on with the Police, but only at the beginning and at the end of their shift, while at other times they would move their mobile devices to the localities which were not agreed on with the Police, but more likely to generate income for the municipality. The placement of the stationary speed radars belonging to municipalities did not raise objections. Those radars were most often placed in localities where previously many dangerous accidents had taken place. In addition, according to the law, the revenue from the speed cameras should be allocated for the improvement of the infrastructure and other activities from the road traffic safety area. In the municipalities controlled by NIK, their accounting records usually did not allow to set apart the funds generated from the fines imposed for violations recorded by the speed cameras. Therefore, the Sejm decided to deprive the guards, as of January 1, 2016, of the right to use the speed cameras, recognizing that this should be the competence of the Police and the Road Transport Inspection. Unfortunately, the new legislation lacked provisions allowing the Road Transport Inspection to take over the municipal devices, which resulted in the lack of funds for this purpose in the budget.

Adrian Furgalski  
Vice-President of the Management Board at ZDG TOR

# TOR

## ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH

Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o. ([www.zdgtor.net.pl](http://www.zdgtor.net.pl)) jest niezależną firmą doradcą, 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.

ZDG „TOR” advises private and public transport entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998.

We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication (both rail and road transport) and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment. More information at: [www.zdgtor.net.pl](http://www.zdgtor.net.pl)





# PRAWO LAW

# PRAWO LAW

## **BOJKOT, DYSKRYMINACJA, DUMPING – KILKA SŁÓW O UTRUDNIANIU DOSTĘPU DO RYNKU W ŚWIELE USTAWY O ZWALCZANIU NIEUCZCIWEJ KONKURENCJI**

Niezakłócony dostęp przedsiębiorców do klientów stanowi jeden z fundamentów wolnego rynku, a swoboda działalności gospodarczej jest wartością chronioną na poziomie ustawy zasadniczej<sup>1</sup>. O ile rynekowa walka o klienta dozwolonymi środkami, np. jakością towaru lub usług, terminami realizacji zamówienia, serwisem posprzedażnym, czy – w dozwolonym zakresie – ceną, jest zjawiskiem korzystnym i pożądanym na rynku, polski ustawodawca zabrania podejmowania działań mających na celu utrudnienie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku z wykorzystaniem środków sprzecznych z prawem lub dobrymi obyczajami. W świetle ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji („uznk”) za czyny nieuczciwej konkurencji uznawane są działania, które są sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagrażają lub naruszają interes innego przedsiębiorcy i jednocześnie skutkują utrudnieniem dostępu do rynku.

Artykuł 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji wyróżnia m.in. następujące działania polegające na utrudnianiu dostępu do rynku: dumping, bojkot oraz dyskryminacja. W niniejszym artykule zostały omówione wskazane powyżej przykłady niedozwolonego utrudniania dostępu do rynku.

### **Dumping**

Dumping w rozumieniu uznk polega na utrudnianiu dostępu do rynku przez sprzedaż towarów lub usług poniżej kosztów ich wytworzenia lub świadczenia albo ich odsprzedaż poniżej kosztów zakupu, w celu eliminacji innych przedsiębiorców. Podstawową przesłanką zaistnienia odpowiedzialności za czyn nieuczciwej konkurencji w postaci działań polegających na

## **BOYCOTT, DISCRIMINATION, DUMPING – A FEW WORDS ON HINDERING ACCESS TO THE MARKET IN THE LIGHT OF THE ACT ON COMBATING UNFAIR COMPETITION**

Business entities' unimpeded access to customers is one of the foundations of a free market and the freedom of economic activity is a constitutionally protected value<sup>1</sup>. While competing for customers with the use of permitted measures, e.g. the quality of the goods or services, order completion dates, post-sales service or - to the permitted extent - the price, is a favourable and desirable phenomenon on the market, the Polish

legislator prohibits from taking actions aimed at hindering access to the market for other business entities with the application of measures that are contrary to the law or good customs. In the light of the Act dated 16 April 1993 on Combating Unfair Competition (“Act on Combating Unfair Competition”), acts of unfair competition are considered to be activities that are contrary to the law or good customs if they threaten or violate the interests of another business entity and at the same time result in hindering access to the market. Article 15 of the

Act on Combating Unfair Competition distinguishes, among other things, the following activities which hinder access to the market: dumping, boycotting and discriminating. This article discusses the afore-mentioned examples of prohibited hindrances of access to the market.

### **Dumping**

Dumping within the meaning of the Act on Combating Unfair Competition consists in hindering access to the market by selling goods or services below their production costs or rendering the service or the resale of the same below the purchase costs in order to eliminate other business entities. The basic prerequisite for the existence of liability for an act of un-

**Dumping w rozumieniu uznk polega na utrudnianiu dostępu do rynku przez sprzedaż towarów lub usług poniżej kosztów ich wytworzenia lub świadczenia albo ich odsprzedaż poniżej kosztów zakupu, w celu eliminacji innych przedsiębiorców.**

**Dumping within the meaning of the Act on Combating Unfair Competition consists in hindering access to the market by selling goods or services below their production costs or rendering the service or the resale of the same below the purchase costs in order to eliminate other business entities.**

<sup>1</sup> Zgodnie z art. 22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej „Ograniczenie wolności działalności gospodarczej jest dopuszczalne tylko w drodze ustawy i tylko ze względu na ważny interes publiczny”.

Pursuant to Article 22 of the Constitution of the Republic of Poland “Limitations upon the freedom of economic activity may be imposed only by means of a statute and only for important public reasons”.

sprzedaży poniżej kosztów jest wykazanie zamiaru działania w celu wyeliminowania innych przedsiębiorców z rynku. Na cel ten mogą wskazywać takie działania jak, np. „stałe, a nie tylko okazjonalne, sprzedawanie ze stratą, lokalne zróżnicowanie cen czy systematyczne naruszanie reguł konkurencji”<sup>2</sup>. W konsekwencji, dla ustalenia, że ma miejsce sprzedaż poniżej kosztów własnych nie wystarcza zakwalifikowanie danego zachowania jako czynu nieuczciwej konkurencji. Sprzedaż produktów poniżej kosztów dokonywana, np. w celu pozbycia się zapasów produktów wobec trudności gospodarczych, czy też w celu promocji oferowanych towarów nie stanowi zatem niedozwolonego dumpingu w rozumieniu uznk<sup>3</sup>. Nie stanowi też czynu nieuczciwej konkurencji wyprzedaż posezonowa czy wyprzedaż prowadzona ze względu na likwidację obiektu handlowego przedsiębiorcy. Również w orzecznictwie akcentuje się konieczność wykazania zamiaru przedsiębiorcy eliminacji innych przedsiębiorców. Tytułem przykładu, w wyroku z 10 stycznia 2008 roku Sąd Apelacyjny w Warszawie wskazał, że konieczne jest wykazanie, iż działanie takie miało na celu „eliminację innych przedsiębiorców, co oznacza, że dozwolona jest sprzedaż poniżej kosztów, dokonywana w innym celu np. jako próba wejścia na rynek. W takiej sytuacji bez znaczenia pozostawałby skutek nawet w postaci wyeliminowania przedsiębiorcy jako niezamierzony”<sup>4</sup>.

### Bojkot

Bojkot jest czynem nieuczciwej konkurencji polegającym na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez nakłanianie osób trzecich do odmowy sprzedaży towarów lub usług innym przedsiębiorcom albo niedokonywaniu zakupu towarów lub usług od innych przedsiębiorców. W rynkowym zjawisku bojkotu występują trzy podmioty: (i) przedsiębiorca namawiający do bojkotu, (ii) strona bojkotująca oraz (iii) przedsiębiorca bojkotowany<sup>5</sup>. Nakłaniającym do bojkotu może być pojedynczy przedsiębiorca lub ich grupa, np. związek przedsiębiorców. Natomiast podmiotami bojkotującymi mogą być nie tylko przedsiębiorcy, ale również konsumenci<sup>6</sup>. Przepisy uznk nie uzależniają zaistnienia czynu niedozwolonego polegającego na bojkocie od wykazania celu w postaci osiągnięcia korzyści majątkowych. Tak jak w przypadku pozo-

fair competition in the form of activities consisting in the sale below costs is the demonstration of the intent to act for the purposes of eliminating other business entities from the market. Activities such as “permanent and not only occasional sale at a loss, local diversity of prices or systematic violation of the competition principles”<sup>2</sup> may be indicative of such purpose. In consequence, in order to establish sale below own costs it is not sufficient to qualify a given behaviour as an act of unfair competition. The sale of products below costs e.g. for the purposes of disposing of stock due to economic difficulties or in order to promote offered goods is therefore not considered as prohibited dumping within the meaning of the Act on Combating Unfair Competition<sup>3</sup>. End-of-season sales or sales due to the liquidation of the business entity’s commercial facility are also not an act of unfair competition. The case law also emphasises the necessity to demonstrate the business entity’s intention to eliminate other businesses. As per example, in the judgement dated 10 January 2008 the Court of Appeal in Warsaw stated that it is necessary to demonstrate that such activity was aimed at “eliminating other business entities, which means sale below costs is permitted if it is performed for other

purposes e.g. as an attempt to enter the market. In such a situation the consequence, even if in the form of eliminating a business entity, would be irrelevant as it was unintended”<sup>4</sup>.

### Boycott

A boycott is an act of unfair competition consisting in hindering access to the market for other business entities by inducing third parties to refuse to sell goods or services to other business entities or in not purchasing goods or services from other business entities. There are three entities involved in a boycott: (i) the business entity

**Bojkot jest czynem nieuczciwej konkurencji polegającym na utrudnianiu innym przedsiębiorcom dostępu do rynku poprzez nakłanianie osób trzecich do odmowy sprzedaży towarów lub usług innym przedsiębiorcom albo niedokonywaniu zakupu towarów lub usług od innych przedsiębiorców.**

**A boycott is an act of unfair competition consisting in hindering access to the market for other business entities by inducing third parties to refuse to sell goods or services to other business entities or in not purchasing goods or services from other business entities.**

encouraging the boycott, (ii) the boycotting party and (iii) the boycotted business entity<sup>5</sup>. Both a single business entity or a group of entities e.g. an association of business entities may encourage a boycott. In turn, the boycotting entities may consist of not only business entities but also consumers<sup>6</sup>.

The provisions of the Act on Combating Unfair Competition do not make the prohibited act consisting in a boycott dependent on demonstrating the objective in the form of deriving material benefits. As in the case of the remaining acts aimed at limiting

<sup>2</sup> M. Kępiński, komentarz do art. 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis. M. Kępiński, commentary to Article 15 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis.

<sup>3</sup> Ibidem.  
<sup>4</sup> Ibidem.

<sup>4</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 10 stycznia 2008 roku, I ACa 231/07. Judgement of the Court of Appeal in Warsaw dated 10 January 2008, I ACa 231/07.

<sup>5</sup> E. Nowińska, M. duVall: Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Warszawa 2010, str. 226 i nast.

E. Nowińska, M. duVall: Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Warsaw 2010, p. 226 and the following.

<sup>6</sup> M. Kępiński, komentarz do art. 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis. M. Kępiński, commentary to Article 15 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis.

stałych czynów zmierzających do ograniczenia dostępu do rynku, istotna jest intencja nakłaniającego do bojkotu. Czyn ten bowiem może być popełniony tylko świadomie, z winy umyślnej<sup>7</sup>. Co istotne, nakłanianie do bojkotu, aby zostało uznane za działanie nieuczciwe, musi wywierać wpływ na działania podmiotu, który jest nakłaniany do bojkotu<sup>8</sup>.

## Dyskryminacja

Dyskryminacja polega na utrudnieniu dostępu do rynku poprzez rzeczowo nieuzasadnione zróżnicowane traktowanie niektórych klientów, może ono polegać na: odmowie zawarcia umowy, zerwaniu istniejącej umowy, odmowie dostaw lub zaopatrzenia, a także zróżnicowaniu w zakresie cen i innych warunków umów<sup>9</sup>. Dyskryminacja zakłada istnienie dwóch podmiotów, tj. dyskryminującego oraz podmiotu dyskryminowanego. Sprawcą opisywanego czynu nieuczciwej konkurencji będzie zawsze przedsiębiorca. Natomiast podmiotem dyskryminowanym może być zarówno inny profesjonalny uczestnik rynku, np. dostawca, jak i konsument<sup>10</sup>. Co istotne – przedsiębiorca dyskryminujący oraz podmiot dyskryminowany muszą znajdować się na różnych poziomach działań rynkowych, np. producent dyskryminuje hurtownika. Kluczową przesłanką dla uznania danego zachowania za przejaw niedozwolonej dyskryminacji w rozumieniu uznk jest taka forma zróżnicowanego traktowania niektórych klientów, której w sposób rzeczowy nie można uzasadnić. Nie każde zatem odmienne traktowanie klientów oznacza dyskryminację. W wyroku z 29 stycznia 2004 roku Sąd Apelacyjny w Rzeszowie analizując przypadek stosowania przez przedsiębiorcę różnych cen, w tym poziomów upustów i wysokości prowizji, wskazał, że ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji „nie ustanawia generalnego zakazu różnicowania cen i sam fakt ich różnicowania nie jest jeszcze przejawem dyskryminacji cenowej. Przedmiotem zakazu w ww. przepisu jest różnicowanie cen poprzez m.in. rabaty czy upusty

access to the market, the intention of the party encouraging a boycott is of significance. This is due to the fact that such act may be committed only deliberately and wilfully<sup>7</sup>. Importantly, in order for the encouragement of a boycott to be considered as an unfair act it must affect the activity of the entity encouraged to boycott<sup>8</sup>.

## Discrimination

Discrimination consists in hindering access to the market by an objectively unfounded differential treatment of some customers. It may take the form of: a refusal to conclude an agreement, termination of the existing agreement, refusal of supplies or deliveries as well differentiation of prices or other terms and conditions of agreements<sup>9</sup>. Discrimination assumes

the existence of two entities i.e. the discriminating entity and the discriminated entity. A business entity will always be the perpetrator of the described act of unfair competition. In turn, the discriminated entity may be both a professional market participant e.g. a supplier and a consumer.<sup>10</sup> Importantly – the discriminating business entity and the discriminated party must be on different market activity levels e.g. a manufacturer discriminates a wholesaler. A key prerequisite for considering a given behaviour as a symptom of prohibited discrimination within the meaning of the Act on Combating Unfair Competition is such form of differential treatment of some of the customers

that cannot be objectively justified. Therefore, not every form of differential treatment of customers entails discrimination. In the judgement dated 29 January 2004 the Court of Appeal in Rzeszów while analysing a case of applying different prices by a business entity, including different levels of rebates and commission amounts, stated that the Act on Combating Unfair Competition “does not establish a general prohibition from differentiating prices and the sole fact of diversifying prices is not yet a symptom of price discrimination. The afore-mentioned provision prohibits differentiating prices by means of, among

**Dyskryminacja polega na utrudnieniu dostępu do rynku poprzez rzeczowo nieuzasadnione zróżnicowane traktowanie niektórych klientów, może ono polegać na: odmowie zawarcia umowy, zerwaniu istniejącej umowy, odmowie dostaw lub zaopatrzenia, a także zróżnicowaniu w zakresie cen i innych warunków umów.**

**Discrimination consists in hindering access to the market by an objectively unfounded differential treatment of some customers. It may take the form of: a refusal to conclude an agreement, termination of the existing agreement, refusal of supplies or deliveries as well differentiation of prices or other terms and conditions of agreements.**

<sup>7</sup> J. Szwejca, komentarz do art. 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] J. Szwejca (red.). Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Legalis. J. Szwejca, commentary to Article 15 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] J. Szwejca (ed.). Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Legalis.

<sup>8</sup> M. Kępiński, komentarz do art. 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis. M. Kępiński, commentary to Article 15 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis.

<sup>9</sup> Ibidem. Ibidem.

<sup>10</sup> W literaturze zwraca się uwagę, że dyskryminacja konsumentów nie jest jako taka czynem nieuczciwej konkurencji, o którym mowa w omawianej ustawie, a przypadek, w którym konsument jest podmiotem dyskryminowanym może raczej występować w sytuacji dyskryminacji pozytywnej, w której dyskryminujący przedsiębiorca faworyzuje określoną grupę konsumentów po to, aby zakłócić działalność gospodarczą innego przedsiębiorcy (por. M. Kępiński, komentarz do art. 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis).

It is noted in the literature that consumer discrimination is as such not an act of unfair competition referred to in the discussed Act and a case in which a consumer is a discriminated entity may rather occur in a situation of positive discrimination in which the discriminating business entity favours a given group of consumers in order to disrupt the business activity of another business entity (cf. commentary to Article 15 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] M. Kępiński, Prawo konkurencji. System Prawa Prywatnego tom 15, Legalis).

cenowe bez rzeczowego uzasadnienia takiego działania. Innymi słowy przedsiębiorca ma nakaz jednakowego traktowania swoich klientów w obrębie określonej kategorii. [...] Niewątpliwie nie jest dyskryminacją zróżnicowane traktowanie klientów mające uzasadnienie ekonomiczne, jeżeli oparte jest na kryteriach jednolitych dla wszystkich kontrahentów na danym szczeblu obrotu towarowego<sup>11</sup>.

Poza ogólnymi przesłankami sformułowanymi w art. 3 ust.1 uznk przesłanką zaistnienia nieuczciwej dyskryminacji jest brak ekonomicznego uzasadnienia takiego działania wynikającego np. z kosztów produkcji, kosztów sprzedaży lub dostawy, czy też jakości lub ilości towaru<sup>12</sup>.

### Środki ochrony w przypadku ograniczania dostępu do rynku

Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji przewiduje szereg środków ochrony przysługujących przedsiębiorcy w przypadku niezgodnego z prawem utrudniania dostępu do rynku. W szczególności, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony działaniem innego uczestnika rynku, polegającym na utrudnianiu temu przedsiębiorcy wprowadzenia na rynek oferowanych przez niego towarów lub usług, może żądać zaniechania dalszych niedozwolonych działań, a także usunięcia ich skutków. Podmiot poszkodowany niedozwolonym działaniem utrudniającym dostęp do rynku może także żądać złożenia przez sprawcę oświadczenia (np. przeprosin) w prasie, a także naprawienia wyrządzonej szkody oraz wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

### Podsumowanie

Niedozwolone utrudnienie dostępu do rynku innym przedsiębiorcom może przybrać różne formy, a przepisy uznk wprowadzają jedynie przykłady takich zachowań. Złożoność relacji gospodarczych oraz dorobek orzecznictwa w tym zakresie potwierdzają, że w odniesieniu do każdego przypadku „walki o klienta” mogącej nosić znamiona niedozwolonego dumpingu, bojkotu, czy dyskryminacji, ustalenia, czy mamy do czynienia z przejawem nieuczciwej konkurencji wymaga wnikliwej i wszechstronnej analizy.

Marek Oleksyn  
Radca Prawny  
Counsel

Karina Zielińska  
Adwokat  
Prawnik

other things, rebates or price discounts without an objective justification of the same. In other words, a business entity is obliged to treat its customers equally as part of a given category. [...] Undoubtedly, a different treatment of customers which is economically justified, if based on the same criteria for all business partners on a given level of trade, is not considered as discrimination<sup>11</sup>.

Apart from the general prerequisites formulated in Article 3 section 1 of the Act on Combating Unfair Competition, a prerequisite for the occurrence of unfair discrimination is the lack of economic grounds for such activity arising e.g. from production costs, costs of sale or supply as well as the quality and quantity of the goods<sup>12</sup>.

### Protection measures in the case of limiting access to the market

The Act on Combating Unfair Competition stipulates a number of protection measures a business entity is entitled to in the case of illegal hindrance of access to the market. In particular, a business entity whose interest has been threatened or violated by the activity of another market participant consisting in hindering the introduction of the goods and services offered by such business entity on the market may demand that further prohibited activities be discontinued and may demand the removal of the effects of such activities. The entity injured by the prohibited activity which hinders access to the market may also demand that the perpetrator makes a statement (e.g. apologises) in the press and redresses the damage caused as well as hands over unduly obtained benefits.

### Summary

The prohibited hindrance of access to the market for other business entities may take different forms and the provisions of the Act on Combating Unfair Competition introduce only examples of such behaviours. The complexity of economic relations and the case law acquis in this respect confirm that as regards each case of competing for the customer which may bear the features of prohibited dumping, boycott or discrimination, the establishment of whether a given case constitutes unfair competition requires a thorough and complex analysis.

Marek Oleksyn  
Legal Advisor  
Counsel

Karina Zielińska  
Advocate  
Lawyer

<sup>11</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Rzeszowie z dnia 29 stycznia 2004 roku, I ACa 572/03.

Judgement of the Court of Appeal in Rzeszów dated 29 January 2004, I ACa 572/03.

<sup>12</sup> J. Szwaja, komentarz do art. 15 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] J. Szwaja (red.) Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Legalis. J. Szwaja, commentary to Article 15 of the Act on Combating Unfair Competition, [in:] J. Szwaja (ed.) Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Legalis.

## NOWE ROZPORZĄDZENIE OGÓLNE O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH.

Parlament Europejski uchwalił w dniu 14 kwietnia 2016 r. rozporządzenie ogólne o ochronie danych osobowych. Nowe prawo wejdzie w życie 20 dni po opublikowaniu go w dzienniku urzędowym unii europejskiej i będzie obowiązywało polskich przedsiębiorców już za dwa lata. Oczywiście będzie miało znaczący wpływ na przetwarzanie danych osobowych także przez branżę motoryzacyjną. Prace nad nowym rozporządzeniem, które prawdopodobnie zastąpi obecnie obowiązującą ustawę o ochronie danych osobowych, trwały od 2012 r. W trakcie prac legislacyjnych, do treści nowego prawa zgłoszono kilka tysięcy poprawek i komentarzy, co pokazuje, jak dużą wagę do ochrony prywatności przywiązuje zarówno biznes, jak i osoby, których dane są przetwarzane.

Co zmienia nowe prawo? Przede wszystkim wymaga rzetelnego informowania wszystkich, których dane są przetwarzane, w tym klientów i pracowników przedsiębiorstw, o okolicznościach przetwarzania. Obowiązek ten jest znacznie bardziej rozbudowany, niż pod rządami jeszcze obowiązującej ustawy o ochronie danych osobowych. Spółki z sektora motoryzacyjnego będą musieli informować swoich klientów m.in.

o swojej „tożsamości” i danych kontaktowych oraz, gdy ma to zastosowanie, tożsamości i danych kontaktowych swojego przedstawiciela, jak też danych kontaktowych inspektora ochrony danych (o ile został on wyznaczony), celu przetwarzania danych osobowych, oraz podstawie prawnej tego przetwarzania, prawnie uzasadnionych interesach realizowanych przez administratora lub przez stronę trzecią, informację o zamiarze przekazania danych osobowych do państwa, okres, przez który dane osobowe będą przechowywane, a gdy nie jest to możliwe, kryteria ustalania tego okresu, oraz – co również ciekawe – informacje o prawie wniesienia skargi do organu nadzorczego. W dalszej kolejności sektor motoryzacyjny zobowiązany został do informowania o tzw. naruszeniu ochrony danych osobowych. Pojęcie wycieku danych rozporządzenie definiuje przy tym szeroko, a mianowicie jako naruszenie bezpieczeństwa prowadzące do przypadkowego lub niezgodnego z prawem zniszczenia, utracenia, zmodyfikowania, nieuprawnionego ujawnienia lub nieuprawnionego dostępu do danych osobowych przesyłanych, przechowywanych lub w inny sposób przetwarzanych. Innymi słowy, nie tylko o zgubieniu nośnika typu pen-drive należy informować, ale także o przypadkowym zmodyfikowaniu danych osobowych. Kto powinien uzyskać tego typu informacji od administratora danych? Rozporządzenie przesądza, że informację taką należy przekazać organowi ochrony danych (a więc GIODO). Co więcej, jeżeli naruszenie ochrony danych osobowych może powodować wysokie ryzyko naruszenia praw lub wolności osób fizycznych, administrator bez zbędnej zwłoki

## NEW GENERAL DATA PROTECTION REGULATION

On 14 April 2016 the European Parliament adopted the General Data Protection Regulation. The new law will come into force 20 days after its publication in the Official Journal of the European Union and in two years it will become applicable towards Polish businesses. Of course, it will have a significant impact on the processing of personal data also by the automotive industry. The new regulation, which is likely to replace the current law on personal data protection, has been in development since 2012. A few thousand corrections and comments were reported in relation to the wording of the new law, which shows how much importance is attached to the protection of

privacy by business entities and data subjects.

What does the new law change? First of all, it requires reliable communication of information to all the data subjects, including customers and employees of enterprises, on the processing circumstances. This obligation is much more extensive than under the current law on personal data protection. Companies from the automotive sector will have to inform their customers on, among other things, their identity

and contact details and, where applicable, the identity and contact details of their representative; the contact details of the data protection officer (if one has been appointed), the purposes of the processing for which the personal data are intended as well as the legal basis for the processing, the legitimate interests pursued by the controller or by a third party; information on their intention to transfer personal data to a third country, the period for which the personal data will be stored, or if that is not possible, the criteria used to determine that period; and – what is also interesting – information on the right to lodge a complaint with a supervisory authority.

Further, the automotive sector has been obliged to provide information on so-called personal data breaches. The notion of a “personal data breach” is defined under the regulation too widely, i.e. as a breach of security leading to the accidental or unlawful destruction, loss, alteration, unauthorised disclosure of, or access to, personal data transmitted, stored or otherwise processed. In other words, information should be provided not only on losing a pen-drive but also on the accidental alteration of personal data. Who should obtain such information from the data controller? The Regulation stipulates that such information should be transferred to the data protection authority (i.e. GIODO). Furthermore, if the personal data breach is likely to result in a high risk to the rights and freedoms of natural persons, the controller shall communicate the personal data breach to the data subject without undue delay. Of course, there exist prerequisites that

**Co zmienia nowe prawo? Przede wszystkim wymaga rzetelnego informowania wszystkich, których dane są przetwarzane, w tym klientów i pracowników przedsiębiorstw, o okolicznościach przetwarzania.**

**What does the new law change? First of all, it requires reliable communication of information to all the data subjects, including customers and employees of enterprises, on the processing circumstances.**



zawiadamia osobę, której dane dotyczą, o takim naruszeniu. Oczywiście, istnieją przesłanki, które z powyższego obowiązku mogą zwolnić, a mianowicie tego typu informacja do osób fizycznych nie będzie musiała być przekazana, jeżeli administrator wdrożył odpowiednie techniczne i organizacyjne środki ochrony i środki te zostały zastosowane do danych osobowych, których dotyczy naruszenie, w szczególności środki takie jak szyfrowanie, uniemożliwiające odczyt osobom nieuprawnionym do dostępu do tych danych osobowych

Zmieni się także obowiązkowa treść umowy o powierzeniu przetwarzania danych. Dla przypomnienia jedynie, obecnie powinna ona wskazywać na cel i zakres przetwarzania danych, które powierzamy podmiotowi trzeciemu. Nowe rozporządzenie wymaga, aby umowa ta określała dodatkowo między innymi przedmiot i czas trwania przetwarzania, charakter i cel przetwarzania, rodzaj danych osobowych oraz kategorie osób, których dane dotyczą, obowiązki i prawa administratora, jak też że podmiot przetwarzający przetwarza dane osobowe wyłącznie na udokumentowane polecenie administratora – co dotyczy też przekazywania danych osobowych do państwa trzeciego, oraz – biorąc pod uwagę charakter przetwarzania, w miarę możliwości – pomaga administratorowi poprzez odpowiednie środki techniczne i organizacyjne wywiązać się z obowiązku odpowiadania na żądania osoby, której dane dotyczą, w zakresie wykonywania jej praw wynikających z rozporządzenia.

Rozporządzenie przewiduje bardzo surowe sankcje w przypadku przetwarzania danych niezgodnie z jego przepisami. Kary finansowe sięgają nawet 20 milionów euro, albo 4 procent rocznego, globalnego obrotu administratora danych (w zależności od tego, która z tych kwot jest wyższa). Karę można nałożyć między innymi wtedy, gdy administrator naruszył zasady pozyskiwania zgody na przetwarzanie danych osobowych, nieuwzględnienie ochrony danych osobowych w fazie projektowania (privacy by design), lub powierzenie przetwarzania danych podmiotowi, który nie gwarantuje właściwego wdrożenia przepisów rozporządzenia.

Mając na uwadze charakter i znaczenie nowego prawa, zasadnym wydaje się jak najpilniejsze podjęcie prac zmierzających do jego wdrożenia. Szczególnie, że praca do wykonania wymaga najczęściej kontaktu z dostawcami różnego rodzaju usług przetwarzania danych, a także np. z klientami. Niedostosowanie tej działalności do nowej regulacji może być bowiem bardzo kosztowne, także dla sektora motoryzacyjnego.

Tomasz Koryzma  
Radca Prawny  
Partner

Marcin Lewoszewski  
Radca Prawny  
Starszy Prawnik

may exclude the above requirement, i.e. such information will not have to be communicated to natural persons, if the controller has implemented appropriate technical and organisational protection measures, and that those measures were applied to the personal data affected by the personal data breach, in particular those that render the personal data unintelligible to any person who is not authorised to access it, such as encryption.

The mandatory wording of an agreement on the entrustment of personal data processing will also be changed. As a reminder, currently the agreement should indicate the purpose and scope of the processing that is entrusted to a third party. Under the new regulation, the contract must additionally indicate, inter alia, the subject-matter and duration of the processing, the nature and purpose of the processing, the type of personal data and categories of data subjects and the obligations and rights of the controller as well as the fact that the processor processes personal data only on documented instructions from the controller, including with regard to transfers of personal data to a third country and, taking into account the nature of the processing, assists the controller by appropriate technical and organisational measures, insofar as this is possible, for the fulfilment of the controller's obligation to respond to requests for exercising the data subject's rights laid down in the regulation.

The Regulation provides for very severe sanctions in the case of processing data in a manner that is non-compliant with its provisions. The administrative fines are up to EUR 20 000 000, or in the case of an undertaking, up to 4 % of the total worldwide annual turnover (whichever is higher). The fine may be imposed, inter alia, where the controller has infringed the principles of obtaining consent for personal data processing, failed to consider the personal data protection at the privacy by design stage, or entrusted the personal data processing to an entity that does not guarantee appropriate implementation of the provisions of the Regulation.

Taking into account the nature and meaning of the new law, it seems justified to undertake, as soon as possible, works aimed at its implementation. In particular, most often the work to be done requires contacts with vendors of various data processing services as well as with, for instance, customers. A failure to adjust the activity to the new regulation may be very expensive, also for the automotive sector.

Tomasz Koryzma  
Legal Advisor  
Partner

Marcin Lewoszewski  
Legal Advisor  
Senior Associate

## GRANICE DOZWOLONEJ KRYTYKI DZIAŁAŃ PODEJMOWANYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW

Podmioty gospodarcze z różnych branż, w tym z sektora motoryzacyjnego, prowadząc działalność gospodarczą zwłaszcza na szeroką skalę, narażone są na krytyczne oceny ich działań wyrażane publicznie przez osoby trzecie. Krytyka może być wypowiediana przez różnego rodzaju podmioty – m.in. przez bezpośrednich konkurentów, przez stowarzyszenia, fundacje lub osoby fizyczne. Krytyka może mieć również różną formę wyrażenia – nie tylko krytycznych wypowiedzi publicznych, ale również nawoływania do bojkotu towarów lub usług danego przedsiębiorcy, publicznego wykorzystywania zmodyfikowanego oznaczenia firmy, czy jej znaku towarowego.

O ile krytyka może mieć w pewnych sytuacjach konstruktywny efekt dla działań podejmowanych przez danego przedsiębiorcę, to może również negatywnie wpływać na wizerunek przedsiębiorcy, jego renomę czy pozycję rynkową. Z tego względu warto zwrócić uwagę, że każdy rodzaj krytyki, nawet tej realizowanej przez fundacje czy stowarzyszenia, powinien być dokonywany w granicach dozwolonych przez obowiązujące przepisy prawa i nie może prowadzić do bezprawnego naruszenia dóbr osobistych osoby prawnej (np. w postaci jej dobrego imienia, renowy) zasad uczciwej konkurencji czy prawa ochronnego do znaku towarowego. W sytuacji, gdy do takiego naruszenia dochodzi, przedsiębiorcy mogą sędownie bronić swoich praw żądając m.in.

zaniechania działań wykraczających poza dozwolone ramy krytyki czy domagając się usunięcia jej skutków np. w postaci publikacji odpowiedniego oświadczenia.

Ze względu na ramy niniejszego artykułu, skupimy się na przedstawieniu granic dozwolonej krytyki działań przedsiębiorców na przykładzie dwóch precedensowych orzeczeń sądowych, które zostały wydane w konsekwencji krytyki dokonywanej przez fundacje. Kwestia ta wciąż wzbudza kontrowersje, ponieważ dotyczy styku dwóch chronionych prawem wartości, a mianowicie prawa do wolności słowa i krytyki oraz ochrony, jaką prawo daje dobrom osobistym osoby krytykowanej.

Pierwsze z orzeczeń<sup>1</sup> zapadło na gruncie sporu pomiędzy właścicielem wiodącego internetowego portalu aukcyjnego, a fundacją skupiającą swoją działalność m.in. na promocji postaw prospołecznych. W ramach Międzynarodowego Dnia Walki z Rasizmem, fundacja zorganizowała protest przeciwko sprze-

## LIMITS TO ACCEPTABLE CRITICISM OF ACTIONS UNDERTAKEN BY BUSINESS ENTITIES

Business entities from a variety of industries, including the automotive industry, are exposed to critical assessments of their activities publicly expressed by third parties. Such criticism comes from various sources – including direct competitors operating on the same market, associations, foundations or individuals. The criticism may have a variety of forms of expression – not only critical public statements, but also calling for a boycott of a given business' goods or services or the public use of a modified version of its business name or trademark.

While in certain situations criticism can be constructive for a business, it can also negatively affect its image, reputation and market position. For this reason, any kind of criticism, even criticism carried out by foundations or associations, should be limited to the extent permitted by applicable law and should not lead to the unlawful infringement of a business entity's personal interest (e.g. its good name and reputation), the principles of fair competition, or a protection right to a trademark. If such infringement occurs, businesses can defend their rights in court demanding, for example, the cessation of actions that go beyond

the permitted limits of criticism or the removal of the effects of the criticism, e.g. in the form of the publication of an appropriate statement.

In this article, we present the limits of acceptable criticism of actions taken by businesses based on two precedent-setting judgments that were passed following criticisms made by foundations. The issue is still controversial as it concerns the overlap between two legally protected values – namely the right to freedom of expression and the protection of the personal interests of those criticised.

The first of the judgments<sup>1</sup> was passed in relation to a dispute between the owner of a leading online auction portal and a foundation that promotes public spirited attitudes. As part of the International Day for the Elimination of Racial Discrimination, the foundation organised a protest against the sale of materials and gadgets containing fascist symbolism via the online auction portal. Protesters organised a picket

**...każdy rodzaj krytyki, nawet tej realizowanej przez fundacje czy stowarzyszenia, powinien być dokonywany w granicach dozwolonych przez obowiązujące przepisy prawa i nie może prowadzić do bezprawnego naruszenia dóbr osobistych osoby prawnej (np. w postaci jej dobrego imienia, renowy) zasad uczciwej konkurencji czy prawa ochronnego do znaku towarowego.**

**...any kind of criticism, even criticism carried out by foundations or associations, should be limited to the extent permitted by applicable law and should not lead to the unlawful infringement of a business entity's personal interest (e.g. its good name and reputation), the principles of fair competition, or a protection right to a trademark.**

<sup>1</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z 23 lipca 2015 r., sygn. akt I CSK 549/14, Lex 1771518  
Judgment of the Supreme Court dated 23 July 2015, case no. I CSK 549/14, Lex 1771518

daży za pomocą internetowego portalu aukcyjnego, materiałów i gadżetów o symbolice faszystowskiej. Protestujący zorganizowali pikietę pod hasłem „Nazistowskim gadżetom mówimy nie” z dodatkiem nazwy serwisu aukcyjnego powoda, która została zmodyfikowana w ten sposób, że dwie litery „l” z jego nazwy zastąpiono runami „SS” będącymi oznaczeniem graficznym nazistowskiej formacji paramilitarnej SS. Hasło kampanii z tak zmodyfikowanym logo portalu znalazło się na banerach i standach reklamowych przy jednej z warszawskich stacji metra, a także na pocztówkach, które przedstawiciele pozwanej fundacji rozdawali przechodniom oraz rozrzucali w kawiarniach, klubach i innych warszawskich miejscach publicznych. W odpowiedzi na tę kampanię społeczną, właściciel portalu aukcyjnego wystąpił przeciwko fundacji z powództwem m.in. o ochronę dóbr osobistych, stojąc na stanowisku, że przedmiotowa modyfikacja logo portalu spowodowała naruszenie dóbr osobistych przedsiębiorstwa powoda, a w szczególności jego dobrej sławy i renomy. Sąd Okręgowy<sup>2</sup> uznał, że powiązanie oznaczenia portalu z elementami formacji nazistowskiej SS istotnie godzi w dobra osobiste powoda, jego dobre imię i wieloletnią renomę. Przychylny dla właściciela portalu aukcyjnego wyrok został jednak zmieniony w II instancji. Sąd Apelacyjny<sup>3</sup> wypowiedział się na temat granic dozwolonej krytyki przedsiębiorców stwierdzając, że przedmiotowa pikietka spełniała wymogi dozwolonej krytyki, gdyż hasła stanowiły oświadczenia zgodne z prawdą, a sposób krytyki był adekwatny do realizacji ważnego celu społecznego. Wyrok Sądu Apelacyjnego został w tym zakresie utrzymany w ostatecznej instancji i dziś stanowi precedens, istotny dla każdego przedsiębiorstwa, również motoryzacyjnego, niejednokrotnie narażonego na krytykę.

Drugie z orzeczeń<sup>4</sup>, zapadło w związku z bojkotem polskiej marki piwa, będącego odpowiedzią na homofobiczne wpisy, jakie umieścił na Facebooku właściciel browaru. Jedna z fundacji zorganizowała bojkot tej marki polegający na akcji zbiorowego wylewania piwa oraz rezygnacji z jego sprzedaży w należącym do nich lokalu. W ślad za fundacją, kilka barów na terenie całego kraju kontynuowało bojkot. Spółki dotknięte tym działaniem uznały je za czyn nieuczciwej konkurencji i w konsekwencji wytoczyły przeciwko organizatorom akcji powództwo. Sąd Okręgowy, w nieprawomocnym (na dzień sporządzenia niniejszego artykułu) wyroku, przychylił się do roszczeń stając na stanowisku, że wylewanie piwa oraz szerzenie bojkotu marki jest czynem nieuczciwej konkurencji, deprecjonowaniem samego produktu oraz działaniem na szkodę przedsiębiorstw powodów.

Powyższe orzeczenia zawierają cenną wskazówkę, jak sądy oceniają granice dozwolonej krytyki i jak można się przed nieuzasadnioną lub nieodpowiednią krytyką bronić. Wynika z nich m.in., że za dobro osobiste, które może zostać naruszone przez krytykę uznaje się m.in. dobre imię, renomę osoby prawnej, czy jej firmę. Również oznaczenia identyfikujące działalność prowadzoną przez danego przedsiębiorcę np. w postaci nazwy lub

under the slogan “We say no to Nazi gadgets”, using the name of the claimant’s auction site, which was modified in such a way that two letters “l” from its name were replaced with the graphic symbol of the SS, the Nazi paramilitary formation. The campaign’s slogan, including the modified portal logo, was used in banners and advertising stands at one of Warsaw’s metro stations, as well as on postcards which representatives of the foundation handed out to passers-by and distributed in cafes, clubs and other public places in Warsaw. In response to this public campaign, the owner of the auction website brought an action against the foundation for protection of personal interests, taking the view that such modification of the portal’s logo violated the personal interests of the claimant’s business, and in particular its good name and reputation. The Regional Court<sup>2</sup> found that linking the portal’s logo with the Nazi SS indeed violated the claimant’s personal interests, good name and long-standing reputation, and issued a judgment that was initially favourable to the owner of the auction portal. However, the judgement was changed in the second instance. The Court of Appeal<sup>3</sup> ruled on the limits of acceptable criticism of businesses, stating that the picket had met the requirements of acceptable criticism, because the slogans constituted true statements, and the manner of criticism was appropriate considering the fulfilment of an important social objective. The judgment of the Court of Appeal was upheld in this scope in the final instance, and today it sets an important precedent for all businesses, including automotive businesses, which are often exposed to criticism.

The second of the judgments<sup>4</sup> was passed in relation to a boycott of a Polish beer brand in response to the brewery owner’s homophobic statements on Facebook. A foundation organised a boycott of the brand which involved pouring away the beer and stopping sales the brand in the foundation’s premises. Following the foundation’s lead, several bars throughout the country continued the boycott. The companies affected by the boycott considered it an act of unfair competition, and consequently brought an action against the boycott’s organisers. The Regional Court, in a non-final (as at the date of this article) judgment, upheld their claims, recognising that pouring away the beer and boycotting the brand is indeed an act of unfair competition which devalues the product and is detrimental to the claimants’ businesses.

These rulings provide a valuable clue as to how the courts evaluate the limits of acceptable criticism and how business entities can defend itself against unjustified or inappropriate criticism. According to the abovementioned judgments, the legal interests such as, inter alia, business entity’s good name, reputation and entity’s name per se, may be infringed by criticism. Also, any designations that identify activities carried out by a given business entity, e.g. in the form of a name or figurative sign (regardless of the protection associated with a

<sup>2</sup> Sąd Okręgowy w Warszawie, XXIV Wydział Cywilny, sygn. akt XXIV C 1035/10  
The Regional Court in Warsaw, XXIV Civil Division, case no. XXIV C 1035/10

<sup>3</sup> Sąd Apelacyjny w Warszawie, I Wydział Cywilny, sygn. akt I Aca 841/13  
The Court of Appeal in Warsaw, I Civil Division, case no. I Aca 841/13

<sup>4</sup> Sąd Okręgowy w Warszawie, XX Wydział Gospodarczy, sygn. akt XX GC 1186/14  
The Regional Court in Warsaw, XX Commercial Division, case no. XX GC 1186/14

oznaczenia graficznego (niezależnie od ochrony związanej z ewentualnie zarejestrowanym znakiem towarowym) mogą być uznane za dobra osobiste osoby prawnej.

Sąd Okręgowy w omawianej powyżej sprawie dotyczącej wykorzystywania symboli faszystowskich wskazał, że naruszenie dobrego imienia i renomy osoby prawnej może przybrać formę rozpowszechniania nieprawdziwych informacji lub formułowania ocen, które nie mieszczą się w granicach dopuszczalnej krytyki, czyli takiej, która nie znajduje podstawy w obiektywnych faktach. Za naruszające dobra osobiste może być uznana już pewna kompozycja (np. tytuły, zdjęcia, zespół elementów), jeżeli ich dobór i układ tworzą nieprawdziwy obraz godzący w osobę, której dotyczy<sup>5</sup>. Taką kompozycję mogłyby stanowić również banery pikiety, na których widnieje zarówno hasło kampanii jak i logo portalu internetowego zmodyfikowane w wyżej opisany sposób.

Co ważne, ciężar udowodnienia braku bezprawności naruszenia dobra osobistego spoczywa na pozwanym. Bezprawnym jest każde działanie naruszające dobro osobiste, jeżeli nie zachodzi żadna ze szczególnych przesłanek go usprawiedliwiających, jak działanie w ramach porządku prawnego, zgoda lub działanie podjęte w ochronie uzasadnionego interesu, w tym interesu społecznego.

Z powołanego powyżej orzeczenia w sprawie internetowego portalu aukcyjnego wynika również, że w przypadku sporu o naruszenie dóbr osobistych, Sąd bada prawdziwość zarzutów podniesionych w krytycznych wypowiedziach oraz adekwatność i proporcjonalność środków krytyki w stosunku do krytykowanej działalności danego przedsiębiorcy, w tym jakie wartości zostały ewentualnie naruszone przez przedsiębiorcę. W ocenie sądów realizacja prawa do uzasadnionej krytyki wymaga adekwatnych środków oddziaływania ze strony krytykującego, a ze strony osoby prawnej poddanej takiej ocenie wymagane jest tolerowanie krytyki, która oparta jest na prawdziwych zarzutach i zmierza do obrony ważnych wartości społecznych.

Warto zwrócić uwagę, że w omawianym orzeczeniu dot. portalu aukcyjnego Sąd wskazał, że odwołanie się do ważnego interesu społecznego czy prawdziwości zarzutów podnoszonych w krytycznych wypowiedziach mogą wprawdzie uzasadniać oddalenie powództwa o ochronę dóbr osobistych nie mogą jednak stanowić przeszkody do uwzględnienia powództwa o ochronę praw autorskich. Tak jest również w przypadku, gdyby zniekształcenie oznaczenia identyfikującego osobę prawną było przyczyną jej nierozpoznania przez współpracowników lub klientów. Stąd tak istotne jest wybranie właściwej podstawy prawnej roszczeń skierowanych przeciwko podmiotowi krytykującemu.

Z powyższych orzeczeń wynika także, że przeciwstawiając się nieuzasadnionej lub nadmiernej w ocenie danego przedsiębiorcy krytyce, można również powoływać się na naruszenie zasad uczciwej konkurencji i zastosowanie środków przewi-

registered trademark, if any) may be considered as business entity's personal interests.

In the case concerning the use of fascist symbols the Regional Court indicated that the damage to the good name and reputation of a legal person may take the form of disseminating false information or expressing criticism that goes beyond acceptable limits, i.e. criticism that is not based on objective facts. A certain composition (e.g. titles, pictures, a set of components) may be deemed as violating personal interests, if the selection and arrangement of its elements creates a false image, disparaging the persons concerned<sup>5</sup>. The picket banners bearing both the campaign slogan and the logo of the online portal modified in the said manner could also constitute such a composition.

Importantly, the burden of proving the absence of unlawfulness in the infringement of a personal interests rests on the defendant. Any activity that violates a personal interest is unlawful, if no special circumstance justifies it, such as acting within the framework of a legal order, consent or

action taken in order to protect a legitimate interest, including the public interest.

It may also be implied from the judgment concerning the online auction portal that in the event of a dispute related to the violation of personal interests, the Court examines the truthfulness of the allegations raised in the critical statements as well as the adequacy and proportionality of the means of criticism, including what values were potentially violated by the business entity. The courts believe that the exercise of the right to express justified criticism requires the criticising party to have adequate means of influence, and that the legal entity criticised tolerate such criticism if it is based on truthful allegations and aims at defending important social values.

It is worth noting that although referring to an important public interest or the truthfulness of allegations raised in the critical statements may justify the dismissal of a claim for the protection of personal interests, it cannot constitute an obstacle to the success of an action for copyright protection. This is also the case if, due to the distortion of a marking that identifies a legal person, such legal person was not recognised by its associates or customers. Hence, it is important to choose an appropriate legal basis for the claims raised against the criticising entity.

These judgments confirm that when a business entity opposes criticism that it believes to be unjustified or excessive, it may refer to a breach of the principles of fair competition and the application of measures under the Act of 16 April 1993 on combating unfair competition ("ACUC"). While there

### Co ważne, ciężar udowodnienia braku bezprawności naruszenia dobra osobistego spoczywa na pozwanym.

Importantly, the burden of proving the absence of unlawfulness in the infringement of a personal interests rests on the defendant.

<sup>5</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27 stycznia 2010, II CSK 326/09, Lex 574524  
Judgment of the Supreme Court dated 27 January 2010, II CSK 326/09, Lex 574524

dzianych w ustawie z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji („uznk”). Podkreślić przy tym należy, iż o ile nie ma wątpliwości, że ustawa ta może znaleźć zastosowanie w przypadku krytyki wyrażanej przez podmiot pozostający w bezpośrednim stosunku konkurencji, o tyle już z powołanych wyżej orzeczeń wynika, że w przypadku fundacji, kwestia ta budzi kontrowersje. W omówionej sprawie portalu internetowego Sąd I instancji uznał, że przepisy uznk nie znajdują zastosowania, ponieważ konieczne jest uwzględnienie kontekstu dokonania czynu, jako, że działanie dokonane z punktu widzenia czynów nieuczciwej konkurencji musi mieć związek z prowadzoną przez dany podmiot działalnością gospodarczą. Sąd doszedł do wniosku ze pozwana fundacja działała w ramach kampanii społecznej, a nie w związku z działalnością gospodarczą. Niemniej jednak w wyroku dotyczącym, bojkotu piwa, Sąd uznał, że uznk ma zastosowanie również w stosunku do fundacji dokonującej bojkotu produktów danego przedsiębiorcy. Zastosowanie ustawy regulującej sankcję za popełnienie czynu nieuczciwej konkurencji zależy również od sposobu dokonanej krytyki.

Jak wynika z powyższych orzeczeń, istnieją instrumenty prawne pozwalające przedsiębiorcom na przeciwstawienie się nieuzasadnionej lub nadmiernej w ich ocenie krytyce. Przed wszczęciem postępowania sądowego zalecana jest jednak dokładna analiza, z jakimi roszczeniami możliwie jest w danym stanie faktycznym wystąpienie i jaka jest ich podstawa prawna. Przedsiębiorcy mogą powoływać się zarówno na naruszenie swoich dóbr osobistych jak i zasad uczciwej konkurencji, granice dozwolonej krytyki ocenia jednak każdorazowo Sąd, badając adekwatność zastosowanych środków krytyki do działań podjętych przez przedsiębiorcę i wartości, których ochronie krytyka miała służyć.

Aleksandra Kuźnicka  
Radca Prawny  
Associate

Adriana Zdanowicz  
Aplikant Adwokacki  
Prawnik

is no doubt that this act may be applied towards criticism expressed by an entity in a direct competitive relationship, it may be implied from the judgments that the issue is controversial if a foundation makes the criticism. In the case of the online portal, the court of first instance held that the provisions of the ACUC do not apply, because they only apply to actions undertaken from the perspective of unfair competition, which must be related to the business activity run by a given business entity. The court came to the conclusion that the defendant foundation acted within the framework of a public campaign, and not in connection with its business activity. However, in the judgment concerning the boycott of beer, the Court held that the ACUC also applies in relation to a foundation organising a boycott of a given business' products. The application of the act regulating sanctions for committing an act of unfair competition also depends on the manner in which the criticism was carried out.

As seen from these judgments, legal instruments exist that allow businesses to oppose any criticism they believe to be unjustified or excessive. However, prior to initiating any judicial proceedings, we recommend carefully analysing what claims may be raised in the given factual circumstances and what their legal basis is. Businesses can refer to both the violation of their personal interests and the principles of fair competition; however, the limits of acceptable criticism are assessed on a case-by-case basis by the Court, which examines the adequacy of the criticism in relation to the actions undertaken by a business entity and the values that the criticism aims to protect.

Aleksandra Kuźnicka  
Legal Advisor  
Associate

Adriana Zdanowicz  
Advocate Trainee  
Lawyer



## ILE KOSZTUJĄ SPORY SĄDOWE?

Specyfika branży motoryzacyjnej, w której w produkcję, sprzedaż i serwis każdego samochodu zaangażowanych jest wielu przedsiębiorców działających na różnych etapach tego procesu powoduje, że spory sądowe w branży nie należą do rzadkości. Oprócz tego, wraz z rozwojem systemu prawnej ochrony konsumentów, przedsiębiorcy z branży motoryzacyjnej mogą być coraz bardziej zagrożeni roszczeniami podnoszonymi przez ich klientów, a ich działalność może stanowić przedmiot zainteresowania regulatorów rynku, w szczególności Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Należy przy tym pamiętać, że prowadzenie sporu sądowego wiąże się z ponoszeniem kosztów, które mogą osiągać niebagatelną wysokość. Co więcej, przedsiębiorca powinien również liczyć się z ryzykiem, że w razie przegranej będzie musiał obok kosztów własnych zwrócić stronie przeciwnej koszty, które tamta poniosła. Z drugiej strony, wiedza na temat kosztów związanych z prowadzeniem sprawy sądowej, ich rodzajów, wysokości, możliwości ich ewentualnego odzyskania w razie wygranej i ryzyka w razie przegranej może ułatwić ocenę, czy optać się rozstrzygać spór przed sądem, czy może należy poszukać polubownego sposobu rozwiązania sporu.

### Co wchodzi w skład kosztów procesu?

Koszty procesu zostały określone w Kodeksie postępowania cywilnego jako „koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony”. Zgodnie z przepisami Kodeksu postępowania cywilnego, do kategorii tej zalicza się koszty sądowe (omówione niżej) oraz koszty stawiennictwa w sądzie (tj. koszty przejazdów i utracony zarobek) strony lub jej pełnomocnika, ale tylko, gdy nie jest on pełnomocnikiem profesjonalnym, czyli adwokatem, radcą prawnym lub rzecznikiem patentowym. W przypadku, gdy strona jest reprezentowana przez pełnomocnika profesjonalnego, na koszty procesu składają się dodatkowo wynagrodzenie i wydatki pełnomocnika (o czym również niżej). W takiej sytuacji koszty stawiennictwa samej strony w sądzie nie są co do zasady traktowane jako koszty procesu i mogą być do nich zaliczone jedynie wtedy, gdy strona ta zostanie wezwana przez sąd do osobistego stawiennictwa. Do niezbędnych kosztów procesu zalicza się ponadto koszty prowadzenia mediacji, do której strony skierował sąd.

### Oplaty za czynności przed sądem

W prawie polskim zagadnienia dotyczące rozmaitych kategorii kosztów w sprawach cywilnych (w tym gospodarczych) i ich

## WHAT ARE THE COSTS OF COURT DISPUTES?

The specifics of the automotive sector, where the production, sales and service of each car requires the involvement of many undertakings operating at various stages of that process, causes that court disputes in that sector are not rare. Apart from that fact, along with the development of the system guaranteeing legal protection to consumers, undertakings from the automotive sector may be more and more exposed to the risk of claims raised by their clients, and their activity may be the subject-matter of interest of the market regulators, and specifically the President of the Office of Competition and Consumer Protection. It should be noted that a court dispute is related to incurring costs that may reach substantial amounts. What

is more, should an undertaking fail to win the dispute, then – in addition to its own costs – it should also take into account the risk of the necessity to reimburse any costs incurred by the opposite party. On the other hand, the awareness of the costs related to a court dispute, knowledge of their types, amounts, the possibility of their potential recovery should a case be won, and the risk borne in the event of a failure, may facilitate an assessment of whether it is more advantageous to resolve the dispute before the court or whether one should resort to amicable dispute resolution.

### What is included in the costs of proceedings?

The costs of proceedings were specified in the Civil Procedure

Code as “costs necessary for the reasonable enforcement of rights and reasonable defence”. According to the provisions of the Civil Procedure Code, this category includes court costs (as discussed below) and the costs of representation at the court (i.e. costs of travel and lost earnings) of a party or its attorney, but only if it is not a professional attorney (profesjonalny pełnomocnik), i.e. an advocate, a legal counsel or a patent attorney. If a party is represented by a professional attorney, the costs of the proceedings additionally include remuneration and expenses of such attorney (as also discussed below). In such a case, the appearance of the party itself at the court is not as a rule treated as the costs of the proceedings and may be regarded as such only when such party is summoned by the court to personally appear before the court. The necessary costs of the proceedings include additionally the costs of mediation to which the court refers given parties.

### Fees for actions undertaken before the court

Under Polish law, the issues regarding various categories of costs in civil law matters (including commercial matters) and



wysokości są uregulowane przede wszystkim w ustawie z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych. Zgodnie z tą ustawą, koszty dzielą się na dwie zasadnicze grupy – opłaty i wydatki. Do opłat zalicza się przede wszystkim opłata sądowa, która pełni rolę swoistej zapłaty za dostarczenie przez państwo usługi publicznej, jaką jest sprawowanie wymiaru sprawiedliwości. Opłata ta jest uiszczana zasadniczo przy wnoszeniu do sądu pism służących wszczęciu postępowania albo zaskarżeniu orzeczenia, czyli pozwów i wniosków, a także apelacji, zażaleń czy odwołań. Od wniesienia odpowiedniej opłaty uzależnione jest podjęcie przez sąd czynności. Oznacza to np., że sąd nie zajmie się wniesionym pozwem jeżeli nie został on właściwie opłacony. W takim wypadku sąd wezwie stronę do uzupełnienia opłaty, a jeśli strona tego nie zrobi, sąd zwróci pozew.

Wysokość opłaty sądowej w większości rodzajów spraw wynosi 5% wartości przedmiotu sporu, przy czym nie może być niższa niż 30 złotych ani wyższa niż 100.000 złotych. Wartość przedmiotu sporu zaś to innymi słowy albo kwota, której zapłaty domaga się strona (np. z tytułu wykonania umowy sprzedaży czy jako odszkodowania) albo jeżeli sprawa dotyczy roszczenia innego niż zapłata, to wartość tego roszczenia (np. w roszczeniach o wydanie rzeczy – wartość rzeczy, w roszczeniach o wykonanie umowy – wartość kontraktu lub jego części, wykonania których dotyczy spór, etc.). Dla strony przegrywającej proces istotne jest to, że jeżeli chce ona wnieść apelację od niekorzystnego dla niej wyroku, to apelacja taka również podlega opłacie na takich samych zasadach jak pozew, czyli w wysokości 5% wartości przedmiotu zaskarżenia – tj. tej części wyroku, którą strona decyduje się skarżyć.

Wyjątek od powyższej reguły stanowią postępowania grupowe<sup>1</sup>, w których opłata wynosi 2% spornej kwoty oraz spory dotyczące czynności bankowych, w których maksymalna wysokość opłaty sądowej wynosi 1.000 złotych. Poddanie sporu pod rozstrzygnięcie przez sąd polski jest więc korzystne w przypadku sporów o znaczne sumy, gdyż w przypadku wartości przedmiotu sporu wyższej niż 2 mln złotych opłata sądowa wyniesie zawsze maksymalnie 100.000 złotych.

W niektórych wypadkach zamiast pobierania opłat w wysokości stosunkowej do wartości przedmiotu sporu ustawodawca przewidział opłaty w stałej wysokości. Dotyczy to typów spraw, w których trudno byłoby wyznaczyć wartość przedmiotu sporu (np. dotyczących uchylenia uchwały wspólników spółki) oraz w postępowaniach nieprocesowych, takich jak np. wpisanie do rejestru przedsiębiorców KRS, jak również w określonych w ustawie rodzajach spraw spornych, np. o ochronę dóbr osobistych. Opłacie stałej podlegają również wnioski o zabezpieczenie składane odrębnie od pozwu – w przypadku roszczeń pieniężnych opłata ta wynosi 100 złotych, zaś niepieniężnych – 40 złotych. Wysokość opłaty stałej w poszczególnych rodzajach spraw została określona w przepisach i wynosi ona maksymalnie 3.000 złotych. Poza tym, opłata stała została przewidziana np. dla spraw o rozwiązanie spółki czy wyłączenie wspólnika, dla odwołań od decyzji organów regulacyjnych

their amounts are mainly regulated by the Act on court costs in civil law matters dated 28 July 2005. Pursuant to that Act, such costs are divided into two basic groups – fees and expenses. Fees include above all the court fee (opłata sądowa) that is a kind of a special payment to the state for providing a public service, namely the exercise of justice. The fee is payable along with filing to the court any submissions that initiate proceedings or appeals against given rulings, i.e. statements of claim and requests, as well as appeals or complaints. Undertaking any actions by the court is contingent upon making a relevant payment, which means, for instance, that the court would not handle a submitted statement of claim if it were not properly paid for. In such an event the court would summon a party to supplement the fee and if the party fails to do so, the court would return the statement of claim.

In respect of most types of cases the court fee amounts to 5% of the value of the litigated claim, with the reservation that it cannot be lower than PLN 30 or higher than PLN 100,000. The value of the litigated claim is, in other words, either the amount claimed by a party (e.g. on account of the performance of a sale agreement or as compensation (odszkodowanie)) or, if a matter pertains to a claim other than payment, the value of such claim (e.g. for claims for releasing an item – the value of such item, for claims for the performance of an agreement – the value of the agreement (or a part thereof) whose performance the dispute relates to, etc.). For the losing party it is essential to know that if it wishes to file an appeal against a judgment that is disadvantageous for it, such appeal is also subject to a fee on the same conditions as the statement of claim, i.e. in the amount of 5% of the value of the subject of the appeal – i.e. that part of the judgment that a party decides to appeal against.

Exceptions to that rule constitute class actions<sup>1</sup> in which the fee amounts to 2% of the litigated claim, and disputes concerning banking activities where the maximum amount of the court fee is PLN 1,000. The referral of a dispute to be settled by a Polish court is thus advantageous in the case of disputes concerning significant amounts, since if the value of the litigated claim is higher than PLN 2,000,000 the court fee in each case amounts to no more than PLN 100,000.

In some cases instead of collecting fees in the amount that is proportional to the value of the subject of the dispute, the regulator provided for fees at fixed rates. The above relates to cases in which it would not be easy to indicate the value of the litigated claim (e.g. relating to revoking a resolution of a company's shareholders) or in non-contentious proceedings, such as the registration of a company in the companies register of the National Court Register, as well as in the types of disputes specified in the Act, e.g. regarding the protection of personal interests. Such a fee also applies to motions for injunctions submitted independently of a statement of claim – in the case of pecuniary claims such fee is PLN 100, and in the case of non-pecuniary claims – PLN 40. The amount of the fixed fee in particular types of cases was specified in the provisions of law and it amounts to no more than PLN 3,000. Besides, a fixed fee

<sup>1</sup> Postępowaniom grupowym poświęcony był Raport PZPM dotyczący branży motoryzacyjnej z 2015 r. (zob. str. 90 i n. Raportu)  
Class actions were addressed in 2015 PZPM Report concerning the automotive sector (cf. p. 90 et seq. of the Report)

oraz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawach antymonopolowych lub dotyczących naruszenia zbiorowych interesów konsumentów, czy w sprawach odwołań i skarg z zakresu Prawa zamówień publicznych. Innego rodzaju wyjątek przewidziano w przypadku niektórych czynności procesowych, jak np. wniesienia zażalenia, gdzie obowiązuje wymóg wniesienia opłaty w wysokości stanowiącej ułamek (1/5, 1/4 albo 3/4) opłaty stosunkowej od pozwu.

Opłatę sądową można uiścić przelewem na rachunek właściwego sądu lub w formie wpłaty gotówkowej w kasie sądu. Obecnie opłaty sądowe w kwocie do 1.500 złotych mogą być również uiszczane za pomocą znaków opłaty sądowej, które umieszcza się na składanym piśmie. Powyższe ograniczenie kwotowe nie będzie obowiązywało od 1 lipca 2016 roku, a znaki będą mogły być generowane i rozliczane w systemie teleinformatycznym Ministerstwa Sprawiedliwości.

W określonych przypadkach ustawa przewiduje możliwość uzyskania przez stronę zwrotu wniesionej opłaty sądowej w całości lub w części. Możliwość taka pojawia się szczególnie w przypadku cofnięcia pisma (w praktyce pozwu lub apelacji) przez stronę lub zawarcia przez strony ugody, szczególnie ugody przed mediatorem. Ma to zachęcać strony do poszukiwania alternatywnych metod rozwiązania sporu i osiągnięcia porozumienia zamiast prowadzenia sporu przed sądem. Potencjalny zwrot opłaty jest tym większy, im na wcześniejszym etapie sporu strony rezygnują z kontynuowania postępowania.

Szczególным rodzajem opłat ponoszonych przez strony w postępowaniu sądowym jest opłata kancelaryjna. Opłatę kancelaryjną pobiera się za wydawanie z akt sądowych odpisów, zaświadczeń i kopii dokumentów. Wysokość opłaty kancelaryjnej obliczana jest według stawek przewidzianych w ustawie (1 lub 6 złotych) za wydanie każdej strony wnioskowanego dokumentu. Należy ją więc uiścić, gdy strona chce uzyskać odpis wyroku, protokół z rozprawy, kopie akt sądowych, etc.

#### **Wydatki w toku postępowania sądowego**

Jak już zostało wspomniane powyżej, drugą kategorią kosztów sądowych, obok opłat, są wydatki. Stanowią one kategorię kosztów faktycznie ponoszonych w związku z wykonaniem konkretnych czynności w postępowaniu sądowym, przede wszystkim z przeprowadzeniem dowodów. Do wydatków zalicza się zwrot kosztów podróży i utraconego zarobku osobie wezwanej przez sąd w celu przesłuchania (zazwyczaj świadkom), przy czym w przepisach określono górną granicę kwot podlegających zwrotowi. Ponadto, do wydatków zalicza się wynagrodzenie tłumaczy – zarówno za tłumaczenia dokumentów, jak i tłumaczenia dokonywane na rozprawach, gdy przesłuchiwana osoba nie posługuje się językiem polskim – oraz biegłych, którzy na zlecenie sądu sporządzili opinie w sprawie. W odniesieniu do tych ostatnich, ponoszone koszty mogą w skomplikowanych sprawach osiągnąć wysokość nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych i stanowią największy wydatek, z którym muszą się liczyć uczestnicy postępowania.

Kwestią kontrowersyjną pozostaje, czy do kosztów procesu (podlegających zwrotowi stronie wygrywającej) można zaliczyć wydatki związane ze sporządzeniem ekspertyz prywatnych, czyli opinii biegłych niezleconych przez sąd, a zamówionych na własną rękę przez stronę i złożonych do akt sprawy. Część

was established for example in cases concerning the dissolution of a company or exclusion of a shareholder, in appeals against decisions of regulatory authorities and the President of the Office of Competition and Consumer Protection in anti-monopoly cases or relating to the violation of collective interests of consumers, or in cases pertaining to appeals and complaints under the Public Procurement Law. Another type of exception was envisaged in the case of some procedural actions such as filing a complaint (zażalenie), where one is required to pay a fee representing a fraction (1/5, 1/4 or 3/4) of the proportional fee payable on the statement of claim.

The court fee may be paid by a wire transfer to the account of the relevant court or in the form of a cash payment at the court's cash register. At present, a court fee amounting up to PLN 1,500 may also be paid in the form of stamp duty, which stamps are to be placed on the filed submission. The above limit concerning the amount will not apply from 1 July 2016, and it will be possible to generate and settle stamps within the Ministry of Justice's IT system.

In specific cases the Act provides for a possibility of a party being reimbursed the paid court fee, in whole or in part. Such possibility appears specifically if a submission (in practice, a statement of claim or an appeal) is withdrawn by a party or if the parties enter into a settlement before a mediator. The above is to encourage the parties to seek alternative dispute resolution methods and reaching a settlement instead of conducting a dispute before the court. The sooner the parties agree not to continue the dispute, the larger the potential reimbursement of the fee.

A processing fee is a specific type of fee payable by parties to court proceedings. It is collected for issuing excerpts, certificates and copies of documents from the court files. The amount of the processing fee is calculated according to the rates envisaged in the Act (PLN 1 or PLN 6) for issuing each page of the requested document. It should thus be paid if a party wishes to obtain a certified copy of a judgment, minutes from a trial, copies of court files etc.

#### **Expenses in the course of the court proceedings**

As already mentioned above, expenses are, apart from fees, the second category of court costs. They represent a category of costs that are actually incurred in connection with the performance of specific actions in court proceedings, first of all with the examination of items of evidence. Expenses include the reimbursement of any travel costs and earnings lost by a person summoned by the court to be heard (especially witnesses), with the reservation that a cap has been specified in respect of such reimbursable amounts. Furthermore, expenses include remuneration for translators – both for translation of documents, as well as for interpretation at trials if the heard person does not speak Polish – and for expert witnesses who prepare opinions for the purposes of a given case, at the court's order. As regards the latter, in complex matters the costs incurred may reach even tens of thousands of PLN and represent the largest expense to be taken into account by the participants in the proceedings.

It is still a controversial issue whether the costs of the proceedings (that are reimbursable to the winning party) may include

sądów przyjmuje, że zaliczenie tej kategorii wydatków do kosztów procesu jest możliwe, o ile sporządzenie prywatnej ekspertyzy było niezbędne do dochodzenia roszczenia albo obrony. Ma to miejsce np. w sprawach dotyczących roszczeń o zwrot kosztów najmu pojazdów zastępczych. Koszty opinii prywatnych mogą natomiast podlegać zwrotowi bez ograniczeń w sprawach rozstrzyganych przed sądem arbitrażowym (zob. niżej). Na chwilę obecną przeważa jednak praktyka, zgodnie z którą sądy odmawiają zaliczania kosztów opinii prywatnych do kosztów procesu podlegających zwrotowi. Decydując się zatem na zlecenie takiej opinii strona musi liczyć się z ewentualnością, że jej kosztu nie odzyska, nawet jeśli sąd rozstrzygnie całą sprawę na jej korzyść.

Należy mieć również na uwadze, że zgodnie z przepisami Kodeksu postępowania cywilnego, podjęcie przez sąd czynności połączonej z wydatkami uzależnione jest od wniesienia zaliczki przez stronę, która domaga się przeprowadzenia takiej czynności. Innymi słowy, jeżeli strona domaga się np. przeprowadzenia dowodu z opinii biegłego, to na wezwanie sądu musi w pierwszej kolejności uiścić zaliczkę na pokrycie wynagrodzenia biegłego. Sąd wyznaczy takiej stronie termin i wysokość zaliczki, zaś jej niewpłacenie spowoduje pominięcie przeprowadzenia wnioskowanej czynności, a strona poniesie niekorzystne skutki braku czynności. W praktyce oznaczać to może, że sąd uzna, że twierdzenia, które miał potwierdzić biegły nie zostały przez stronę udowodnione. Z powyższego wynika, że z wyjątkiem sytuacji zwolnienia strony z ponoszenia określonego rodzaju kosztów, polski system wymiaru sprawiedliwości nie przewiduje kredytowania stron na potrzeby prowadzenia postępowania.

#### **Szczególne regulacje dotyczące kosztów sądowych – zwolnienie od kosztów**

W ustawie przewidziano możliwość zwolnienia strony od kosztów sądowych. Należy w tym miejscu podkreślić, że zwolnienie od kosztów sądowych oznacza, że w toku postępowania koszty te są ponoszone przez Skarb Państwa. Nie oznacza to jednak, że strona zwolniona z kosztów w przypadku przegrania procesu nie będzie miała obowiązku ich zwrotu stronie wygrywającej proces.

Na mocy prawa, z opłaty sądowej zwolnione są niektóre wskazane w przepisach kategorie pism procesowych w określonych rodzajach spraw, np. wnioski o zatwierdzenie ugody zawartej przed mediatorem. Ponadto, z obowiązku ponoszenia kosztów sądowych zwolnione są z mocy prawa wskazane w przepisach

any expenses related to preparing expert opinions by private experts, i.e. opinions prepared by expert witnesses that are not ordered by the court but are commissioned by a party on its own and submitted to the case files. Some courts assume that it is possible to include that category of expenses in the costs of the proceedings, provided that the preparation of an expert opinion by a private expert was necessary to enforce a claim or carry out defence. The above takes place, for example, in cases concerning claims for reimbursement of the costs of leasing substitute cars. The costs of private opinions may be subject to reimbursement without any limitations in matters resolved before courts of arbitration (see below). However, according to the currently prevailing practice the courts refuse to include the costs of private opinions in the costs of the proceedings that are subject to reimbursement. Thus, when

deciding upon ordering such an opinion, a party must take into account that it might not recover the costs thereof, even if the court resolves the entire matter to its advantage.

One should also bear in mind that pursuant to the provisions of the Civil Procedure Code, undertaking by the court of any actions entailing expenses depends upon making an advance payment by a party that demands a given action to be taken. In other words, if a party requests, for example, examining evidence based on an expert opinion, then, under the court's summons, it has to make an advance payment towards the remuneration of the expert witness first. The court would indicate a deadline and amount of the advance payment to be made by the party, and failure to pay

it would result in the requested action not being carried out, and the party would incur the adverse consequences of such action not being carried out. In practice this may denote that the court would recognise that the assertions to be confirmed by the expert witness were not proven by a given party. The above implies that except where a party is released from the obligation to incur a specified type of costs, the Polish judicial system does not provide for a possibility of crediting the parties for the purposes of conducting proceedings.

#### **Special regulations concerning court costs – exemption from the costs**

The Act provides for the possibility of releasing a party from the obligation to incur court costs. It should be emphasised that an exemption from the court costs means that the costs generated in the course of the proceedings are borne by the State Treasury. It does not mean, however, that a party released from

**W ustawie przewidziano możliwość zwolnienia strony od kosztów sądowych. Należy w tym miejscu podkreślić, że zwolnienie od kosztów sądowych oznacza, że w toku postępowania koszty te są ponoszone przez Skarb Państwa. Nie oznacza to jednak, że strona zwolniona z kosztów w przypadku przegrania procesu nie będzie miała obowiązku ich zwrotu stronie wygrywającej proces.**

The Act provides for the possibility of releasing a party from the obligation to incur court costs. It should be emphasised that an exemption from the court costs means that the costs generated in the course of the proceedings are borne by the State Treasury. It does not mean, however, that a party released from the costs in the event that the proceedings are lost will not have an obligation to reimburse them to the winning party.

kategorii osób, np. miejski/powiatowy rzecznik konsumentów czy inspektor pracy oraz związki zawodowe. Niezależnie od tego, zwolnienia od kosztów sądowych mogą domagać się osoby fizyczne, które nie są w stanie ponieść ich w całości lub w części bez uszczerbku dla utrzymania swojego i rodziny. W tym celu strona taka powinna złożyć oświadczenie dotyczące jej sytuacji rodzinnej i finansowej. Możliwe jest też zwolnienie od kosztów sądowych osoby prawnej (np. spółki), o ile wykaże, że nie ma środków na ich uiszczenie. W praktyce, rzadko zdarza się, aby sąd zwolnił od kosztów sądowych stronę procesu, która jest przedsiębiorcą, gdyż w ocenie sądów nie jest wystarczające by przedsiębiorca nie dysponował wolnymi środkami obrotowymi na opłacenie kosztów procesu w sytuacji, gdy posiada on majątek trwały (np. nieruchomości, samochody, etc.). Świadome podanie nieprawdziwych informacji, które doprowadziło do zwolnienia z kosztów sądowych obarczone jest sankcją grzywny.

Roszczenia Skarbu Państwa o uiszczenie kosztów sądowych przedawniają się z upływem lat trzech. Możliwe jest jednak rozłożenie zapłaty należności sądowych (tj. kosztów sądowych i grzywnien nakładanych w postępowaniu cywilnym) na raty, jak również jej odroczenie, a nawet umorzenie. W takich przypadkach, podstawowe znaczenie ma sytuacja osobista i majątkowa osoby zobowiązanej do zapłaty należności sądowych, jak również celowość dochodzenia od niej zapłaty.

### **Kto i na jakich zasadach ponosi koszty postępowania sądowego?**

O tym, kto i w jakiej części powinien ostatecznie ponieść koszty procesu decyduje sąd wydając orzeczenie kończące postępowanie w danej instancji. Możliwe jest też pozostawienie przez sąd szczegółowych wyliczeń dotyczących kosztów referendarzowi sądowemu – w takim przypadku postanowienie dotyczące kosztów procesu wydawane jest odrębnie po uprawomocnieniu się orzeczenia (wyroku) kończącego postępowanie. Postanowienie dotyczące tego kto i jakie koszty powinien ponieść można zaskarżyć odrębnie od wyroku. Oznacza to, że możliwe jest kwestionowanie rozstrzygnięcia dotyczącego kosztów procesu również wówczas, gdy strona nie kwestionuje orzeczenia wydanego co do meritum sprawy.

Podstawową zasadą przy orzekaniu o kosztach procesu jest odpowiedzialność finansowa strony za wynik postępowania. Zgodnie z tą zasadą, strona przegrywająca sprawę musi ponieść nie tylko swoje własne koszty, ale ma także obowiązek

the costs in the event that the proceedings are lost will not have an obligation to reimburse them to the winning party.

By the operation of law, exemption from the court fee applies to certain categories of pleadings (as indicated in the provisions of law) in certain types of cases, for example related to applications to approve a settlement entered into before a mediator. Furthermore, the obligation to incur court costs is abandoned by the operation of law in respect of certain categories of persons, e.g. a municipal/county consumer ombudsman, labour inspector or trade unions. Irrespective of the above, an exemption from the court costs may be applied for by natural persons who are unable to bear them in whole or in part without any detriment to their maintenance and the maintenance of their families. To that effect, such party should submit a representation concerning his family and financial conditions. Exempting

a legal person (e.g. a company) from court costs is also allowed provided that it proves it has no funds to pay them. In practice, the court very rarely exempts from the court costs a party to the proceedings which is an undertaking, since in the opinion of the court it is not a sufficient argument for such undertaking that it does not hold any cash to pay the costs of the proceedings in a situation where it has certain fixed assets (e.g. real property, cars etc.). Deliberately providing false information that results in an exemption from the court costs is punishable with a fine.

State Treasury claims concerning payment of the court costs become time barred with the lapse of three years. However, court payments (i.e. court costs and fines imposed in civil law proceedings) may be divided into instalments; their payment may be deferred or even cancelled. In such situations, the personal situation and

property condition of a person obliged to pay amounts due to the court, as well as the legitimacy of enforcing payment therefrom, are of primary importance.

### **Who bears litigation costs and on what terms?**

It is the Court that decides who should eventually bear the costs of litigation and in what proportion. The award on costs is contained in the ruling concluding the proceedings in the given instance. The Court may also leave the detailed cost calculation to one of its registrars – in such an event, an award on costs is issued separately after the ruling (judgment) concluding the proceedings has become final and unappealable. A decision on costs may be appealed against separately from the ruling itself. This means that the award on the costs of litigation can be contested also when a party does not challenge the ruling concerning the substance of the case.

**O tym, kto i w jakiej części powinien ostatecznie ponieść koszty procesu decyduje sąd wydając orzeczenie kończące postępowanie w danej instancji. Możliwe jest też pozostawienie przez sąd szczegółowych wyliczeń dotyczących kosztów referendarzowi sądowemu – w takim przypadku postanowienie dotyczące kosztów procesu wydawane jest odrębnie po uprawomocnieniu się orzeczenia (wyroku) kończącego postępowanie.**

It is the Court that decides who should eventually bear the costs of litigation and in what proportion. The award on costs is contained in the ruling concluding the proceedings in the given instance. The Court may also leave the detailed cost calculation to one of its registrars – in such an event, an award on costs is issued separately after the ruling (judgment) concluding the proceedings has become final and unappealable.



zwrócić przeciwnikowi poniesione przez niego koszty. W przypadku jednak, kiedy strona przegrywająca (pозwana) nie dała powodu do wytoczenia sprawy i uznała powództwo przy pierwszej czynności procesowej, to mimo tego, że przegrała będzie miała prawo do otrzymania zwrotu poniesionych kosztów procesu. Reguła ta ma na celu zapobieganie wytaczaniu spraw w sytuacji, w której powód mógłby uzyskać zaspokojenie swojego roszczenia bez konieczności wnoszenia sprawy do sądu, np. poprzez wcześniejszy kontakt z przeciwnikiem i próbę załatwienia sprawy ugodowo.

W przypadku, gdy tylko część żądań strony zostanie uwzględniona przez sąd, koszty procesu mogą być rozdzielone stosunkowo pomiędzy stronami (czyli proporcjonalnie do części w jakiej strona wygrała), mogą też być wzajemnie zniesione, co oznacza, że każda strona ponosi własne koszty. Wzajemne zniesienie kosztów procesu stosuje się również co do zasady w przypadku zawarcia przez strony ugody przed sądem, choć możliwe jest, że strony uregulują kwestię kosztów w ugodzie odmiennie, np. w ten sposób, że jedna z nich ponosi całość albo część kosztów drugiej strony.

Bez względu na wynik postępowania, w wypadkach szczególnie uzasadnionych, zwłaszcza dotyczących stanu majątkowego i sytuacji życiowej strony przegrywającej, sąd może zasądzić od niej zwrot jedynie części kosztów procesu na rzecz strony wygrywającej albo nawet nie obciążać jej w ogóle. Z kolei w przypadku niesumiennej lub oczywiście niewłaściwego postępowania strony w procesie, sąd może niezależnie od wyniku procesu obciążyć tę stronę kosztami wywołanymi przez jej zachowanie. Może to mieć miejsce w sytuacji, gdy strona uchyla się od wyjaśnień, czy celowo powołuje dowody z opóźnieniem. Podobna zasada ma zastosowanie do świadków, biegłych oraz pełnomocników i przedstawicieli stron, którzy mogą zostać obciążeni kosztami wywołanymi ich rażąco winą, np. nieusprawiedliwionym niestawieniem przed sądem czy nieusprawiedliwionym przedstawieniem przez biegłego opinii z opóźnieniem.

Jeśli strona jest reprezentowana przez profesjonalnego pełnomocnika to warunkiem zwrotu kosztów procesu w razie wygrania przez nią sprawy jest zgłoszenie odpowiedniego wniosku do sądu. Wniosek o zwrot (zasądzenie na jej rzecz) kosztów powinien zostać złożony najpóźniej przed zamknięciem ostatniej rozprawy w danej instancji. Strona żądająca zwrotu kosztów może przedstawić ich szczegółowy spis albo wnosić o przyznanie kosztów według obowiązujących przepisów (czyli stosując nomenklaturę procesową „wg norm przepisanych”). W praktyce, mimo iż istnieją wskazane powyżej dwa sposoby wyliczania kosztów, strony zazwyczaj korzystają z drugiej z powyższych form, jako prostszej. Wynika to również z faktu, że mimo przedstawienia przez stronę spisu kosztów i tak maksymalna kwota, którą może ona uzyskać nie może przekroczyć wartości wskazanych w ustawie.

### **Jak uregulowane jest wynagrodzenie pełnomocników?**

Wynagrodzenie i wydatki pełnomocników reprezentujących stronę w postępowaniu sądowym stanowią kategorię kosztów procesu odrębną od kosztów sądowych. Zgodnie z przepisami Kodeksu postępowania cywilnego, strona przegrywająca, zo-

When deciding on litigation costs, the basic principle to be reckoned with is a party's financial liability for the outcome of the case. According to that principle, the losing party must not only bear its own costs, but also provide cost reimbursement to the other party. However, if the losing party (defendant) has not provided a cause for bringing the suit and acknowledged the claim as soon as the first formal procedural action was taken, then, despite losing the case, it will still be entitled to a reimbursement of litigation costs. This principle is intended to prevent lawsuits in a situation where the claimant is capable of satisfying its claims without the need to take the matter to court, e.g. by first contacting the counter-party and trying to settle the matter amicably.

If only a part of a party's claims is granted by the court, litigation costs may be split pro rata between the parties (in the proportion in which a party has won the case). They can also be netted against each other, which means that each party bears its own costs. In principle, netting of litigation costs is also applied in a situation where the parties execute court settlement, although the question of costs can sometimes be resolved otherwise by the parties in the settlement agreement, e.g. one of them can bear all or part of the counter-party's costs.

Regardless of the outcome of the proceedings, in particularly justified cases, especially those where the financial standing or life situation of the losing party is at stake, the court may award only part of the litigation costs from the losing party to the winning party or refrain from charging any costs to the losing party. On the other hand, if a party's conduct in the proceedings is negligent or otherwise evidently improper, the court may charge the costs of the proceedings to such party regardless of the outcome of the case based on the party's conduct. This may occur in a situation where a party omits to provide explanations or is deliberately late with submitting evidence. A similar rule applies to witnesses, expert witnesses and the parties' attorneys and representatives, who may be charged with costs that arose through their gross default, such as an unjustified failure to appear before the court or an unjustified delay in the submission of an opinion by an expert witness.

If a party is represented by a professional attorney, then as a condition to the reimbursement of litigation costs upon winning the case, an appropriate motion for cost reimbursement must be submitted to the court. A motion for reimbursement (award) of costs must be filed no later than the closing of the last hearing in the given instance. The party claiming cost reimbursement may present a detailed statement of costs or request reimbursement in accordance with the laws in force (or, using the litigation nomenclature, "according to the prescribed norms"). In practice, while either of these two methods of cost calculation is available, the parties usually choose the second option as the simpler one. This is also due to the fact that, even though a party may submit a statement of costs, the maximum reimbursement it may obtain cannot exceed the limit prescribed by law.

### **How are attorneys' fees regulated?**

The fees and expenses of the attorneys representing a party in the court proceedings constitute litigation costs separate from court costs. In accordance with the provisions of the Civil

bowiązana do zwrotu kosztów procesu, powinna zwrócić stronie przeciwnej równowartość wynagrodzenia jednego adwokata (radcy prawnego) oraz poniesionych przez niego wydatków. Wydatki pełnomocnika (takie jak koszty stawienia w sądzie lub udziału w innych czynnościach czy też koszty przesyłek) powinny być przez niego wykazane.

Co istotne, wysokość wynagrodzenia pełnomocnika, jaka podlega zwrotowi to nie realnie poniesione przez stronę koszty, a kwota, której maksymalna wysokość została określona w przepisach. Wysokość wynagrodzenia adwokatów i radców prawnych, jakie może być zasądzone w ramach kosztów procesu, uregulowana jest w rozporządzeniach wydawanych przez Ministra Sprawiedliwości. W przepisach tych wskazano minimalne stawki wynagrodzenia, jakie można zasądzić, które uzależnione są przede wszystkim od wartości przedmiotu sprawy i wynoszą od 120 złotych w sprawach, w których wartość przedmiotu sporu nie przekracza 500 złotych, do 14.400 złotych przy sprawach o wartości przedmiotu sprawy przekraczającej 200.000 złotych. Jednocześnie, podobnie jak w przypadku wysokości opłaty sądowej, w niektórych rodzajach spraw przewidziano stawki określone ryczałtowo, bez względu na wartość przedmiotu sprawy, np. w sprawach o ochronę dóbr osobistych, z zakresu własności intelektualnej czy o wyłączenie wspólnika ze spółki. Z kolei dla niektórych czynności (np. w postępowaniach odwoławczych) stawki wynagrodzenia pełnomocników zostały określone jako procent stawki minimalnej, np. 75% stawki minimalnej w postępowaniu apelacyjnym przed sądem apelacyjnym, zaś w postępowaniu zażaleniowym przed sądem okręgowym – jedynie 25% stawki minimalnej.

Jak wskazano powyżej, stawki przewidziane w przepisach są stawkami minimalnymi. Sąd zaś zawsze ma możliwość zasądzić wielokrotność stawki minimalnej, w zależności od stopnia skomplikowania sprawy i niezbędnego nakładu pracy pełnomocnika. Wynagrodzenie pełnomocnika nie może jednak przekroczyć sześciokrotności stawek minimalnych ani wartości przedmiotu sprawy. W praktyce jednak sądy rzadko decydują się na przyznanie pełnomocnikom wynagrodzenia wyższego niż stawki minimalne. Zazwyczaj natomiast zdarza się, że wynagrodzenie pełnomocnika zasądzone w ramach kosztów procesu nie odzwierciedla rzeczywistych kosztów poniesionych przez stronę na podstawie umowy łączącej ją z pełnomocnikiem.

### **Jakie są alternatywy w kwestii kosztów?**

Opisane wyżej zasady dotyczące wysokości kosztów i możliwości ich odzyskania przez stronę w razie wygrania przez nią procesu mają zastosowanie w sprawach przed sądami państwowymi. Alternatywą dla nich jest poddanie sporów cywilnych pod właściwość sądu arbitrażowego<sup>2</sup>. Sądy arbitrażowe dysponują większą swobodą przy orzekaniu o kosztach niż sądy państwowe. Jednocześnie, nic nie stoi na przeszkodzie, aby strony umownie uregulowały zasady ponoszenia kosztów postępowania w klauzuli arbitrażowej.

W przypadku arbitrażu ad hoc strony uzgadniają z arbitrami wysokość ich wynagrodzenia w odrębnej umowie. Jednocześnie muszą liczyć się z tym, że będą zmuszone same ponieść

Procedure Code, the losing party, obliged to reimburse the litigation costs, should repay the equivalent of the fees of one advocate (legal counsel) to the counter-party and the expenses incurred by him/her. The attorney's expenses (such as the costs of appearing in court or participation in other acts, or postage costs) should be proven by him/her.

Importantly, the amount of the attorney's fees which is refundable does not reflect the costs actually incurred by a party, but it constitutes an amount whose maximum value has been specified in legal regulations. The amount of advocates' and legal counsels' fees that may be awarded as part of the litigation costs is governed by the regulations issued by the Minister of Justice. These regulations indicate the minimum rates that can be awarded, which depend primarily on the value of the subject matter of the proceedings and range from PLN 120 in cases where the value of the litigated claim does not exceed PLN 500 up to PLN 14,400 in cases where the value of the litigated claim exceeds PLN 200,000. At the same time, just like in the case of the amount of the court fee in some cases flat rates have been specified, independent of the value of the litigated claim, e.g. in cases concerning the protection of personal rights, intellectual property, or exclusion of a shareholder from a company. On the other hand, for some actions (e.g. in the appeal proceedings) the rates of attorneys' fees have been determined as a percentage of the minimum rate, e.g. 75% of the minimum rate in the appeal proceedings before the court of appeal, and in the complaint proceedings before a district court - only 25% of the minimum rate.

As indicated above, the rates envisaged in legal regulations are minimum rates. The court always has a possibility to award a multiple of the minimum rate, depending on the complexity of the case and the necessary workload of an attorney. However, attorneys' fees may not exceed six times the minimum rates or the value of the litigated claim. In practice, the courts rarely decide to award attorneys' fees that are higher than the minimum rates. Usually attorneys' fees awarded as part of the litigation costs do not reflect the actual costs incurred by a party on the basis of the agreement between such party and the attorney.

### **What are the alternatives with respect to costs?**

The principles regarding the amount of costs and the possibility to recover them by a party that wins the case, as referred to above, apply to cases heard before the state courts. Submission of civil disputes for resolution by an arbitration court constitutes an alternative to such costs<sup>2</sup>. Arbitration courts have greater freedom in issuing decisions related to costs than the state courts. At the same time, there are no obstacles for the parties to regulate the principles of bearing the costs of the proceedings by way of an arbitration clause included in an agreement.

In the case of ad hoc arbitration, the parties agree with the arbitrators the amount of their remuneration in a separate agreement. At the same time they have to take into account the fact that they will be forced to bear the costs associated

<sup>2</sup> Arbitrażowi poświęcona była część prawna Raportu PZPM dotyczącego branży motoryzacyjnej z 2014 r. (zob. str. 126 i n. Raportu)  
The legal section of the 2014 PZPM Report regarding the car industry was devoted to arbitration (cf. page 126 et seq.)



koszty związane z organizacją postępowania, w tym przede wszystkim wydatki związane z przeprowadzeniem rozprawy. Strony mogą się jednak zdecydować na arbitraż administrowany, w którym za odpowiednią opłatą określoną w regulaminie będą miały możliwość korzystania ze wsparcia organizacyjnego wybranej stałej instytucji arbitrażowej.

W przypadku stałych sądów arbitrażowych, zarówno wynagrodzenie arbitrów, jak i wydatki związane z organizacją postępowania (z wyłączeniem kosztów rozpraw) pokrywane są z opłat wnoszonych przez strony. Ich wysokość uregulowana jest w taryfach publikowanych przez sądy arbitrażowe. Należy jednak pamiętać, że opłaty te mogą być wyższe niż opłata sądowa w tej samej sprawie przed sądem państwowym.

Regulaminy stałych sądów arbitrażowych, podobnie jak przepisy dotyczące postępowań przed sądami państwowymi, zazwyczaj regulują także kwestie związane z ponoszeniem i zwrotem wydatków stron w postępowaniu. Należy jednak pamiętać, że sądy arbitrażowe nie są związane szczegółowymi przepisami dotyczącymi wynagrodzenia tłumaczy, biegłych czy pełnomocników. Szczególnie w odniesieniu do tych ostatnich, w regulaminach arbitrażowych na ogół przyjmuje się możliwość zasądzenia w ramach orzeczenia o kosztach wynagrodzenia pełnomocnika w rozsądnej wysokości, często nawet całości kosztów poniesionych przez stronę z tego tytułu, jak również realnie poniesione koszty opinii biegłych. Daje to stronom szerszą możliwość odzyskania od przegrywającego przeciwnika kosztów rzeczywiście poniesionych w celu dochodzenia roszczenia lub obrony.

\*\*\*

Podsumowując, koszty związane z prowadzeniem postępowań sądowych powinno się brać pod uwagę przed podjęciem decyzji o zaangażowaniu się w spór. Od samego początku konieczne jest ponoszenie szeregu obciążeń związanych z opłatami sądowymi, wydatkami i wynagrodzeniem pełnomocników, zaś w razie wygrania sporu tylko część z nich będzie można odzyskać. Z kolei w przypadku niekorzystnego rozstrzygnięcia, oprócz braku możliwości odzyskania jakichkolwiek sum od przeciwnika, należy liczyć się z koniecznością zwrotu zasądzonych kosztów drugiej stronie. W związku z tym, warto rozważyć dostępne możliwości związane z alternatywnymi metodami rozwiązywania sporów, np. w drodze mediacji czy sądownictwa polubownego.

Katarzyna Kucharczyk  
Radca Prawny  
Counsel

Aleksander Woźniak  
Aplikant Adwokacki  
Prawnik

with the organisation of the proceedings, including mainly the expenses connected with holding the hearing. However, the parties may also decide to resort to administered arbitration, as part of which they will be able to use the organisational support of the selected permanent arbitration institution for an appropriate fee specified in the regulations.

In the case of permanent arbitration courts, both the remuneration of the arbitrators and the expenses connected with the organisation of the proceedings (excluding the costs of holding the hearing) are covered from the fees paid by the parties. Their amount is regulated by way of tariffs published by the arbitration courts. However, these fees can be higher than the court fee in the same case before a state court.

The rules and regulations of permanent arbitration courts, just like the provisions regarding the proceedings before state courts, usually also regulate issues connected with incurring and recovering the expenses of the parties to the proceedings. However, arbitration courts are not bound by specific provisions concerning the remuneration of translators/interpreters, court experts and attorneys. Especially with regard to attorneys the rules and regulations of arbitration courts usually envisage the possibility of awarding – as part of the ruling – the costs of fees in a reasonable amount, often even the total amount of the costs incurred by a party on this account. The costs actually incurred on account of the expert witnesses' fees may also be awarded. This gives the parties a greater opportunity to recover the costs actually incurred by them in order to pursue the claim or defend it from the losing counter-party.

\*\*\*

In summary, the costs connected with conducting court proceedings should be considered before the decision on becoming involved in a dispute is taken. It is necessary to bear the burden associated with court fees, expenses and attorneys' fees from the very outset, and in the event that a dispute is won, it will be possible to recover only part of them. On the other hand, if the resolution is unfavourable, it will not be possible to recover any funds from the counter-party, and even more one may have to return the awarded costs to the other party. Therefore, it is worth considering the possibilities at hand connected with alternative methods of dispute resolution, for example through mediation or arbitration.

Katarzyna Kucharczyk  
Legal Advisor  
Counsel

Aleksander Woźniak  
Advocate Trainee  
Lawyer

## **„SPROWADZANIE UŻYWANYCH POJAZDÓW SPOZA TERYTORIUM POLSKI A REGULACJE O TRANSGRANICZNYM PRZEMIESZCZENIU ODPADÓW”**

### **1. REGULACJE O TRANSGRANICZNYM PRZEMIESZCZENIU ODPADÓW**

Nie jest tajemnicą, że znaczna część pojazdów poruszających się po krajowych drogach trafia w ręce polskich kierowców wprost z zagranicy, skąd zostały sprowadzone jako pojazdy uszkodzone. Trend ten utrzymuje się od kilkunastu lat, a portale ogłoszeniowe w Internecie wciąż pełne są ofert sprzedaży uszkodzonych pojazdów pochodzących z zagranicy.

Import pojazdów uszkodzonych to jednak nie tylko okazja do skorzystania z bogatszej i atrakcyjnej cenowo oferty zachodnich rynków wtórnych. W biznesie tym kwitnie również swoista szara strefa, w której próbuje się uzyskać dodatkowe korzyści z tytułu nabywania za granicą pojazdów wycofanych z ruchu lub bardzo poważnie uszkodzonych, np. uznanych przez firmy ubezpieczeniowe za pojazdy, które uległy szkodzi całkowitej. Pojazdy takie nabywane są za znacznie niższą cenę niż średnia rynkowa za egzemplarz nieuszkodzony, po czym, trafiwszy do Polski są naprawiane z mniejszym lub większym powodzeniem i „odzyskują” status pełnowartościowych.

Trzeba pamiętać, że wspomniany wyżej proceder może być niezgodny z prawem i nie mówimy tu o regulacjach podatkowych czy celnych, ale o przepisach z zakresu ochrony środowiska, których celem jest ograniczenie i kontrola transgranicznego przemieszczenia odpadów – taki rozbity pojazd może bowiem zostać uznany za odpad. Regulacje te wywodzą się z prawa międzynarodowego, którego źródłem jest tzw. Konwencja bazylejska o kontroli transgranicznego przemieszczania i usuwania odpadów niebezpiecznych sporządzona w Bazylei dnia 22 marca 1989 r., której stronami są 183 państwa. Postanowienia Konwencji znalazły odzwierciedlenie w prawie Unii Europejskiej, w postaci Rozporządzenia (WE) nr 1013/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie przemieszczania odpadów („Rozporządzenie 1013/2006”), osadzonego w polskim porządku prawnym m.in. ustawą z dnia 29 czerwca 2007 r. o międzynarodowym przemieszczaniu odpadów.

U podstaw omawianych tu regulacji leżała m.in. konieczność przeciwdziałania przenoszeniu zagrożeń środowiskowych z państw rozwiniętych gospodarczo do tych rozwijających się, co nierzadko ma postać „przesuwania” najbardziej kłopotliwych odpadów do państw, które z różnych względów nie są w stanie temu przeciwdziałać lub widzą w tym źródło krótkoterminowych korzyści. Ograniczenie transgranicznego przemieszczenia (w polskim prawie częściej określane „międzynarodowym przemieszczeniem”) odpadów ma również skłaniać do efektywnego gospodarowania nimi i ograniczenia ilości wytwarzanych odpadów.

### **2. USZKODZONY POJAZD CZY NIELEGALNIE PRZEMIESZCZONY ODPAD?**

Pojawia się zatem pytanie, czy osoba sprowadzająca do Polski używany samochód dokonuje międzynarodowego przemieszczenia odpadu i czy w związku z tym obowiązują ją wszystkie

## **“IMPORTING USED MOTOR VEHICLES FROM OUTSIDE POLAND AND THE REGULATIONS ON CROSS-BORDER MOVEMENTS OF WASTE”**

### **1. REGULATIONS ON CROSS-BORDER MOVEMENTS OF WASTE**

It is well known that a significant number of the automobiles on Polish roads have been acquired by Polish drivers directly from abroad and that many of the vehicles were imported as damaged ones. This has been the situation for many years, and numerous websites offer sales of damaged vehicles brought from abroad.

The import of damaged cars provides an opportunity to take advantage of the more abundant and more attractively priced second-hand vehicle markets in the West. A grey market is blooming in this business with dealers attempting to derive additional benefits from acquiring foreign vehicles withdrawn from circulation or very seriously damaged – for example, those considered by insurance companies as total right offs. They are acquired for a price significantly lower than the market price for a non-damaged vehicle, and then, upon arriving in Poland, they are more or less successfully repaired, thus “regaining” the status of a full-value vehicle.

This process may be illegal, if not so much from the point of view of tax or customs regulations, then in light of environmental ones aimed at limiting and controlling cross-border movements of waste, as a crashed car may obviously be considered waste. The regulations derive from international law, the source of which is the Basel Convention on Transboundary Movements of Hazardous Wastes and their Disposal of 22 March 1989, signed by 183 countries. Provisions of the Convention were reflected in the EU law in the form of Regulation (EC) No. 1013/2006 of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on shipments of waste (“Regulation 1013/2006”), which was implemented into the Polish legal system in particular by the Transboundary Waste Movements Act of 29 June 2007.

The EU regulation aims to counteract shipments of environmental hazards from economically developed countries to developing ones, which quite often takes the form of moving the most troublesome waste to countries which, for a number of reasons, are not in a position to prevent it or see the process as a source of benefits, albeit only in the short-term. Curbing cross-border movements of waste (which, in Polish law, are more often referred to as “transboundary shipments” of waste) is also aimed at managing the waste more effectively and limiting the amount of waste generated.

### **2. A DAMAGED VEHICLE OR WASTE ILLEGALLY SHIPPED?**

A question arises whether an individual person importing a used car to Poland engages in transboundary waste movement and is therefore obliged to observe all the related requirements, including the obligation to appropriately manage the waste. The key to resolving this question is to assess whether a specific vehicle is actually waste.

Both European and Polish law use similar definitions of waste,

związane z tym wymogi, łącznie z obowiązkiem zapewnienia odpowiedniego zagospodarowania takiego odpadu. Kluczem do rozstrzygnięcia tego zagadnienia jest niewątpliwie ocena, czy dany pojazd stanowi odpad.

Zarówno europejskie, jak i polskie prawo postępują się zbliżoną definicją odpadu, zgodnie z którą za odpad należy uznawać każdą substancję lub przedmiot, których posiadacz pozbywa się, zamierza się pozbyć, lub do których pozbycia jest zobowiązany. Tym samym, o kwalifikacji danej substancji lub przedmiotu jako odpadu decyduje interpretacja przesłanki „pozbycia się”. Przesłankę tę należy oceniać głównie przez pryzmat zachowania posiadacza danego przedmiotu i jego zamiarów co do owego przedmiotu. Nie musi to też zawsze oznaczać utraty kontroli nad przedmiotem. Zgodnie z niektórymi poglądami orzecznictwa, „pozbycie się” determinujące możliwość uznania danej substancji za odpad, w istocie oznacza zmianę sposobu użytkowania wskazanego przedmiotu. Przy czym zmiana ta sprowadza się do użytkowania w inny sposób, aniżeli nakazuje to przeznaczenie danego przedmiotu, a nowy sposób użytkowania mógłby wywoływać niekorzystne oddziaływanie na środowisko. Potrzeba zminimalizowania takich następstw uzasadnia wręcz, zdaniem judykatury, rozszerzającą wykładnię pojęcia odpadu tak, aby prawnym reżimem regulującym zasady gospodarowania odpadami objąć jak największą grupę przedmiotów i substancji mogących stanowić zagrożenie.

W świetle powyższego, niekompletny, uszkodzony pojazd stanowił będzie z reguły odpad, a przez to może podlegać regulacjom o transgranicznym przemieszczaniu odpadów. Zgodnie z poglądem NSA, wyrażonym w wyroku z 15 października 2014 r. sygn. akt II OSK 1091/13, „nabycie statusu odpadu przez pojazd zależy od tego, czy może on poruszać się po drogach, tj. być użyteczny zgodnie z jego pierwotnym przeznaczeniem”. Przykładem dokumentu, z którego wynika, że pojazd nie nadaje się do naprawy lub uległ kasacji jest „Certificate of Destruction”, „Damage Equal to the Value”, „Non Rebuildable” czy też „Non Repairable”. W przypadku, gdy ze zgromadzonego materiału dowodowego (np. faktury) wynika, że pojazdy zostały zakupione za granicą RP z przeznaczeniem na części również nie powinno być wątpliwości, iż dokonano międzynarodowego przemieszczenia odpadów. Warto zwrócić uwagę na pogląd wyrażony w orzecznictwie, że nawet, jeżeli stosowny dokument zawiera zapis „przeznaczony na części” bez partykuły „tylko”, to nie można uznać, że dokument ten przewiduje jakąkolwiek alternatywę co do przeznaczenia pojazdu.

W tym kontekście warto także zwrócić uwagę na przepis art. 28 ust. 1 Rozporządzenia 1013/2006, z którego wynika, że w przypadku, gdy organy wysyłki i przeznaczenia nie mogą dojść do porozumienia, co do kwalifikacji przedmiotów przemieszczenia jako odpadu, traktuje się je jako odpad. W konsekwencji, okoliczność, że przedmioty te mogłyby być przedmiotem eksplo-

where waste is considered as any substance or object which is disposed of or intended to be disposed of or which the holder is obliged to dispose of. Therefore, the interpretation of “disposing of” predetermines the classification of a specific substance or object. This premise should be mainly assessed from the point of view of the behaviour of the holder of a specific object and his intentions concerning the object, which does not always have to mean a loss of control of the object. In accordance with certain views prevailing in the jurisprudence, the phrase “disposing of”, which determines whether a specific substance can be considered as waste, in fact means a change of the method of using the object in question. This involves using the object in a way that is different to that which follows from its designation, and such new method of usage might have an unfavourable effect on the environment. In light of the

**Zarówno europejskie, jak i polskie prawo postępują się zbliżoną definicją odpadu, zgodnie z którą za odpad należy uznawać każdą substancję lub przedmiot, których posiadacz pozbywa się, zamierza się pozbyć, lub do których pozbycia jest zobowiązany.**

**Both European and Polish law use similar definitions of waste, where waste is considered as any substance or object which is disposed of or intended to be disposed of or which the holder is obliged to dispose of.**

jurisprudence, the need to minimise the consequences of disposal of waste directly justifies an extensive interpretation of the concept of waste so that the legal system regulating the principles of waste management includes as large a group of objects and substances that might pose a hazard as possible. In light of the foregoing, an incomplete damaged vehicle is in principle waste, and therefore subject to the regulations on trans-

boundary waste movements. In accordance with the view of the Supreme Administrative Court, which was expressed in a judgment of 15 October 2014, court case file No. II OSK 1091/13, “whether a vehicle acquires the status of waste depends on whether it can move on roads, i.e. can be used in accordance with its original designation”. Examples of a document from which it follows that a vehicle is unfit for repair or was scrapped include: “Certificate of Destruction”, “Damage Equal to the Value”, “Non-rebuildable” or “Non-repairable”. If evidence (e.g. an invoice) shows that a specific vehicle was purchased outside Poland with the intention of using it for spare parts, it should undoubtedly be considered a transboundary shipment of waste. Here, it is worth pointing to the view expressed in the jurisprudence that even if the relevant document includes the wording: “intended for spare parts,” which, however, does not read: “intended only for spare parts,” the document still cannot be considered as pointing to any other designation of the vehicle than waste.

In this context, we should mention Article 28 Sec. 1 of Regulation 1013/2006, which states that if the authorities of the dispatch and destination countries cannot agree on the classification of the object of shipment, the object shall be considered waste. Consequently, the fact that such object could be operated and registered anew in the country of destination is not important in light of it being considered waste.

The above-quoted views expressly show that anyone import-

atacji i ponownego zarejestrowania w kraju przeznaczenia nie jest istotna dla uznania tych przedmiotów za odpady. Przytoczone wyżej poglądy dowodzą wyraźnie, że każdy, kto sprowadza do Polski uszkodzony pojazd – a zwłaszcza taki, którego stan techniczny obiektywnie wyklucza go z możliwości powrotu do dalszego użytkowania – będzie musiał co najmniej zastanowić się, czy w danym przypadku nie będzie podlegał omawianym tu regulacjom. Zaniedbanie tego obowiązku wiązać się może bowiem z dotkliwymi konsekwencjami, o których mowa niżej.

### **3. NAPRAWA POJAZDU A UTRATA STATUSU ODPADU**

Nie ulega kwestii, że istotna część uszkodzonych pojazdów, które trafiają do Polski sprowadzana jest celem ich naprawy, rejestracji i dalszego użytkowania. To zaś prowadzi do kolejnego pytania o zasadność prowadzenia ewentualnego postępowania w sprawie nielegalnie przemieszczonych odpadów w odniesieniu do samochodu, który zostanie w Polsce naprawiony i zarejestrowany. Można byłoby bowiem utrzymywać, że skoro pojazd udało się naprawić i zarejestrować, to nie można go już traktować jako odpadu, a ewentualne ściganie nielegalnego przemieszczenia odpadu jest niecelowe.

Z tej perspektywy istotny jest moment, w którym właściwy organ ma obowiązek dokonania oceny, czy pojazd sprowadzany na terytorium RP jest odpadem. Decydujące znaczenie dla uznania danego przedmiotu za odpad, który podlegał transgranicznemu przemieszczeniu, ma zaś jego stan w chwili wprowadzenia na terytorium Polski. Wszelkie zatem następcze zmiany stanu faktycznego – szczególnie naprawa, ale także zarejestrowanie i dopuszczenie do ruchu uprzednio uszkodzonego pojazdu, dokonane po dniu wprowadzenia go na terytorium Polski, są z perspektywy omawianych tu regulacji prawnie irrelewantne. Są to bowiem okoliczności, od których zaistnienia wspomniane na wstępie przepisy nie uzależniają żadnych skutków prawnych. Przez to naprawa pojazdu po wszczęciu postępowania w sprawie nielegalnego transgranicznego przemieszczenia odpadów nie czyni tego postępowania bezprzedmiotowym. Taki pogląd prezentuje niemal jednolicie orzecznictwo sądów administracyjnych.

Zatem naprawa, remont a nawet zarejestrowanie pojazdu nie powinny uzasadniać umorzenia postępowania w sprawie nielegalnego przemieszczenia odpadu jako bezprzedmiotowego, jeżeli z dokumentów towarzyszących przemieszczeniu pojazdu lub z analizy jego stanu technicznego wynikało, że pojazd stanowił odpad w momencie wprowadzenia na terytorium RP. Takie podejście mogłoby się wydawać zbyt surowym, zwłaszcza jak na realia rodzimego rynku motoryzacyjnego. Należy na to jednak spojrzeć z następującej perspektywy – samochód, który został uznany w państwie pochodzenia za niezdatny do dalszego użytkowania i przez to niebezpieczny, nieraz niestety po naprawie w Polsce traktowany jest jako pełnowartościowy pojazd, który można dopuścić do ruchu. Potwierzeniem zaś, że takie przypadki rzeczywiście mają miejsce, jest chociażby orzecznictwo sądów administracyjnych oraz relacje organów administracji, które zajmują się tego typu sprawami. Czy z perspektywy zachowania bezpieczeństwa na polskich drogach należałoby się godzić na tego typu stan rzeczy? Odpowiedź wydaje się być oczywista.

ing a damaged vehicle to Poland, in particular one in a technical condition that objectively precludes the vehicle from being brought back to continued use, will at least have to consider whether he will become subject to the regulations discussed here, because omitting to take them into account could entail severe consequences, which we will discuss below.

### **3. REPAIRING A VEHICLE AND ITS LOSS OF THE STATUS OF WASTE**

A significant number of the damaged vehicles imported to Poland are intended to be repaired, registered and reused. This, in turn, raises another question whether it is reasonable to conduct proceedings concerning illegally imported waste in respect of a vehicle which has already been repaired and registered in Poland. One could argue that since it was possible to repair and register the vehicle it can no longer be treated as waste, and it would be pointless to prosecute such illegal shipment of waste.

From this point of view, the moment when the competent authority is obliged to assess whether a vehicle brought to Poland is waste is significant. The condition of a specific object imported to Poland is of decisive importance in terms of considering it as waste shipped across a border. Therefore, any consequent change in the actual status – including in particular repair, and also registration and admission to the roads – that takes place after the date the vehicle is brought to Poland is irrelevant from the point of view of the regulations discussed here, since they constitute circumstances which do not have to occur in order for there to be any legal consequences in light of the aforementioned regulations. Therefore, the fact that a vehicle has been repaired after proceedings concerning illegal shipment of waste were initiated does not render the proceedings pointless. This view is almost unanimously presented in the case law of the administrative courts.

Therefore, proceedings concerning illegal shipment of waste should not be discontinued on the basis of the premise that a vehicle has been repaired, overhauled, or even registered, if it follows from the documents accompanying the shipment or from an analysis of the technical condition of the vehicle that it was waste at the time it was imported to Poland. This approach might seem too strict, in particular given the realities of the Polish automotive market. However, it should be looked upon from the following perspective: unfortunately, a vehicle which has been considered unfit for further use, and thus dangerous, in its country of origin is, quite often, following repair, regarded as a full-value vehicle that can be admitted to the roads in Poland. The fact that this happens can be confirmed by the case law of the administrative courts and in the accounts of the administrative authorities which deal with such cases. Should this state of affairs be condoned from the perspective of traffic safety on Polish roads? The answer seems obvious.

### **4. CONSEQUENCES OF THE ILLEGAL SHIPMENT OF WASTE**

A person who is the recipient of waste imported illegally without reporting faces the possibility of being fined. The amount of the fine, which is imposed on the basis of a decision of the Voivodship Environmental Inspector, ranges from PLN 50,000



#### 4. KONSEKWENCJE NIELEGALNEGO PRZEMIESZCZENIA ODPADÓW

Osoba, będąca odbiorcą odpadów przywiezionych nielegalnie bez dokonania zgłoszenia powinna się liczyć z możliwością ukarania karą pieniężną w wysokości od 50 000 do 300 000 zł, nakładaną decyzją Wojewódzkiego Inspektora Ochrony Środowiska. Za odbiorcę odpadów przemieszczonych nielegalnie uznaje się każdą osobę fizyczną, prawną lub jednostkę organizacyjną, do której zostały przemieszczone nielegalnie odpady. W praktyce oznacza to, że osoba prywatna nabywająca uszkodzony pojazd bezpośrednio od podmiotu, który na jej zlecenie sprowadził go do Polski, może być ukarana bardzo wysoką sankcją przewyższającą po wielokroć wartość sprowadzonego pojazdu. Co więcej, mowa tu o odpowiedzialności administracyjnej, a więc teoretycznie niezależnej od przesłanki zawinienia. Oznacza to, że organ wymierzający karę nie będzie brał pod uwagę okoliczności takich jak niewiedza nabywcy pojazdu, który nie weryfikował, czy przemieszczenie pojazdu zostało dokonane zgodnie z rozpatrywanymi tutaj przepisami.

Niezależnie od kar finansowych, obowiązkiem organów właściwych w danym państwie jest zapewnienie odpowiedniego zagospodarowania nielegalnie przemieszczonych odpadów zgodnie z sygnalizowaną wyżej zasadą odpowiedzialności danego państwa za odpad. W przypadku pojazdu uszkodzonego, nielegalnie sprowadzonego do Polski z winy wysyłającego odpady, polski organ właściwy, tj. Główny Inspektor Ochrony Środowiska, nakazuje odbiorcy odpadów odesłanie ich do kraju wysyłki albo określa sposób gospodarowania tymi odpadami na terenie kraju. Analogicznie, gdy za nielegalne sprowadzenie odpadów ponosi odpowiedzialność ich odbiorca, wspomniany organ również powinien określić sposób ich zagospodarowania, co oczywiście w praktyce powinno oznaczać oddanie takiego pojazdu – choćby i naprawionego – do stacji demontażu pojazdów. Jakkolwiek polska ustawa nie wspomina o tym wprost, to w świetle Rozporządzenia 1013/2006, w przypadku niemożności wyegzekwowania przez właściwy organ od odpowiedzialnego podmiotu należytego zagospodarowania odpadu, ostatecznie obowiązek ten spada na ten organ.

Wskazane wyżej instrumentarium prawne, służące egzekwowaniu i karaniu podmiotów zaangażowanych bezpośrednio w nielegalne przemieszczenie odpadów, może nie mieć zastosowania w przypadku, gdy taki uszkodzony pojazd uznany za odpad, po dotarciu na teren Polski, zostanie zbyty osobie trzeciej niebędącej „odbiorcą odpadów” w rozumieniu prawa. Interpretując ściśle krajowe przepisy można dojść do wniosku, że Główny Inspektor Ochrony Środowiska nie jest uprawniony do egzekwowania od takiego nabywcy obowiązku odpowiedniego zagospodarowania nielegalnie sprowadzonego odpadu. Wydawać by się mogło zatem, że osoba kupująca już na terenie Polski rozbity samochód pochodzący z zagranicy, nie powinna się obawiać wspomnianych tu konsekwencji prawnych. Niemniej, kwestia ta nie jest do końca jasna, bo krajowe przepisy nie w pełni współgrają w tym zakresie z regulacjami unijnymi, które – z uwagi na szersze ujęcie omawianych tu zagadnień – teoretycznie mogłyby znaleźć zastosowanie również do

to PLN 300,000. A recipient of illegally shipped waste is considered to be any natural or legal person or organisational unit to which the illegal waste was shipped. In practice, this means that a private individual who commissions an entity to bring a damaged vehicle to Poland and purchases it directly from that entity may face very high sanctions many times exceeding the value of the imported vehicle. Moreover, the sanction is an administrative liability, which, in theory, is independent of the premise of guilt. This means that the authority inflicting the penalty will not take into account pleas such as the purchaser not being aware of the illegality of the vehicle and not verifying whether the vehicle was shipped in conformity with the regulations.

Irrespective of the financial penalties, the competent authorities in a specific country are obliged to ensure the appropriate management of illegally shipped waste in line with the country's responsibility for waste. As regards a damaged vehicle which was illegally brought to Poland by a waste shipper, the competent Polish authority, i.e. the Chief Inspector of Environmental Protection, shall order the recipient of the waste to send it back to the dispatching country or determine the method of management of the waste in Poland. Analogously, the Chief Inspector should also determine the method of waste management in the event that the recipient of waste is responsible

**Osoba, będąca odbiorcą odpadów przywiezionych nielegalnie bez dokonania zgłoszenia powinna się liczyć z możliwością ukarania karą pieniężną w wysokości od 50 000 do 300 000 zł, nakładaną decyzją Wojewódzkiego Inspektora Ochrony Środowiska.**

**A person who is the recipient of waste imported illegally without reporting faces the possibility of being fined. The amount of the fine, which is imposed on the basis of a decision of the Voivodship Environmental Inspector, ranges from PLN 50,000 to PLN 300,000.**

for its illegal import, which in practice should mean that such vehicle, even if it has been repaired, is handed over to a vehicle disassembly station. Although the Polish Act does not expressly refer to the issue, in the light of Regulation 1013/2006, if the competent authority cannot enforce appropriate waste management from the responsible entity, the obligation to manage the waste ultimately rests with the authority.

These legal instruments to enforce the law and punish entities directly involved in illegal waste shipment may not be applicable if a damaged vehicle which is considered waste is, upon its arrival in Poland, transferred to a third party who is not a “recipient of waste” within the meaning of the law. A strict interpretation of the Polish regulations allows the conclusion that the Chief Inspector of Environmental Protection is not authorised to enforce, from the transferee, an obligation to manage illegally imported waste. Therefore, it might seem that a person who purchases in Poland a scrapped car imported from abroad should not fear the abovementioned legal consequences. However, this issue is not clear, as in this respect the Polish regulations are not fully in harmony with the EU regu-

wspomnianych tu osób trzech. Brak jednak dowodów na to, by praktyka organów poszła w tym kierunku.

## 5. PODSUMOWANIE

Okazuje się, że zjawisko tak powszechne, jakim jest sprowadzanie do Polski uszkodzonych pojazdów lub pojazdów, które z różnych względów przedstawiane są jako uszkodzone, może podlegać regulacjom, które większości osób nie kojarzą się z obrotem używanymi pojazdami. Należy jednak pamiętać, że ewentualne przeoczenie lub świadome zlekceważenie tych regulacji może pociągać za sobą dotkliwe konsekwencje prawne. W szczególności dotyczy to przypadków sprowadzania do kraju zniszczonych pojazdów, które w państwie pochodzenia nie miałyby szans na powrót do normalnego użytkowania.

Oczywiście nie sposób na tej podstawie stawiać generalnej tezy, że wszelkiego rodzaju import uszkodzonych samochodów czy używanych części stanowi transgraniczne przemieszczanie odpadów. Niemniej, należy zachować odpowiednią ostrożność w tych kwestiach i wnikliwie analizować każdy wątpliwy przypadek przy ewentualnym wsparciu wyspecjalizowanych organów lub doradców prawnych.

Zbigniew Kozłowski  
Adwokat  
Counsel

Miłosz Tomasik  
Radca Prawny  
Associate

lations. The EU regulations take a more extensive approach to these issues and therefore, in theory, could also apply to third parties. However, there is no sign that the practice of the Polish authorities follows this direction.

## 5. SUMMARY

The common practice of bringing damaged vehicles into Poland, or vehicles which are, for a number of reasons, presented as damaged, may be subject to regulations that most people do not associate with dealing in second-hand vehicles. However, it should be remembered that overlooking or intentionally ignoring the regulations may entail severe legal consequences. In particular this is true of bringing to Poland vehicles so damaged that they would stand no chance of being returned to a usable condition in their country of origin.

It is obviously impossible to state that every kind of import of damaged vehicles or used parts is a cross-border movement of waste. Nevertheless, the issue should be treated with appropriate caution, and every doubtful case should be thoroughly considered, possibly with the support of specialised authorities or legal counsels.

Zbigniew Kozłowski  
Advocate  
Counsel

Miłosz Tomasik  
Legal Counsel  
Legal Advisor



CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. jest międzynarodową kancelarią oferującą pełny zakres doradztwa prawnego i podatkowego przedsiębiorstwom, instytucjom finansowym, rządowi i jednostkom sektora publicznego. CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. jest też współzałożycielem CMS największej sieci kancelarii prawniczych w Europie, zatrudniającej ponad 5 000 prawników w 55 miastach w 30 krajach. W Polsce od 20 lat rozwijamy specjalizację prawną i branżową, w warszawskim biurze zatrudniamy obecnie ponad 140 prawników oferujących najwyższej jakości doradztwo prawne. Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma skomplikowanymi transakcjami i projektami jednocześnie, bez uszczerbku dla jakości i terminowości naszych usług. Bliskie kontakty między biurami umożliwiają nam sprawny i skuteczną wymianę informacji oraz korzystanie z doświadczenia zdobytego przez kolegów w innych krajach. To z kolei przekłada się na najwyższą jakość oferowanych rozwiązań prawnych przy jednoczesnym obniżeniu kosztów obsługi dla naszych klientów. Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, a klienci podkreślają nasze kompetencje oraz dobrą współpracę.

CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. is a full service international commercial law firm advising businesses, financial institutions, governments and other public sector bodies. CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. is also a co-founder of CMS a network of law firms with the most extensive European footprint, employing over 5 000 people in 55 cities across 30 countries. We are present in Poland for 20 years, developing our practices and sector expertise, currently employing over 140 lawyers in the Warsaw office, who offer the highest quality of legal support and advice to the clients operating in various industry sectors. The size of our teams enables us to simultaneously conduct numerous sophisticated transactions and projects, maintaining the highest quality and on-time delivery of our services. Close working relationships between all those European jurisdictions allow us to exchange information and share experience effectively and efficiently. This translates into highest quality of our legal advice and lower costs for our clients. We are an award-winning law firm, recognized in Polish and international rankings, and clients emphasize our competencies and good cooperation.



# PODATKI TAXES

# PODATKI TAXES

## 1.1 OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT ZWIĄZANEGO Z SAMOCHODAMI

Na zakres ograniczenia prawa do odliczenia VAT związanego z samochodami istotny wpływ miał wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie C-414/07 Magoora. Zgodnie z konkluzjami zawartymi w tym wyroku, (uwzględniając tzw. klauzulę stałości) co do zasady możliwe jest pełne odliczenie w odniesieniu do samochodów z homologacją ciężarową o ładowności ponad 500 kg – w szczególności tzw. „samochodom z kratką”. W celu wprowadzenia ograniczeń w prawie do odliczenia VAT konieczne jest zatem stosowanie tzw. odstępstw (derogacji) uzyskiwanych na mocy Decyzji wykonawczej Rady UE. Odstępstwa od zasad odliczenia wynikających z wyroku Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-414/07 Magoora mają jednak charakter czasowy. Dotychczas wydane zostały dwie takie decyzje (ostatnia wydana została 17 grudnia 2013 r. i obowiązuje do końca 2016 r.). Uzyskanie takiej derogacji jest jednak procesem czasochłonnym. W 2014 r. zdarzyło się, że ustawodawca na okres trzech miesięcy (od stycznia do końca marca) zmuszony był wprowadzić przepisy umożliwiające odliczenie VAT w zakresie wynikającym z wyroku Trybunału w sprawie C-414/07 Magoora a dopiero od 1 kwietnia 2014 roku wprowadzając zasady odliczenia uwzględniające derogację. W rezultacie w okresie od 1 stycznia 2014 r. do 31 marca 2014 r. na dużą skalę sprzedawano samochody z homologacją ciężarową umożliwiającą pełne odliczenie VAT. Skala sprzedaży została w pewnym stopniu ograniczona przepisem przejściowym, który uzależniał możliwość kontynuowania pełnego prawa do odliczenia VAT w przypadku samochodów będących przedmiotem leasingu wyłącznie do tych pojazdów, które zostały wydane leasingobiorcom do 31 marca 2014 r (nawet jeśli umowa leasingu została zawarta przed tą datą).

Przepisy obowiązujące od 1 kwietnia 2014 ograniczyły możliwość pełnego odliczenia VAT od pojazdów posiadających homologację ciężarową (podatnicy korzystający z samochodów na podstawie umowy leasingu wydanych im do 31 marca 2014 roku mogą kontynuować pełne odliczanie VAT od rat leasingowych pod warunkiem zarejestrowania umowy w swoim urzędzie skarbowym). Prawo do odliczenia przy nabyciu oraz leasingu samochodów zostało ograniczone do kwoty 50% podatku naliczonego, nie wprowadzono jednak limitu kwotowego, co jest rozwiązaniem dosyć korzystnym dla podatników. Wprowadzono również ograniczenie prawa do odliczenia VAT do wysokości 50% związanego z nabyciem paliwa (weszło w życie 1 lipca 2015 r. – wcześniej istniał cał-

## 1.1 RESTRICTIONS WITH RESPECT TO DEDUCTION OF INPUT VAT RELATED TO CARS

The judgement of the Court of Justice of the European Union in case C-414/07 Magoora had a significant impact on shaping the Polish regulations restricting the scope of deductibility of VAT on cars. According to the conclusions of this ruling of the Court of Justice (derived from so called stand still clause) the full deduction of VAT is allowed with respect to vehicles with truck approvals of a load capacity of more than 500 kg – in particular the so-called “vehicles with a grate”. In order to introduce restrictions in the scope of deductibility going beyond the limits established in the C-414/07 Magoora case it is necessary to apply special derogation measures based on decision of the Council of the European Union. Such derogations have only temporary effect. Until now two such decisions of the EU Council have been issued (the last one was issued on 17th of December 2013 and is valid until end of 2016). The process of obtaining such a derogating decision from the Council of the European Union is quite lengthy. In 2014, from January till the end of March it was necessary to revert to VAT regulations in force prior to derogating decision of the EU Council (i.e. regulations issued as a consequence of the Court of Justice EU ruling in case C-414/07 Magoora), because the decision of the Council of the EU was delayed. As a result in period between 1<sup>st</sup> January 2014 and 31<sup>st</sup> March 2014 there was a significant increase in sales of cars fulfilling the above criteria which gave full deduction of input VAT. This jump in sales was to certain extent reduced by requirement applicable for cars subject to lease, according to which the full deduction could be maintained only, if the car was handled to the lessee before 31<sup>st</sup> of March 2014 (even though that the agreement was concluded before that date).

The regulations in force from 1<sup>st</sup> April 2014 eliminated the possibility of full deduction of VAT related to cars fulfilling the above mentioned criteria (although the taxpayers which used the cars based on lease agreements maintained the right to deduct the whole VAT on lease payments, provided that the cars were handled to the lessee before 31<sup>st</sup> of March 2014 and the lease agreement was registered in the tax office). The right to deduct of input VAT on acquisition or lease of cars was limited to 50%, however without any value limit, which is quite advantageous for the taxpayers. The 50% deduction on fuel was introduced from 1<sup>st</sup> July 2015 (prior to that date the deduction of VAT on fuel was not possible). The restrictions limiting the deductibility of input VAT to 50% were also introduced with respect to acquisition

kowity zakaz odliczenia VAT) oraz wydatkami eksploatacyjnymi pojazdów (naprawa, konserwacja tych pojazdów, części zamienne etc).

Powyższe ograniczenia nie miałyby zastosowania do pojazdów, typowo ciężarowych, specjalistycznych, nabywanych przez podmioty zajmujące się odsprzedażą oraz leasingiem pojazdów etc). Inaczej niż w 2013 r. i wcześniejszych latach, pełne prawo do odliczenia VAT nie przysługuje już w odniesieniu do samochodów typu pick up. W porównaniu do poprzednio obowiązujących przepisów z pełnego odliczenia VAT nie korzystają również inne pojazdy (o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony) przeznaczone do przewozu ładunków, lecz z podwójną kabiną, które są szeroko wykorzystywane przez przedsiębiorców do celów związanych wyłącznie z prowadzoną działalnością gospodarczą. Tego typu pojazdu ze względu na swoje parametry i konstrukcję nie nadają się do prywatnego wykorzystania. Są to powszechnie wykorzystywane przez szereg przedsiębiorców i służb – działających w takich obszarach jak np. energetyka, kolejnictwo, drogownictwo – pojazdy przeznaczone do przewozu grupy pracowników i niezbędnego im sprzętu do wykonania określonej pracy. Decyzja wykonawcza Rady UE upoważniająca Polskę do wprowadzenia ograniczeń w prawie do odliczenia VAT wskazuje w preambule, że niektóre typy pojazdów silnikowych powinny zostać wyłączone z zakresu stosowania restrykcji w prawie do odliczenia VAT, ponieważ – ze względu na swój charakter lub rodzaj działalności gospodarczej, do jakiej są wykorzystywane – ich ewentualne użycie do celów niezwiązanych z prowadzeniem działalności gospodarczej uznaje się za nieistotne. Niestety, mimo iż pojazdy te wydają się spełniać przesłanki wskazane w preambule do Decyzji, mają w stosunku do nich zastosowania ograniczenia w prawie do odliczenia VAT, co budzi pewne wątpliwości z punktu widzenia zgodności tych przepisów z prawem unijnym.

Przepisy obowiązujące obecnie wprowadzają ważne wyłączenie od ograniczeń w prawie do odliczenia VAT. Pojazdy, które wykorzystywane są wyłącznie do działalności gospodarczej dają pełne prawo do odliczenia VAT zarówno przy ich nabyciu, najmie czy leasingu, jak i paliwie oraz wydatkach eksploatacyjnych. Niestety przepisy wprowadzają niezwykle formalistyczne warunki możliwości uznania pojazdu za wykorzystywany wyłącznie do działalności gospodarczej. W szczególności podatnicy zobowiązani są do prowadzenia bardzo szczegółowej ewidencji wykorzystania pojazdu. Trudno oprzeć się wrażeniu, że te warunki formalne miały na celu zniechęcenie podatników od korzystania z pełnego prawa do odliczenia VAT. Również praktyka Ministerstwa Finansów w wydawanych podatnikom interpretacjach jest bardzo niekorzystna. Powszechnie kwestionowane jest możliwość korzystania z pełnego prawa do odliczenia VAT w przypadku jakiegokolwiek wykorzystania pojazdów przez pracowników na ich cele pry-

of goods or services relating to cars( such as repair, maintenance, parts etc.).

The above restrictions are not applicable to certain categories of cars such as lorries, special cars, cars acquired by taxpayers whose economic activity include sale or lease of cars, etc. Unlike in 2013 or earlier periods full VAT deduction does not apply to pick-up cars. Compared to legislation previously in force the full deductibility of VAT is also not applicable to large double cab cars (of a maximum total mass up to 3.5 tons) with large cargo compartment, which are commonly used for business purposes only. This type of cars, due to its construction and functionality are not suited for private use

**Inaczej niż w 2013 r. i wcześniejszych latach, pełne prawo do odliczenia VAT nie przysługuje już w odniesieniu do samochodów typu pick up. W porównaniu do poprzednio obowiązujących przepisów z pełnego odliczenia VAT nie korzystają również inne pojazdy (o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony) przeznaczone do przewozu ładunków, lecz z podwójną kabiną, które są szeroko wykorzystywane przez przedsiębiorców do celów związanych wyłącznie z prowadzoną działalnością gospodarczą.**

**Unlike in 2013 or earlier periods full VAT deduction does not apply to pick-up cars. Compared to legislation previously in force the full deductibility of VAT is also not applicable to large double cab cars (of a maximum total mass up to 3.5 tons) with large cargo compartment, which are commonly used for business purposes only.**

purposes. They are commonly used by business operating in energy, railroading, road construction and other sectors where in addition to cargo capacity enabling transport of equipment it is also necessary to provide transportation for team of workers. The EU Council Decision authorizing Poland to restrict the right to deduct input VAT related to cars in its preamble indicates that certain types of motor vehicles should be excluded from the scope of the measures limiting the deductibility if due to their nature or the type of business they are used for any non-business use is considered as negligible. Unfortunately, even though those double cab cars seem to meet the criteria mentioned in the preamble to EU Council Decision, restrictions with respect to deductibility are applicable to those cars, which seems problematic from the point of view of compatibility of those regulations with the EU law.

The current regulations have introduced a new exception from the above mentioned restrictions in VAT deductions. The vehicles used exclusively for the purpose of economic activity give a full right to deduct input VAT both on acquisition or lease as well as fuel and maintenance costs. Unfortunately for the taxpayers, very formalistic conditions to

watne, nawet gdy pojazdy są udostępniane pracownikom odpłatnie (jest to więc z punktu widzenia podatników również działalność opodatkowana VAT).

Ponieważ upoważnienie do stosowania derogacji w zakresie odliczania VAT od samochodów zawarte w dotychczas obowiązującej Decyzji wykonawczej Rady UE traci moc z końcem roku 2016, w celu przedłużenia stosowanych obecnie ograniczeń w prawie do odliczenia VAT konieczne jest złożenie kolejnego wniosku derogacyjnego. Wniosek taki został już złożony (1 lutego 2016 r.). Biorąc pod uwagę, że wniosek derogacyjny został złożony przed datą wyznaczoną w obowiązującej obecnie Decyzji z 17 grudnia 2013 r. (1 kwietnia 2016 r.) najprawdopodobniej nowa decyzja Rady UE zostanie wydana na tyle wcześnie, że nie powtórzy się sytuacja z pierwszego kwartału 2014 r., gdzie przez trzy miesiące możliwe było pełne odliczenie VAT od pojazdów posiadających homologację ciężarową nawet jeśli nie były wykorzystywane w 100% do działalności gospodarczej (ze względu na brak odpowiednio wcześniej wydanej decyzji derogacyjnej konieczny był powrót do przepisów zgodnych z wyrokiem C-414/07 Magoora).

Należy spodziewać się, że uzyskana zostanie decyzja umożliwiająca stosowanie ograniczeń w prawie do odliczenia VAT na następny, prawdopodobnie również dwuletni okres. We wniosku derogacyjnym konieczne jest przedstawienie sprawozdania dotyczącego stosowania ograniczeń w prawie do odliczenia VAT wynikającego z uzyskanej Decyzji wykonawczej Rady UE. W szczególności konieczne jest wskazanie wyliczeń uzasadniających ograniczenie prawa do odliczenia do wysokości 50% podatku naliczonego związanego z samochodami. Wydaje się, że proporcja ta nie wynika z rzetelnie opracowanych danych wskazujących za średnie wykorzystanie samochodów do celów osobistych.

## 1.2 ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2016 ROKU

W 2016 r. przepisy o VAT nie będą podlegały istotnej modyfikacji. Jedyną istotną zmianą, która może mieć wpływ na branżę motoryzacyjną są przepisy dotyczące tzw. przewspółczynnika, które mogą wpłynąć na zakres prawa do odliczenia VAT w niektórych firmach o charakterze holdingowym. W nieodległej przyszłości można spodziewać się natomiast zmian mających na celu ograniczenia skali oszustw podatkowych. Branża motoryzacyjna została wskazana w Krajowym Planie Działań Administracji Podatkowej w 2016 r. za jedną z najbardziej podatną na działania mające na celu uszczuplenia podatkowe. Ograniczenie takich zjawisk w branży motoryzacyjnej zostało uznane za jedno z priorytetowych zadań

consider a vehicle used exclusively for business purposes were introduced. Specifically, the taxpayers willing to apply a full deduction on such basis are obliged to maintain a very detailed register of usage of the car. It seems that those formalistic requirements were introduced in order to discourage the taxpayers from using the option of full VAT recovery. The current standpoint of the Ministry of Finance in interpretations issued to taxpayers is negative for taxpayers. The right for a full deduction of input VAT related to cars is commonly questioned if the car is used for private purposes by the employees, also if the employees are charged by the taxpayer for the private use (which obviously falls within VATable activity of the taxpayer).

**Należy spodziewać się, że uzyskana zostanie decyzja umożliwiająca stosowanie ograniczeń w prawie do odliczenia VAT na następny, prawdopodobnie również dwuletni okres.**

**It can be expected, that such derogation will be granted by the Council of the EU probably for the next two years.**

Since the current derogating decision of the Council of the European Union expires on 31<sup>st</sup> December 2016, in order to prolong the existing regulations restricting the scope of deduction relating to cars it is necessary to submit a new application for derogation. Such application has been already submitted (on 1<sup>st</sup> February 2016). Since the application has been submitted before the deadline for submission expressed in the currently binding Decision of the EU Council (1<sup>st</sup> April 2016) most likely the new decision of the EU Council will be issued early enough to avoid situation which took place in the first quarter of 2014. As mentioned earlier during that time (due to late issuance of the derogation decision) it was necessary to revert regulations in line with the Court of Justice EU ruling in case C-414/07 Magoora. Thus it was possible to deduct full input VAT on acquisition of cars with vehicles with truck approvals of a load capacity of more than 500 kg even if they were not used 100% for economic purposes.

It can be expected, that such derogation will be granted by the Council of the EU probably for the next two years. It is necessary to present in the derogation application the status report relating to derogations used until now. Specifically, it will be necessary to elaborate on justification of the percentage (50%) which should reflect the standard usage of cars for non business purposes. It seems though that this proportion is not supported with convincing data confirming that such proportion properly reflects the average use of cars for private purposes.

## 1.2 AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2016

In 2016 the VAT regulations will not be modified significantly. The only important amendment to the VAT Act which could have impact on the motor industry relate to deduction of VAT from purchases used for mixed use (taxable and non VATable activity). The new regulations could affect the scope of deductibility of VAT of entities having some characteristics of the holdings. In the near future it is expected that changes aimed at reducing the tax frauds will be introduced. The motor industry was indicated in the Country Action Plan of the Tax Administration

Administracji Podatkowej. Od 1 lipca 2016 roku więksi podatnicy zobowiązani będą do wdrożenia rozwiązań umożliwiających generowanie na potrzeby współpracy z organami podatkowymi danych w formacie tzw. Jednolitego Pliku Kontrolnego. Dodatkowo podatnicy Ci będą zobowiązani do przesyłania rejestrów VAT w formacie JST razem z miesięcznymi lub kwartalnymi deklaracjami VAT. Zdaniem Ministerstwa Finansów dane podatników uzyskiwane w takim formacie pozwolą na łatwiejsze (dzięki wykorzystaniu narzędzi informatycznych) zidentyfikowanie nieprawidłowości w rozliczeniach z fiskusem.

for 2016 as one of the economic sectors which are most prone to tax frauds. Reduction of the tax frauds in the motor industry was indicated as one of the priorities of the Tax Administration. As of 1<sup>st</sup> July 2016 larger taxpayers will be obliged to implement solutions enabling them to generate the data in the format of Standard Audit File. Additionally, those taxpayers will be obliged to send their VAT registers in the Standard Audit File format together with their monthly or quarterly VAT return. According to the Ministry of Finance, the data obtained from the taxpayers in this format will allow easier (thanks to utilization of the IT tools) identification of any inaccuracies in the tax reporting.



**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 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 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.

## 2. PODATEK AKCYZOWY I PODATEK EKOLOGICZNY

Z początkiem 2015 r., w ramach tzw. IV ustawy deregulacyjnej, wprowadzono instytucję Wiążącej Informacji Akcyzowej (WIA). W kwietniu 2015, uruchomiono także ich internetową bazę.

WIA jest decyzją wydaną na potrzeby opodatkowania wyrobu akcyzowego lub samochodu osobowego akcyzą, określająca klasyfikację tegoż wyrobu lub samochodu osobowego w układzie odpowiadającym Nomenklaturze Scalonej (CN). WIA wiąże organy podatkowe wobec podmiotu, na rzecz którego została wydana w odniesieniu do samochodów osobowych, wobec których czynności podlegające opodatkowaniu akcyzą zostały dokonane po dniu, w którym została wydana.

W celu uzyskania WIA należy złożyć wniosek na odpowiednim formularzu. Jeden wniosek o WIA może dotyczyć tylko jednego samochodu osobowego. We wniosku powinny zostać zawarte następujące informacje: (i) imię i nazwisko lub nazwa wnioskodawcy, adres zamieszkania lub siedziby (oraz odpowiednio dane pełnomocnika wnioskodawcy jeżeli został ustanowiony), oraz (ii) szczegółowy opis samochodu osobowego pozwalający na taką identyfikację, aby dokonać klasyfikacji zgodnej z Nomenklaturą Scaloną (CN).

Do wniosku załącza się dokumenty odnoszące się do samochodu osobowego, w szczególności: fotografie, plany, schematy, katalogi, atesty, instrukcje, informacje od producenta, lub inne dostępne dokumenty umożliwiające organowi podatkowemu dokonanie właściwej klasyfikacji samochodu osobowego. Braki formalne wniosku należy usunąć w terminie 7 dni od wezwania do ich usunięcia przez właściwy organ. Na decyzję organu o braku rozpatrzenia wniosku w formie postanowienia służy zażalenie.

Podczas rozpatrywania wniosku o WIA, organ podatkowy może uznać że do wydania decyzji potrzebne jest przeprowadzenie badania lub analizy samochodu osobowego. W takim przypadku wnioskodawca zobowiązany jest do dodatkowej opłaty z tytułu przeprowadzenia takiego badania. Badanie lub analiza samochodu osobowego może być wykonywane przez laboratoria celne lub inne akredytowane laboratoria, a także przez instytuty naukowe Polskiej Akademii Nauk, instytuty badawcze lub międzynarodowe instytuty naukowe, działające na terytorium kraju i dysponujące wyposażeniem niezbędnym dla danego rodzaju badania lub analizy.

Organ podatkowy zobowiązany jest wydać decyzję ws. WIA w terminie 3 miesięcy od dnia otrzymania wniosku. WIA traci ważność w przypadku zmiany przepisów prawa podatkowego w zakresie akcyzy odnoszącej się do samochodu osobowego, w wyniku której WIA staje się niezgodna z tymi przepisami. W takim przypadku podmiot, na rzecz którego wydano WIA,

## 2. EXCISE AND GREEN TAX

In the beginning of 2015, the so-called IV Deregulation Act introduced a new procedure called a Binding Excise Information (BEI). In April 2015, an internet database of BEI was also launched.

BEI is a decision which is issued for the purposes of taxation of excise goods or personal cars with excise duty which specifies how a given goods or personal car is to be classified according to the Combined Nomenclature (CN). The tax authorities are bound by BEI with respect to the entity to which BEI has been issued, in the taxation of excise activities performed on personal cars after the date of issue of BEI.

To obtain BEI one has to file an application using an appropriate

form. One BEI application can be filed with respect to one personal car only. The application should contain the following information: (i) name and surname of the applicant, the place of residence or registered office (and details of the attorney representing the applicant if such has been appointed), and (ii) a detailed description of the personal car making it possible to identify it in a way enabling its classification according to the Combined Nomenclature (CN).

The application should be accompanied with documents relating to the personal car, in particular: photographs, plans, drawings, catalogues, certifications, user manuals, information from the manufacturer or other available documents that will enable the tax authority to appropriately classify the personal car. Any formal defects in the application must be corrected within 7 days from receiving a notice of defects from the relevant authority. The tax authority's decision not to consider the application issued in the form of a ruling can be appealed against.

While considering the BEI application the tax authority may conclude that in order to be able to issue a decision it will need an examination or analysis of the personal car to be carried out. In such event the applicant will be required to pay an additional fee on account of such examination. The examination or analysis of the personal car can be performed by customs laboratories or other accredited laboratories, and by scientific institutions of the Polish Academy of Sciences, research institutes or international scientific institutes which are active in Poland and have equipment necessary for a given type of examination or analysis.

The tax authority are required to issue the BEI decision within 3 months from the receipt of the application. BEI will expire if the tax regulations relating to the excise taxation of personal cars change and, as a consequence, BEI becomes non-compliant with such regulations. In such event the entity to which BEI has been issued is permitted to use it for not longer than six months counting from the date of BEI's expiry provided it



może ją stosować nie dłużej niż przez okres sześciu miesięcy od daty utraty ważności, pod warunkiem że dotyczy ona samochodu osobowego, będącego przedmiotem działalności gospodarczej posiadacza WIA.

Organ podatkowy może wydawać decyzję o odmowie wydania WIA, jeżeli wniosek i wydanie WIA: (i) nie dotyczy samochodu osobowego, (ii) dotyczy samochodu osobowego, dla którego podmiot, na rzecz którego ma być wydana WIA, posiada obowiązującą wiążącą informację taryfową oraz nie zaszyły zmiany w Nomenklaturze Scalonej.

Przesłanki odmowy decyzji o WIA w połączeniu z zakresem ochrony, jaką daje, są kluczową słabością tej instytucji. Jak wskazano powyżej, wiążący charakter ma wyłącznie wydana WIA i to w odniesieniu do podmiotu, który ją otrzymał (a nie np. do podmiotów na kolejnych etapach obrotu). Nie ma natomiast wiążącego charakteru decyzja o odmowie wydania WIA, np. z uwagi na fakt, iż organ uznał, że wniosek nie dotyczył samochodu osobowego. W większości wypadków, przy ubieganiu się o WIA, chodziłoby podatkownik o wiążące rozstrzygnięcie, czy dany pojazd jest samochodem osobowym podlegającym akcyzie, czy też nie. W tym ostatnim jednak przypadku, podatek nie otrzyma WIA potwierdzającej brak opodatkowania akcyzą, a jedynie decyzję o odmowie wydania WIA, która nie ma charakteru wiążącego dla rozliczeń akcyzowych. Można sobie zatem wyobrazić sytuację, że organy podatkowe będą próbowały opodatkować podatkiem akcyzowym samochód, dla którego odmówiły wydania WIA, uznając go w czasie rozstrzygnięcia za samochód inny niż osobowy, niepodlegający akcyzie. Z tego względu, praktyczne zastosowanie WIA do samochodów wydaje się ograniczone.

Duża nowelizacja ustawy o podatku akcyzowym obowiązująca począwszy od 2016 r. nie wprowadziła natomiast istotnych modyfikacji w zakresie opodatkowania samochodów osobowych. Dokonano kolejnej, po zmianie w 2015 r., redakcyjnej korekty przepisów dotyczące zwrotu podatku od samochodów osobowych, niezarejestrowanych na terytorium kraju, które wyeksportowano lub dokonano ich dostawy wewnątrzspółnotowej. Redakcja przepisu przed 2015 r. budziła wątpliwości interpretacyjne co do tego, czy warunek braku rejestracji na terytorium kraju dotyczył wyłącznie eksportu, czy także dostawy wewnątrzspółnotowej. Obecne brzmienie art. 107 ust. 1 jednoznacznie wskazuje, że aby przysługiwał zwrot akcyzy, konieczne jest, by samochód osobowy był niezarejestrowany na terytorium kraju „w momencie dokonywania dostawy wewnątrzspółnotowej albo eksportu”. Wskazać należy, że niezależnie od niejasnego brzmienia przepisu, sądy administracyjne już na tle poprzedniego brzmienia przepisu, stosowały wykładnię wymagającą braku rejestracji. Przepis ten budzi jednak nadal pewne kontrowersje co do definicji „prawa do dysponowania jak właściciel” (będącego również warunkiem zwrotu), które to pojęcie nie jest w ustawie akcyzowej zdefi-

ners refers to the personal car used in the business activity of the BEI holder.

The tax authority has the right to issue a decision not to issue BEI if the application and the issue of BEI: (i) does not refer to a personal car, (ii) refers to the personal car for which the entity seeking BEI has the binding tariff information and the

Combined Nomenclature has not been amended.

The reasons justifying the decision not to issue BEI and the scope of the protection conferred by BEI are the key weakness of this new procedure. As noted above, only the BEI which has been issued has a binding effect, and only with respect to the entity which has obtained it (and not with respect to the entities in subsequent stages of trading). The decision not to issue BEI does not have

a binding effect, for example in the event when the authorities have concluded that the application did not pertain to a personal car. In the majority of cases, taxpayers applying for BEI would want to have a binding ruling whether or not a given vehicle is a personal car which is subject to excise duty. However, in the latter case the taxpayer will not receive BEI confirming that a given car is not subject to taxation with excise duty; instead the taxpayer will only receive a decision not to issue BEI which will have no binding effect for excise duty settlements. Having said that, one can imagine a situation where the tax authorities will try to tax with excise duty the vehicle for which they refused to issue BEI because, when considering BEI application, they concluded the vehicle was not a personal car and was not subject to excise duty. Therefore, the practical applicability of BEIs to vehicles seems to be of limited scope.

Major amendment of the excise duty act entering into force since the beginning of 2016, has not introduced significant modifications related to taxation of passenger cars. There was however another one, following the one introduced in 2015, technical recast of the provisions concerning refund of excise duty on unregistered passenger cars exported or delivered within the EU. The wording of the provisions before 2015 raised interpretation issues as to whether the condition of lack of car registration in Poland referred only to exports or to intra-Community supply as well. The current wording of article 107.1 of the Excise Duty Act clearly indicates that in order to be able to claim excise duty refund, it is necessary that the car was not registered in Poland at the moment of intra-Community supply or exports. It should be noted that regardless of unclear previous wording, administrative court already in the past used to rule that the lack of registration was the condition of refund both for exports and intra-Community supply. The provision in question still raises some doubts as to the definition of the condition of “disposing the car like the owner”, which is not defined in the excise duty act. Additionally, it was

**Duża nowelizacja ustawy o podatku akcyzowym obowiązująca począwszy od 2016 r. nie wprowadziła natomiast istotnych modyfikacji w zakresie opodatkowania samochodów osobowych.**

**Major amendment of the excise duty act entering into force since the beginning of 2016, has not introduced significant modifications related to taxation of passenger cars.**

niowane. Doprecyzowano także, iż zwrot przysługuje zarówno podmiotowi, który dokonał dostawy, jak i temu, w którego imieniu taką dostawę wykonano, co było przedmiotem częściowych sporów sądowych.

Ponadto, nowela z 2016 r. wprowadziła, również w odniesieniu do samochodów, możliwość zażądania przez nabywcę od podatnika podatku akcyzowego wskazania na fakturze kwoty zapłaconej akcyzy. Należy podkreślić, że uprawnienie to służy wyłącznie wobec podatnika. W związku z tym, w przypadku nabywania samochodu osobowego od podmiotu, który nie był z tego tytułu podatnikiem (np. w przypadku nabycia od dealera, gdy podatnikiem był importer), prawo do żądania kwoty zapłaconej akcyzy nie przysługuje.

Wreszcie, w ramach nowelizacji doprecyzowano warunki zwolnienia z akcyzy dla ambulansów, dzięki czemu dla zwolnienia z tego podatku nie jest konieczne wyposażenie pojazdów w wyrobki medyczne.

clarified that both the entity which carried out the supply, as well as one on behalf of which such a supply was carried out, is eligible for the refund, which had previously been subject to court controversies.

Moreover, the amendment of 2016 introduced, also for passenger cars, the possibility for the purchaser to require from the taxpayer to include on the invoice the amount of excise duty paid. It should be underlined that this right applies only vis a vis the taxpayer. Therefore, in case of the purchase of a passenger car from an entity which was not the taxpayer in this respect (e.g. from a dealer, whereby the importer had paid the excise duty), the right to require inclusion of the amount of excise duty on the invoices, does not apply.

Finally, the amendment clarified the conditions of excise duty exemption for ambulances, owing to which it is not required for the exemption to equip those with medical goods, other than necessary equipment.

## BAKER & MCKENZIE

Praktyka Podatkowa Baker & McKenzie skupia doświadczonych doradców podatkowych, prawników i ekonomistów. Jesteśmy w stanie zapewnić najwyższej jakości obsługę zarówno w odniesieniu do prawa krajowego, jak i regulacji unijnych. Możemy się poszczycić wieloma wygranymi procesami (w tym w precedensowych sprawach przed Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości) w sprawach dotyczących podatku VAT, podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) oraz podatku akcyzowego.

Baker & McKenzie jest jedną z największych kancelarii prawnych na świecie obecną zarówno na rynkach rozwiniętych jak i obszarach charakteryzujących się największym potencjałem rozwoju gospodarczego. Ponad 4250 prawników z 77 biur świadczy usługi w 47 krajach. Biuro w Warszawie powstało w 1992 roku, należy do ścisłego grona największych i najczęściej rekomendowanych kancelarii w Polsce, o czym świadczy wysoka pozycja w prestiżowych rankingach m.in. Chambers Global, Chambers Europe i Legal 500. Zakres naszych usług obejmuje kompleksowe doradztwo prawne i podatkowe w niemal wszystkich dziedzinach prawa gospodarczego. Zdobyliśmy unikalne doświadczenie w realizacji wielu ważnych, często pionierskich projektów i transakcji.

Baker & McKenzie Tax Group is made up of experienced tax advisors, attorneys at law and economists. The team is able to assure of the highest quality of service with respect to both national law and EU regulations. We are also proud of our numerous wins in cases (including precedential cases before the European Court of Justice) relating to VAT, corporate income tax (CIT) and excise duty.

Baker & McKenzie is one of the world's largest law firms with presence in both developed markets and in the areas with the highest economic growth potential. More than 4250 lawyers from 77 offices render services in 47 countries. The Warsaw office opened in 1992, belongs to the elite of the largest and the most frequently recommended law firms in Poland, as shown by its high position in prestigious rankings, such as Chambers Global, Chambers Europe and Legal 500. Our scope of services cover comprehensive legal and tax advisory issues through almost all areas of commercial law. We have gained unique experience in the realization of a range of major, and often pioneering transactions and projects.

## ANALIZA ŁAŃCUCHA DOSTAW W PRZEMYSŁE MOTORYZACYJNYM

Branża motoryzacyjna jest sektorem, w którym niezbędna jest dobrze rozwinięta obsługa logistyczna w ramach tzw. łańcucha dostaw obejmującego wszystkie fazy i funkcje związane bezpośrednio lub pośrednio z produktem. Idea łańcucha dostaw, jako współdziałających ze sobą podmiotów wydobywczych, przetwórczych, handlowych, logistycznych i usługowych oraz ich klientów powstała w latach 80. XX wieku. Standardowa triada celów to usprawnienie przepływów produktów, informacji oraz środków finansowych. Współcześnie najbardziej rozwinięte łańcuchy obejmują swoim zasięgiem cały świat i wymagają koordynacji działań wielu komórek firmy oraz szeroko zakrojonej współpracy międzynarodowej.

Efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw jest możliwe tylko dzięki ściśle zintegrowanej i długofalowej strategii logistycznej. Obecnie wykształciły się dwa podstawowe style zarządzania: sztywny, w którym głównym celem jest minimalizacja kosztów oraz elastyczny, dający możliwość maksymalnie szybkiej reakcji na zmiany popytu na rynkach.

W ramach pierwszego ze stylów, jednym z najczęstszych błędów popełnianych przez podmioty z branży motoryzacyjnej jest skupianie się na poszukiwaniu komponentów czy surowców o najniższej cenie nominalnej, bez uwzględnienia innych czynników mających wpływ na ich ostateczny koszt po dotarciu do kraju. Przede wszystkim pomijane są aspekty formalnoprawne oraz różnice w obciążeniach podatkowych z zakresu podatków pośrednich oraz cła.

### Możliwe oszczędności celne

Niejednokrotnie, po uwzględnieniu korzyści płynących ze środków taryfowych lub preferencyjnych umów handlowych, które Unia Europejska podpisała z niektórymi państwami, może okazać się, iż pomimo wyższej ceny wyjściowej, ostateczny koszt dostawy jest znacznie niższy. Niezwykła złożoność większości łańcuchów dostaw w branży motoryzacyjnej przekłada się na ogromne wolumeny importu i tym samym na znaczny potencjał ograniczenia obciążeń celnych.

W tym zakresie możliwe jest wprowadzenie rozwiązań pozwalających na znaczne oszczędności stosunkowo niewielkim nakładem sił i środków. Podstawowym środkiem służącym zmniejszeniu obciążeń celnych jest złożenie wniosku o modyfikację kierunku ochrony celnej w ramach procedury zawieszenia poboru ceł lub kontyngentów taryfowych<sup>1</sup>. System zawie-

## AN ANALYSIS OF THE SUPPLY CHAIN IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

The automotive industry is a sector where well-developed logistic support is necessary throughout the supply chain which includes all the phases and functions directly or indirectly related to a product. The concept of the supply chain as mining, processing, commercial, logistic and service entities cooperating with one another, and their customers, was created in the 1980s. The standard triad of objectives is to improve product flow, information flow and flow of finances. Today, the most developed chains span the whole world and require the coordination of the actions of many corporate functions and broad international cooperation.

Effective management of a supply chain is only possible where there is a closely integrated and long-term logistic strategy in place. Nowadays, there are two main management styles: rigid, where the main objective is to minimize costs, and flexible, where it is possible to quickly respond to changes in market demand.

**Efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw jest możliwe tylko dzięki ściśle zintegrowanej i długofalowej strategii logistycznej.**

**Effective management of a supply chain is only possible where there is a closely integrated and long-term logistic strategy in place.**

As far as the former style is concerned, one of the most common mistakes made by automotive industry businesses is to focus on the sourcing of components or raw materials at the lowest nominal prices, without taking account of other factors which contribute to their ultimate cost upon reaching the country of destination. First of all, what is overlooked are formal and legal aspects and differences in tax burdens from indirect taxes and customs duty.

### Potential duty savings

It is not uncommon for the resulting delivery cost to be significantly lower despite a higher initial price where the benefits of tariff measures or preferential trade agreements signed by the European Union with certain countries are taken into account. The extraordinary complexity of most supply chains in the automotive industry translates into huge import volumes and, consequently, a significant scope for savings on duty.

In this respect, it is possible to implement solutions to make significant savings for relatively little effort and money. The main way to reduce customs charges is to file an application for a modification of customs protection as part of the tariff suspension or quota procedure.<sup>1</sup> The tariff suspension regime involves the temporary setting of reduced duty rates

<sup>1</sup> Rozporządzenie Rady (UE) NR 1387/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne i przemysłowe, oraz uchylające rozporządzenie (UE) nr 1344/2011 ze zmianami.  
Council Regulation (EU) No 1387/2013 of 17 December 2013 suspending the autonomous Common Customs Tariff duties on certain agricultural and industrial products and repealing Regulation (EU) No 1344/2011, as amended.

szeń celnych polega na czasowym ustanowieniu obniżonych stawek celnych na towary przywożone na obszar Unii Europejskiej. W praktyce, system ten pozwala na import towarów z zastosowaniem 0-proc. stawki celnej (zawieszenie w całości) lub stawki niższej niż dotychczas stosowana (zawieszenie częściowe). System zawiesznień celnych przeznaczony jest szczególnie dla tych producentów i importerów, którzy wytwarzają produkty używając komponentów niedostępnych w Unii Europejskiej lub dostępnych w niewystarczającej ilości. Przykładem branży, której przedstawiciele szczególnie często i z powodzeniem korzystają z tego systemu jest branża motoryzacyjna.

Co do zasady, zawieszenia poboru ceł ustanawiane są wobec towarów, których odpowiedniki nie są produkowane w Unii Europejskiej lub są produkowane w niewystarczającej ilości lub nieodpowiedniej jakości. Przy czym, towary takie nie powinny stanowić produktów finalnych, które przeznaczone są do sprzedaży konsumentom końcowym. Ważne jest aby towary, które mają zostać objęte zawieszzeniami podlegały po ich przywozie procesom przetworzenia (włączając np. montaż części) lub też, jeśli mają charakter produktów końcowych, aby wartość dodana przy ich użyciu była dostatecznie wysoka.

Zawieszenia poboru ceł mogą zostać wprowadzone dla towarów, które nie są objęte wyłączną umową handlową ograniczającą możliwość ich zakupu przez innych unijnych importerów od producentów z krajów trzecich. Ponadto, ustanowienie zawiesznień jest możliwe w stosunku do towarów, dla których zastosowanie mają stawki celne wyższe niż 0 proc., a kwota oszczędności z tytułu wprowadzenia zawiesznień jest nie mniejsza niż 15 000 euro w skali roku.

Kolejnym, znajdującym szerokie zastosowanie mechanizmem jest skład celny<sup>2</sup>. Składem celnym jest każde miejsce uznane przez organy celne i podlegające ich kontroli, w którym towary mogą być składowane zgodnie z ustalonymi warunkami. W przypadku jego ustanowienia cło oraz podatek VAT importowy za przechowywane w nim towary uiszcza się dopiero po uwolnieniu towarów ze składu. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą optymalizować wysokość obciążeń podatkowo-celnych w danych okresach rozliczeniowych, co wspomaga utrzymaniu ich płynności finansowej.

Ważnym elementem handlu międzynarodowego są także preferencyjne porozumienia handlowe, obejmujące umowy dotyczące wzajemnych preferencji między państwami-stronami umowy, unie celne czy strefy wolnego handlu. Ich najaktywniejszym uczestnikiem jest Unia Europejska jako całość, z liczbą 30 zawartych porozumień, za nią plasuje się Chile z 26 umowami, zaś podium zamyka Meksyk z 21 umowami. W porozumieniach tych stosowane są tzw. reguły pochodzenia,

for goods imported into the European Union. In practice, this regime makes it possible to import goods at a zero rate of import duty (total suspension) or at a rate lower than the existing one (partial suspension). The tariff suspension regime is intended, in the first instance, for those producers and importers which produce products using components which are unavailable in the European Union or available in insufficient quantities only. The automotive industry is an example of an industry where the regime is used particularly often and with success.

In principle, tariff suspensions are introduced for goods whose equivalents are not produced in the European Union or produced in insufficient quantities only or with unsatisfactory quality. However, such goods must not be end products intended for sale to end consumers. What is important is for tariff suspension goods to be processed after importation (including e.g. assembly) or, if they are end products, for the increase in value achieved by using them to be sufficiently high.

Tariff suspensions may be introduced for goods which are not covered by an exclusive trade agreement which restricts

the ability of other EU importers to buy them from third-country producers. Moreover, a tariff suspension is only possible for goods subject to duty of more than zero percent, with annual duty savings of not less than 15,000 euros.

A customs (bonded) warehouse is yet another widely-used mechanism.<sup>2</sup> A cus-

tom warehouse is any place approved by and under the supervision of the customs authorities where goods may be stored under the conditions laid down. Where a customs warehouse is established, duty and import VAT are only paid when the goods leave the warehouse. As a result, companies may optimize their tax and duty charges in specific reporting periods, which assists them in maintaining their liquidity.

Preferential trade agreements are also an important element of international trade, including mutual preferential agreements between the parties to such agreements, customs unions and free trade areas. The European Union as a whole is the most active participant of preferential trade agreements: 30 agreements, followed by Chile: 26 agreements, and Mexico coming third with 21 agreements. Such agreements use the so called rules of origin whose purpose is to ascertain whether

**Dzięki instytucji składu celnego przedsiębiorcy mogą zoptymalizować wysokość obciążeń podatkowych i celnych w poszczególnych okresach rozliczeniowych, co może korzystnie wpłynąć na ich płynność finansową.**

**Through a customs warehouse companies may optimize their tax and duty charges in specific reporting periods, which assists them in maintaining their liquidity.**

<sup>2</sup> Art. 98 ust. 2 Rozporządzenia Rady (EWG) NR 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny.  
Article 98.2 of the Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code.

mające na celu stwierdzenie, czy dany towar ma prawo do skorzystania z preferencyjnej stawki celnej w imporcie z państwa objętego preferencjami i jakie musi w tym celu spełnić wymogi (są one każdorazowo określone w danej umowie).

### **Przykłady:**

#### ***Studium przypadku: Zawieszenia celne***

Spółka importuje z Chin komponent do produkcji o wartości 1 000 000 EUR płacąc cło w wysokości 6,5%. Ze względu na brak dostępności komponentu w Unii Europejskiej, spółka wnioskuje o ustanowienie zawieszenia celnego na ten komponent (0% cła). Po jego uzyskaniu w ciągu 5 lat może zaoszczędzić blisko 325 000 euro.

#### ***Studium przypadku: Skład celny***

Spółka importuje części zamienne maszyn z Chin. Części, które nie są przeznaczone do natychmiastowego wykorzystania, trafiają do składu celnego. Cło oraz podatek VAT importowy za takie towary uiszcza się dopiero po uwolnieniu towarów ze składu, co opóźnia moment uiszczenia należności celnych i ułatwia proces reklamacji wadliwych towarów.

#### ***Studium przypadku: Pochodzenie towarów***

Spółka importuje elementy hamulcowe z Meksyku, uiszczając każdorazowo cło. Dokumentując w odpowiedni sposób meksykańskie pochodzenie towaru (np. poprzez dokument EUR.1), Spółka może wnioskować o zastosowanie stawki cła 0% i osiągnąć wymierne korzyści.

#### ***Studium przypadku: Transakcje łańcuchowe***

W przypadku transakcji międzynarodowych, w których biorą udział więcej niż dwa podmioty, w celu określenia skutków podatkowych (m.in. w celu ustalenia miejsca świadczenia transakcji dla celów podatku VAT) ważne jest każdorazowe analizowanie warunków tych transakcji. Niekorzystne warunki w niektórych przypadkach mogą spowodować, że transakcja będzie podlegała opodatkowaniu VAT na terytorium innego państwa, a w konsekwencji dokonania w nim rejestracji na potrzeby podatku VAT.

#### ***Studium przypadku: Towary strategiczne***

Spółka sprowadza towary zza granicy podpisując oświadczenie, iż nie znajdują się one na liście towarów strategicznych. Niemniej jednak w wyniku analizy tych przepisów okazuje się, że towary te objęte są kontrolą obrotu. W takim wypadku spółce grożą wysokie kary pieniężne, a reprezentantowi spółki podpisującemu oświadczenie surowe kary, łącznie z karą pozbawienia wolności.

the goods in question can benefit from a preferential tariff in respect of importation from the preferential country and what conditions they have to meet to that end (they are each time laid down in the relevant agreement).

### **Examples:**

#### ***Case study: Tariff suspension***

The company imports a production component of EUR 1,000,000 and pays duty of 6.5 per cent thereon. Due to the unavailability of the component in the European Union, the company applied for a tariff suspension in respect of that component (zero rate of duty). Once it obtains the tariff suspension, it may save nearly 325,000 euros over five years.

#### ***Case study: Customs warehouse***

The company imports machine spare parts from China. Parts which are not intended for immediate use are stored in a customs warehouse. Duty and import VAT in respect of such goods are only paid when the goods leave the warehouse, which postpones the due date for the payment of duty and expedites the resolution of complaints of defective goods.

#### ***Case study: Origin of goods***

The company imports brake elements from Mexico and each time pays duty thereon. By properly documenting the Mexican origin of the goods (e.g. using the EUR.1 form), the Company may apply for a zero rate of duty and achieve tangible benefits.

#### ***Case study: Chain transactions***

For international transactions involving more than two entities, in order to determine the tax effects (e.g. the place of supply for VAT purposes), it is important to each time review the terms and conditions of the transactions involved. Unfavourable terms and conditions may result in the transaction being taxable in the territory of another country in some cases, which will require, inter alia, registration for VAT purposes in other countries.

#### ***Case study: Strategic goods***

The company imports goods from abroad and signs representations that they are not included in the list of strategic goods. However, an analysis of the relevant provisions reveals that the goods are subject to trade control. In such event, the company may be subject to high financial penalties and the company's representative who signed the representation may be subject to severe punishment, inclusive of imprisonment.



## Ryzyka obrotu w podatku VAT

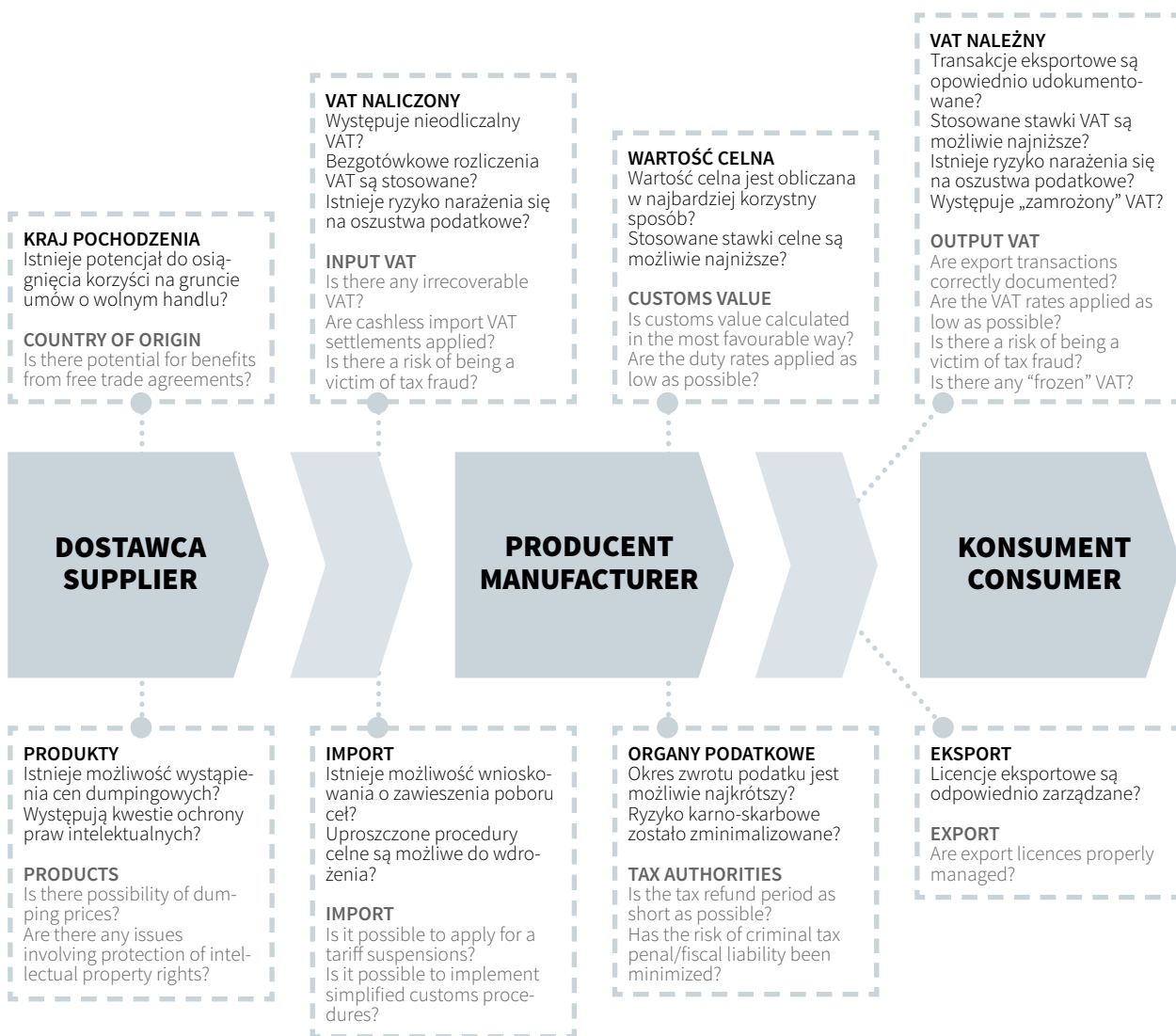
Problematyczną kwestią jest także ustalenie miejsca opodatkowania podatkiem VAT w przypadku dostaw towarów w ramach tzw. transakcji łańcuchowych. Zgodnie z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług<sup>3</sup>, jeżeli kilka podmiotów dokonuje dostawy tego samego towaru w ten sposób, że pierwszy z nich wydaje ten towar bezpośrednio ostatniemu w kolejności nabywcy, uznaje się, że dostawy dokonał każdy z podmiotów biorących udział w tych czynnościach. Jednocześnie w myśl tych przepisów transport lub wysyłkę towarów można przyporządkować tylko jednej dostawie w łańcuchu. W konsekwencji, jeżeli towary przemieszczane są za granicę, tylko ta dostawa, do której przyporządkowany jest transport (tzw. dostawa „ruchoma”) ma charakter międzynarodowy, natomiast pozostałe stanowią, co do zasady, sprzedaż lokalną.

W konsekwencji nieprecyzyjne określenie warunków dostawy przez dany podmiot w łańcuchu może spowodować po jego stronie konieczność rejestracji się dla celów VAT w określonym państwie oraz uiszczenia lokalnej stawki VAT, zgodnie z przepisami obowiązującymi

## Value-added tax and trade risks

The identification of the place of taxation for VAT purposes in respect of the supply of goods involving the so called “chain transactions” is also difficult. As stipulated in the Value Added Tax Act,<sup>3</sup> where several entities supply the same goods in such a way that the first of them delivers the goods directly to the last buyer, each of the entities involved in these activities shall be deemed to have made a supply of the goods. At the same time, under the above provisions, the transport or shipment of the goods may only be attributed to one supply within the chain. In consequence, if goods are transported abroad, it is only the supply to which such transport is attributed (the so called “relocation” supply) which is cross-border in nature, whereas all the other supplies are, in principle, domestic sales.

Therefore, any imprecise determination of the terms of supply by an entity included in the chain may result in the entity having to register for VAT in a specific country and pay VAT at the local rate in accordance with the laws and regulations



<sup>3</sup>Art. 22 ust. 2 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. tj. z dnia 29 lipca 2011 r. (Dz.U. Nr 177, poz. 1054)

Article 22.2 of the Value Added Tax Act of 11 March 2004, the consolidated text of 29 July 2011 (Journal of Laws No 177/1054)



cymi w danym kraju. Jest to szczególnie niekorzystne w państwach Unii Europejskiej, gdzie preferencyjna stawka dla dostaw wewnątrzspółnotowych wynosi 0%, natomiast podstawowa stawka VAT krajowego jest wysoka i kształtuje się w okolicach ponad 20%.

### Dodatkowe obciążenia

Ponadto, poza przepisami podatkowymi oraz celnymi w każdym państwie istnieje szereg innych przepisów, regulujących obrót towarowy na wielu jego płaszczyznach mogących mieć znaczny wpływ na koszty łańcuchów dostaw. Są to m.in. przepisy wynikające z prawa handlowego, ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt czy roślin, prawa dewizowego jak również regulacje z zakresu ochrony rynku oraz wspólnej polityki rolnej. Każde z nich mogą generować dodatkowe obowiązki dla podmiotów dokonujących obrotu, których niespełnienie może wiązać się z dużym ryzykiem zarówno finansowym jak i nawet odpowiedzialności karnej.

Dodatkowe obciążenia finansowe dla niektórych podmiotów nakłada także ustawa o zużytych sprzęcie elektrycznym i elektronicznym<sup>4</sup>. Zgodnie z jej zapisami na producentach i importerach wprowadzających na rynek polski ww. urządzenia spoczywa obowiązek zorganizowania i sfinansowania, zbierania, odbioru, przetwarzania, odzysku i recyklingu zużytego sprzętu.

Szereg dodatkowych obowiązków nakłada także ustawa o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi<sup>5</sup>. Są to m.in. obowiązek wpisu do rejestru przedsiębiorców wprowadzających opakowania do obrotu, obowiązek zbierania części odpadów opakowaniowych z gospodarstw domowych, obowiązek osiągnięcia docelowych poziomów odzysku, w tym recyklingu odpadów opakowaniowych czy konieczność finansowania kampanii edukacyjnych.

Kolejnymi barierami w organizowaniu łańcucha towarów może być konieczność uzyskiwania stosownych pozwoleń, zezwoleń oraz koncesji przy wydobywaniu lub obrocie konkretnymi produktami. Polska restrykcyjnie traktuje m.in. kwestie obrotu paliwami, na które poza dodatkowymi obciążeniami w postaci akcyzy nakładane są obowiązki formalnoprawne w postaci konieczności uzyskania koncesji przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, a w przypadku sprzedaży do osób fizycznych – obowiązek każdorazowej rejestracji sprzedaży na kasie fiskalnej.

applicable in that country. This is particularly unfavourable in European Union member states where the preferential rate for intra-Community supply is 0%, whereas the main domestic VAT rate is high, of more than 20%.

### Additional burdens

Moreover, in addition to taxation and customs duty laws and regulations, there are other laws and regulations in each country which govern trade in goods in many dimensions, and which may have a significant effect on supply chain costs. They are laws and regulations involving commercial law, protection of life and health of people, animals and plants, foreign exchange, market protection and the Common Agricultural Policy. All of them may give rise to additional obligations on the part of entities involved in such trade, whose non-fulfilment may not only pose a high financial risk but even a risk of criminal liability.

The Act on Waste Electrical and Electronic Equipment also imposes additional financial charges on certain entities.<sup>4</sup> The Act provides that producers and importers which place such equipment on the Polish market are required to arrange for and finance the collection, processing, treatment, recovery and disposal of waste equipment.

The Act on Packaging and Packaging Waste<sup>5</sup> also imposes several additional obligations, including: the obligation of entry in a register of businesses which place packaging on the market, the obligation to collect a part of packaging waste from households, the obligation to achieve recovery targets, including the recycling of packaging waste, and the obligation to finance awareness campaigns.

Further barriers to the organization of a supply chain may involve the need to obtain relevant licences, permits and concessions for the extraction of

or trade in specific products. Poland has a restrictive policy on, inter alia, fuel trade, which is subject not only to excise duty but also formal and legal obligations involving the need to obtain a concession from the President of the Energy Regulatory Office and, in respect of fuel sale to natural persons, the obligation to register each transaction using a fiscal cash register.

**Polska restrykcyjnie traktuje m.in. kwestie obrotu paliwami, na które poza dodatkowymi obciążeniami w postaci akcyzy nakładane są obowiązki formalnoprawne w postaci konieczności uzyskania koncesji przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, a w przypadku sprzedaży do osób fizycznych – obowiązek każdorazowej rejestracji sprzedaży na kasie fiskalnej.**

**Poland has a restrictive policy on, inter alia, fuel trade, which is subject not only to excise duty but also formal and legal obligations involving the need to obtain a concession from the President of the Energy Regulatory Office and, in respect of fuel sale to natural persons, the obligation to register each transaction using a fiscal cash register.**

<sup>4</sup>Ustawa z dnia 11 września 2015 r. (Dz.U. z 2015 r. poz. 1688)

The Act on Waste Electrical and Electronic Equipment of 11 September 2015 (Journal of Laws of 2015, item 1688)

<sup>5</sup>Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 888)

The Act on Packaging and Packaging Waste of 13 June 2013 (Journal of Laws of 2013, item 888).

Poza dodatkowymi obciążeniami finansowymi brak znajomości prawa lokalnego może grozić nałożeniem bardzo surowych sankcji, łącznie z karami pozbawienia wolności na podmioty lub osoby dokonujące obrotu takimi towarami bez odpowiednich zezwoleń. Przykładem mogą być przepisy dotyczące tzw. towarów strategicznych. Ignorowanie ich jest o tyle ryzykowne, że obejmują one stosunkowo szeroki zakres towarów, a za ich nieprzestrzeganie mogą grozić surowe konsekwencje.

Powyższe przykłady potwierdzają, że aby możliwe było stworzenie efektywnego i bezpiecznego łańcucha dostaw, konieczne jest każdorazowe uwzględnienie przepisów obowiązujących w krajach, przez który przechodzą komponenty i towary. Wymaga to jednak szeroko zakrojonej współpracy wielu komórek firmy oraz szczegółowej analizy przepisów regulujących obrót towarowy w każdym z krajów, który obejmuje nasz łańcuch dostaw.

### Łańcuch dostaw jako złożony proces logistyczny

Przy planowaniu optymalizacji łańcucha dostaw nie należy jednak skupiać się tylko i wyłącznie na optymalizacjach prawno-podatkowych. Kluczowe jest bowiem spojrzenie na łań-

In addition to additional financial charges, ignorance of local law may result in very serious penalties, inclusive of imprisonment, for entities or individuals which or who trade in such goods without the requisite licences. To give an example, this involves laws and regulations on the so called strategic goods. Ignoring them is risky because they apply to a relatively broad range of goods and non-compliance may have serious consequences.

**Przy planowaniu optymalizacji łańcucha dostaw nie należy jednak skupiać się tylko i wyłącznie na optymalizacjach prawno-podatkowych. Kluczowe jest bowiem spojrzenie na łańcuch dostaw jak na jeden złożony proces.**

**In planning an optimization of a supply chain, you should focus not only on tax and legal optimization as what is of key importance is to view the supply chain as a single, complex process.**

The above examples demonstrate that, in order to create an effective and safe supply chain, it is necessary each time to take into account the laws and regulations in place in the countries through which components and goods flow. However, this requires a wide-ranging collaboration of many corporate functions and a detailed analysis of the laws and regulations governing trade in goods in each of the countries included in our supply chain.

### The supply chain as a complex logistical process

In planning an optimization of a supply chain, you should focus not only on tax and legal optimization as what is of key importance is to view the supply chain as a single, complex process.

**Częstym problemem w łańcuchu dostaw w sektorze motoryzacyjnym jest obciążenie mocy produkcyjnych jednej z firm, które wpływa na zaburzenie całego łańcucha dostaw. Jak analityka danych może pomóc w przeciwdziałaniu takim sytuacjom?**

- 1 Mapowanie łańcucha dostaw pozwala na analizę poszczególnych jego elementów i identyfikację, która firma doświadcza problemu z przeciążeniem mocy produkcyjnych. Dzięki agregacji i analizie danych historycznych możliwe jest stworzenie metryk mierników i wskaźników KPI dla niewralgicznych elementów łańcucha.
- 2 Analiza scenariuszowa oparta o symulacje zdarzeń pomaga na identyfikację ryzyk i wrażliwości łańcucha dostaw. Na tym etapie monitorowana i określana jest tolerancja na zdarzenia, takie jak opóźnienie dostaw części od dostawcy podzespołów, którego moce produkcyjne nie są wystarczające w stosunku do popytu. Dzięki temu możliwe jest wypracowanie zarządzania reakcjami na przewidziane zdarzenia i włączenie go do procesu produkcji.
- 3 Dopasowane modele są sprawdzane wielokrotnie poprzez symulacje scenariuszowe i symulacje zachowań różnych członków łańcucha dostaw, aby prognozować prawdopodobieństwo zdarzeń. Wyniki modelu pokazują prawdopodobne rozmieszczenie ryzyk i zdarzeń wewnątrz łańcucha dostaw.

**Overstretched production capacity of one of the companies is a frequent supply chain problem in the automotive industry and it disrupts the entire supply chain. How can data analytics help counter such situations?**

- 1 Supply chain mapping makes it possible to analyse each element and identify companies with overstretched production capacity. Thanks to historical data aggregation and analysis, it is possible to create metrics, measures and other ratios for the crucial chain elements.
- 2 A scenario analysis based on a simulation of events helps to identify risks and sensitivities in the supply chain. What is monitored and determined at this stage is tolerance for events such as a delay in the delivery of parts from the producer of components whose production capacity cannot meet demand. Thanks to the above, it is possible to develop the management of responses to unexpected events and integrate it into the production process.
- 3 Adapted models are tested several times using scenario simulations and simulations of behaviour of various members of the supply chain in order to forecast the probability of events. Model results show the likely location of risks and events in the supply chain.

cuch dostaw jak na jeden złożony proces. Ze względu na skomplikowanie i wzajemne powiązania pomiędzy poszczególnymi elementami łańcucha, optymalizacje wprowadzone na jednym z jego etapów, wywierają bezpośredni wpływ na pozostałe etapy i na funkcjonowanie łańcucha jako całości. W związku z tym, aby osiągnąć największe korzyści, wprowadzanie zmian wymaga koordynacji oraz dokładnego zaplanowania całego procesu przed rozpoczęciem ich wdrażania.

W związku z tym przy okazji wprowadzania optymalizacji podatkowych warto zastanowić się nad pójściem o krok dalej i reorganizacją łańcucha dostaw w taki sposób, aby był on jak najbardziej efektywny. Pomocne mogą okazać się tutaj m.in. techniki lean pozwalające na wyeliminowanie zbędnych procesów oraz usprawnienie pozostałych, a także narzędzia IT dedykowane do zarządzania łańcuchami dostaw. Ich zastosowanie pozwala na przeprowadzanie skomplikowanych symulacji uwzględniających wiele zmiennych oraz sprawdzanie ich wpływu na ostateczny kształt łańcucha bez ponoszenia zbędnych kosztów. Mogą one pomóc w lepszym zrozumieniu zależności wewnątrz łańcucha dostaw i wrażliwości jego elementów, a także w identyfikacji wąskich gardeł w łańcuchu. Tym samym mogą być one doskonałym narzędziem do oceny potencjału i opłacalności wprowadzanych zmian.

### Unijny Kodeks Celny – nadchodzące zmiany

Warto zaznaczyć, iż począwszy od 1 maja 2016 r. podmioty dokonujące międzynarodowego obrotu towarami są zobowiązane do przestrzegania zasad i procedur wyznaczonych nowymi przepisami celnymi. Począwszy od tej daty wspólnotowe prawo celne w kształcie, jakim znamy je od lat przestało obowiązywać. W rezultacie dokonanych zmian zarówno Wspólnotowy Kodeks Celny, jak i towarzyszące mu przepisy wykonawcze utraciły moc prawną. Zastąpił je Unijny Kodeks Celny<sup>6</sup> wraz z przepisami wykonawczymi. W związku z tym, od tego dnia podmioty dokonujące międzynarodowego obrotu towarami są zobowiązane do przestrzegania zasad i procedur wyznaczonych nowymi przepisami.

Wprowadzone przez Unijny Kodeks Celny zmiany, z uwagi na ich zakres i charakter wpłyną w największym stopniu na działalność podmiotów trudniących się międzynarodowym obrotem towarami. Przedsiębiorcy, którzy mają zamiar przejść przez ten okres bez problemów związanych

Given the complex and mutual interrelationships among the various elements of the chain, optimizations introduced at one of its stages directly affect the other stages and the operation of the chain as a whole. Therefore, in order to maximize the benefits, the changes require coordination and detailed planning of the entire process prior to its implementation.

Thus, at the time of introducing tax optimizations, you should consider taking a further step and reorganizing your supply chain to make it as effective as possible. What may be useful here are, inter alia, lean techniques which make it possible to eliminate unnecessary processes and improve other processes, and dedicated IT tools for supply chain management. Their use makes it possible to conduct complex simulations taking into account numerous variables and test their effect on the ultimate form of the chain without incurring any unnecessary costs. They may help better understand the interrelationships in the supply chain and the sensitivity of its elements, as well as identify bottlenecks in the supply chain. Therefore, they may be an excellent tool for assessing the potential and profitability of any changes made.

Overstretched production capacity of one of the companies is a frequent supply chain problem in the automotive industry and it disrupts the entire supply chain. How can data analytics help counter such situations?

### The Union Customs Code – upcoming changes

It is worth pointing out that, effective from 1 May 2016, entities involved in cross-border trade have been required to comply

**Warto zaznaczyć, iż począwszy od 1 maja 2016 r. podmioty dokonujące międzynarodowego obrotu towarami są zobowiązane do przestrzegania zasad i procedur wyznaczonych nowymi przepisami celnymi. Począwszy od tej daty wspólnotowe prawo celne w kształcie, jakim znamy je od lat przestało obowiązywać.**

*It is worth pointing out that, effective from 1 May 2016, entities involved in cross-border trade have been required to comply with the rules and procedures laid down in the new customs legislation. On that date, the community customs legislation as we had known for years, ceased to apply.*

with the rules and procedures laid down in the new customs legislation. On that date, the community customs legislation as we had known for years, ceased to apply. As a result of the changes introduced, both the Community Customs Code and the accompanying implementing provisions ceased to have effect. They were replaced by the Union Customs Code<sup>6</sup> and the accompanying implementing provisions. Therefore, since that date, entities involved in cross-border trade have been required to comply with the rules and procedures laid down in the new legislation.

The changes introduced by the Union Customs Code, due to their scope and nature, are going to affect operations of those involved in cross-border trade to the greatest extent.

<sup>6</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny (Dz. U. UE. L. z 2013 r. Nr 269, str. 1 z późn. zm.).  
Regulation of the European Parliament and of the Council (EU) No 952/2013 of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code (Official Journal of the EU L. of 2013, No. 269/1, as amended).

z dem, muszą zdać sobie sprawę ze skali wprowadzanych zmian, oraz ich wpływu na funkcjonowanie firmy. W tym celu, powinni oni dokonać w szczególności:

- identyfikacji realizowanych w firmie operacji importowych i eksportowych,
- inwentaryzacji posiadanych pozwoleń umożliwiających realizację tych operacji,
- analizy tego, co trzeba zmienić/zmodyfikować, aby dostosować posiadane pozwolenia do nowych przepisów.

Mimo, iż Unijny Kodeks Celny przewiduje szereg przepisów przejściowych to zdecydowanie warto działania te podjąć już teraz, aby nie dać się zaskoczyć nowym przepisom i przygotować swój łańcuch dostaw do zmian prawnych, które w sposób istotny mogą wpłynąć na jego koszty oraz bezpieczeństwo i szybkość przepływu towarów.

Michał Zwyrtek  
Starszy Menedżer

Piotr Kochanecki  
Konsultant

Businesses which intend to get through this period without customs problems must be aware of the scale of the changes and their effect on operations. Therefore, they should do the following in particular:

- Identify import and export operations of the company;
- Take inventory of the licences and permits held which support such operations;
- Analyse what needs to be changed/modified to bring the licences and permits held in line with the new provisions.

Although the Union Customs Code contains several temporary provisions, such measures are definitely worth taking now so as not to be surprised by the new provisions and prepare one's supply chain for the legal changes which may considerably affect its costs and the safety and speed of goods flow.

Michał Zwyrtek  
Senior Manager

Piotr Kochanecki  
Consultant



# pwc

PwC jest wiodącą organizacją świadczącą profesjonalne usługi doradcze. W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 208 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. W Polsce PwC jest obecna w 8 biurach regionalnych, zatrudniając ponad 2 000 osób.

W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do podmiotu lub podmiotów wchodzących w skład sieci PwC, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Poznaj szczegóły na [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure).

Dedykowany zespół dla branży motoryzacyjnej to grupa ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie doradztwa strategicznego i operacyjnego, transakcyjnego, prawnopodatkowego, technologicznego, zarządzania ryzykiem, w tym cyberbezpieczeństwem, jak również w zakresie audytu i doradztwa finansowo-księgowego.

PwC is a leading professional consulting services organization. At PwC, our purpose is to build trust in society and solve important problems. We're a network of firms in 157 countries with more than 208,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. Find out more and tell us what matters to you by visiting us at [www.pwc.pl](http://www.pwc.pl). In Poland PwC is present in 8 regional offices and employs over 2 000 people.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure).

A dedicated team for automotive industry is a group of experts with years of experience in the field of strategy and operation, transactions consulting, legal and tax services, technology consulting, risk management, including cybersecurity, as well as audit and assurance services

POMOC  
PUBLICZNA  
STATE AID

# POMOC PUBLICZNA STATE AID

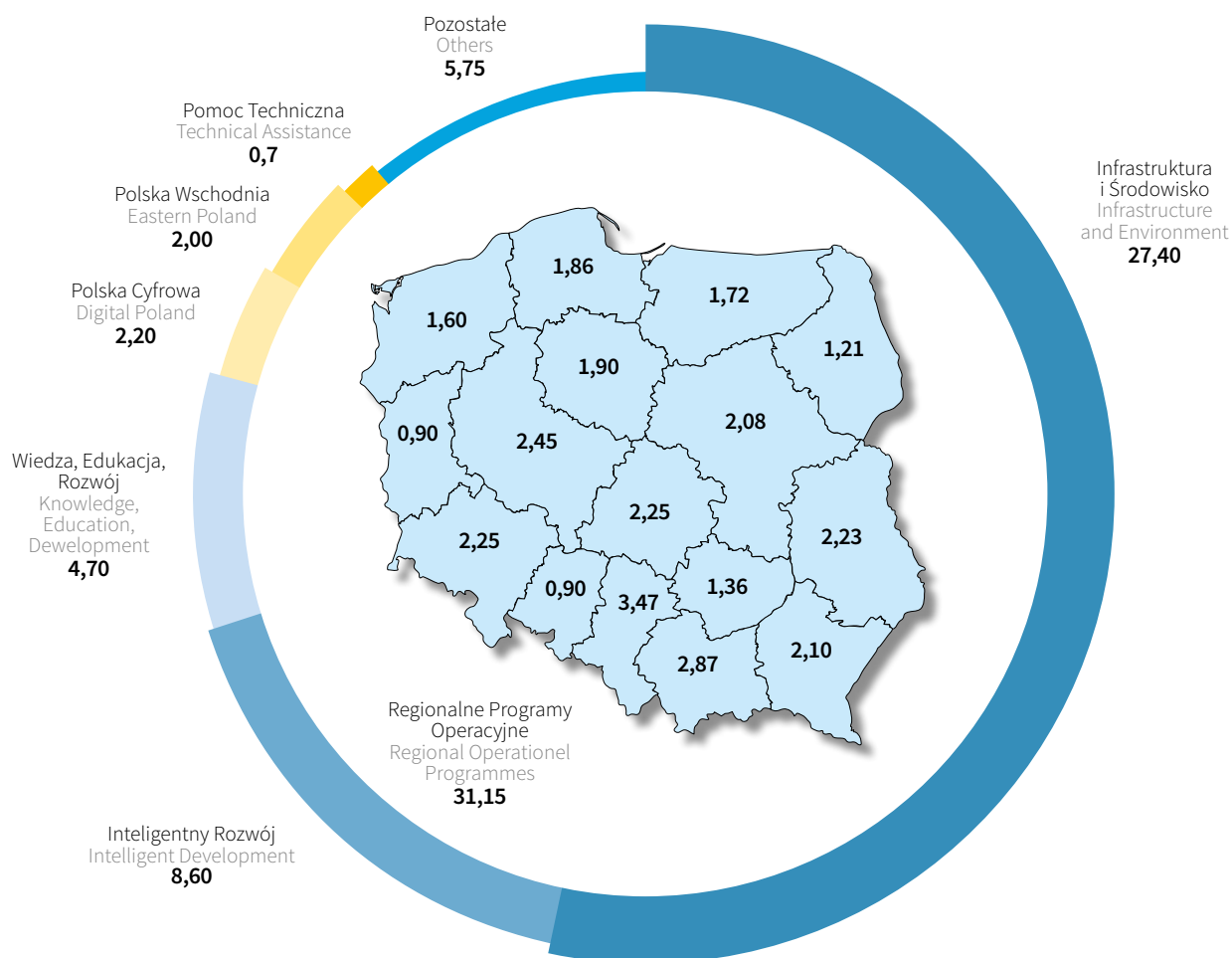
## POMOC PUBLICZNA W POLSCE

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.

## 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.

**Podział Funduszy Europejskich 2014-2020 [mld EUR]**  
The allocation of EU funds for 2014-2020 [in EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju  
Source: KPMG in Poland on the basis of Ministry of Infrastructure and Development data



Wsparcie będzie dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

Oprócz środków wskazanych powyżej, wsparcie oferowane jest także w ramach innych programów i działań, np.:

- ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R,
- zwolnienia podatkowe w specjalnych strefach ekonomicznych,
- program Horyzont 2020,
- programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- program ramowy na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstwa (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

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce. SSE to wydzielone administracyjnie obszary kraju, w których firmy mogą prowadzić działalność na preferencyjnych warunkach.

Pierwszą zaletą SSE jest fakt, że podmioty rozpoczynające działalność na ich terenie uzyskują wsparcie ze strony zarządzających strefą na wczesnym etapie projektu. Pozwala to przedsiębiorstwom na lokalizację działalności na odpowiednio przygotowanym terenie uzbrojonym w niezbędną infrastrukturę techniczną. Istnieje ponadto możliwość ubiegania się o rozszerzenie strefy, tak aby objęła nowe obszary stanowiące własność inwestora.

Kluczową zaletą wynikającą z prowadzenia działalności w SSE są ulgi podatkowe. Zwolnienie dotyczy przychodów z działalności prowadzonej na terenie SSE na podstawie zezwolenia SSE. Ulgi podatkowe w SSE stanowią pomoc publiczną zgodnie z ustawodawstwem krajowym i unijnym.

Kosztami kwalifikowanymi inwestycji mogą być koszty nabycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych lub dwuletnie koszty pracy nowozatrudnionych pracowników. Wsparcie może wynieść od 15% do 70% w zależności

Support will be 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 and the size of the enterprise.

In addition to the abovementioned sources, aid is also offered in other programmes, such as:

- R&D tax credit,
- Tax exemptions in special economic zones,
- Horizon 2020,
- 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

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, thus driving economic growth and helping create

new jobs. SEZs are best defined as administratively marked plots of territory where business activity may be conducted under preferential terms within the state aid framework.

The first advantage of selecting a SEZ as the destination for starting a new business undertaking is the support from each zone's managing entity at the early stage of the project. This allows the company to establish its business on a specifically prepared site with all infrastructure already in place. Alternatively, it is possible to apply for the extension of SEZ territory over new land owned by the investor.

The second and crucial merit to choosing SEZs is the benefit of tax relief. The exemption refers to income generated from business activity conducted within the SEZ territory on the basis of SEZ permit. Tax exemption in the SEZ constitutes state aid in accordance with national and EU legislation.

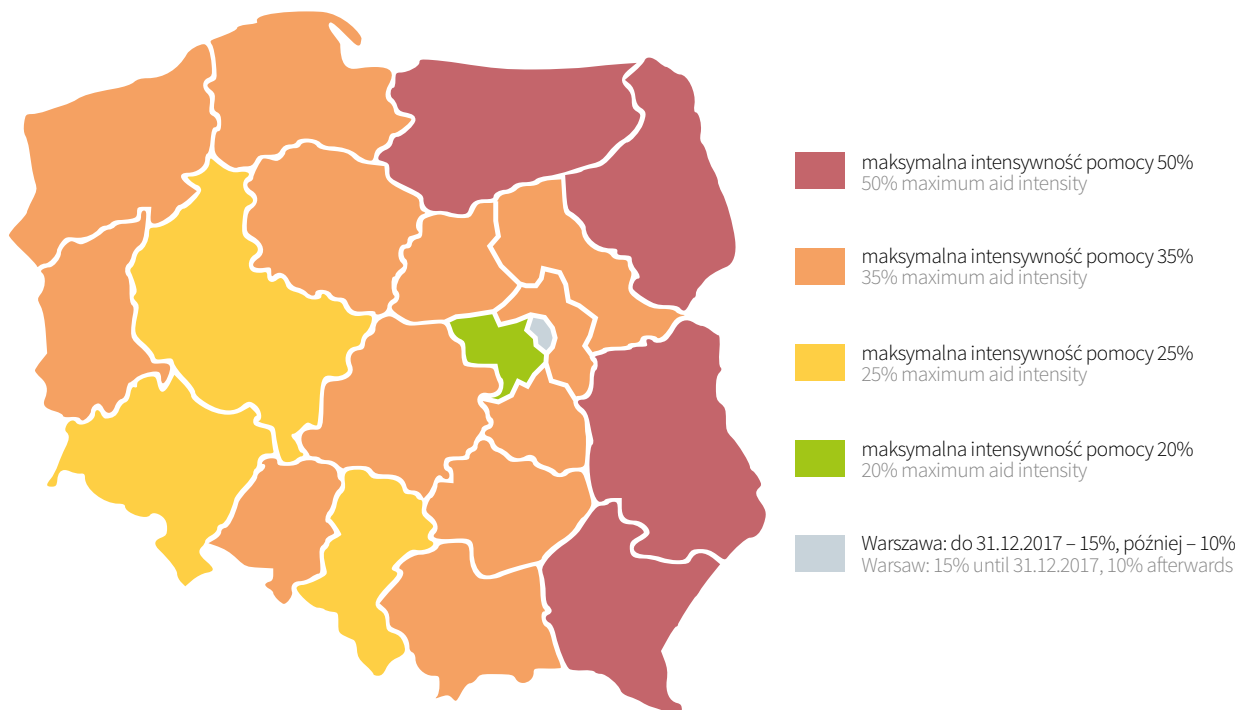
Eligible costs may be either the costs of acquisition of fixed assets and intangible assets or two-year' labor costs for newly created jobs. State aid intensity may range from 15% to 70%

**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.**

od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia poniższa mapa:

depending on the geographical area where the project is carried out and the size of the enterprise. Maximum state aid limits are illustrated on the map below:



Źródło: KPMG w Polsce  
Source: KPMG in Poland

Wskazane limity ulegają zwiększeniu o 10 punktów procentowych w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20 punktów procentowych w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw. 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.

Więcej na temat zwolnień podatkowych można przeczytać w następnym rozdziale.

### 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).

### Ulga technologiczna

Przedsiębiorcy, którzy w 2015 r. (lub wcześniej) zainwestowali w nowe technologie mogą jeszcze skorzystać z tzw. ulgi technologicznej, dającej możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania do 50% wydatków poniesionych na nabycie nowej technologii. Przez nową technologię rozumie się wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych

The above limits are increased by 10 percentage points in case of medium sized enterprises and by 20 percentage points in case of micro and small enterprises.

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.

More information on tax exemptions in SEZs is provided in the following chapter.

### 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).

### Technological tax relief

Entrepreneurs who in 2015 (or earlier) invested in new technologies may benefit from so-called technological tax relief allowing for the deduction from the tax base up to 50% of the expenditure incurred for the purchase of new technology. New technology is defined as technology in the form of industrial property rights, research and development services or unpatented technical knowledge that enables the production of new or significantly improved goods, processes

(WNiP). Mogą to być prawa do programów komputerowych, licencje, prawa z patentu, prawa z wzoru użytkowego, know-how, wyniki prac B+R. Technologia ta powinna umożliwiać wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i nie powinna być stosowana na świecie przez okres dłuższy niż 5 lat. Prawo do ulgi nie przysługuje podatnikowi, jeżeli w roku podatkowym lub w roku poprzedzającym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia.

## 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 dane przedsiębiorstwo lub nabyte od innych podmiotów. Maksymalne wsparcie wynosi 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro.

Przedsiębiorcy mogą ubiegać się także o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie jest udzielane na realizację projektów obejmujących wydajne wykorzystywanie zasobów (np. inwestycje dzięki którym zmniejszy się zużycie surowców do produkcji), tworzenie gospodarki efektywnie korzystającej z energii (np. wymiana starych linii produkcyjnych na nowe, zużywające mniej energii), zmniejszanie emisji (np. modernizacja kotłowni) oraz korzystanie z odnawialnych źródeł energii.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane są do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym. Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

Chcąc realizować projekt przy wsparciu funduszy publicznych należy pamiętać o monitorowaniu terminów naborów w ramach poszczególnych programów/działań. Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku są kilka razy aktualizowane.

or services and has not been in use in the world for more than 5 years.

Taxpayers are not eligible for the deductions if they conducted their business within an SEZ territory on the basis of SEZ permit during the tax year or the preceding year.

## BUSINESS OPERATION PHASE

### Grants

During the operational phase it is possible to apply for support for ongoing business activities. Incentives are available among others for research & development, innovation, energy and environmental protection.

With regard to R&D, activities directed at producing new or improved products, technologies or services that usually conclude with the creation of a prototype, plan or design will be eligible for funding in the form of grants and repayable instruments from national as well as regional operational programmes.

Innovation is understood as the the implementation of new or significantly improved products, processes, marketing or organizational methods in business practice. This includes products, processes and methods that the company is the first to develop and those that have been adopted from other companies or organizations. Depending on the size of the company,

the level of support reaches up to 65% of eligible costs for large enterprises, 75% of eligible costs for medium-sized enterprises and 80% of eligible costs for small and micro enterprises.

Businesses can also apply for the co-financing of investment projects promoting clean energy, energy efficiency and environmental actions, both at the energy production/distribution stages and in manufacturing processes (e.g. investments leading to reduction of consumption of raw materials). Support is addressed to projects involving the efficient use of resources (e.g. replacement of old production lines with new ones,), creating an energy-efficient economy, reducing emissions (e.g. modernization of heat sources) and renewable energy sources (RES).

Small and medium enterprises (SMEs) are provided with specific support instruments. Recognizing their particular significance for building sustainable economic growth, programmes were designed to facilitate the implementation of innovative technologies by such entities, encourage cooperation between business and science and implement environmental solutions. When planning the project co-financed with public funds it is important to monitor the dates of calls within certain programmes/measures. The schedules are dynamic and can be updated during the year.

**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.**

**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.**

## 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 wynosi:

- 30 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 20 proc. (MŚP) lub 10 proc. (duże przedsiębiorstwa) innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (w tym odpisów amortyzacyjnych).

Od 2017 roku planowane jest zwiększenie ulgi nawet do 50%. 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.

Ulga nie przysługuje podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej.

## 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 ciężących na beneficjencie, które wynikają m.in. z zawartej umowy o dofinansowanie oraz prawa wspólnotowego i krajowego. Po pierwsze, każdy beneficjent, który pozyskał wsparcie, powinien od początku prowadzić wyodrębnioną ewidencję księgową dla realizowanego projektu. Przedstawiane do wsparcia dokumenty księgowe powinny być odpowiednio opisane i zawierać potwierdzenie dokonania płatności. Wyodrębniona ewidencja księgowa powinna być prowadzona już po złożeniu wniosku o dofinansowanie, a nie dopiero w momencie uzyskania informacji o otrzymaniu dotacji czy od momentu podpisania umowy o dofinansowanie.

Warto również wyznaczyć w przedsiębiorstwie jedną osobę, która będzie się zajmować rozliczaniem projektu. Osoba taka powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pra-

## R&D tax credit

From 1st January 2016, businesses have the opportunity to benefit from new tax reliefs for carrying out R&D activities.

The bonus is in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of:

- 30 per cent of salaries of employees engaged in research and development activities,
- 20 per cent (SME) or 10 per cent (large enterprises) of other related expenses on research and development activities (including depreciation).

From 2017 it is planned to increase the amount of relief up to 50%.

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.

The relief will not apply to taxpayers running their activity in SEZ territory on the basis of SEZ permit during.

## PRACTICAL GUIDELINES FOR FINANCIAL CLEARING OF EU- FUNDED PROJECTS

Beneficiaries of state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid. The correct settlement of the aid determines not only the payment of the grant, but also the fulfillment of the obligations imposed by the grant agreement and EU and national regulations. Firstly, a beneficiary who has acquired funding should

**Otrzymując wsparcie na realizację projektu, przedsiębiorcy często nie przywiązują wystarczającej uwagi do obowiązków związanych z rozliczeniem otrzymanych środków.**

**Beneficiaries of state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid.**

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

owników 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 Rozwoju. W przypadku zamówień przekraczających próg 209 tys. EUR, zapytanie ofertowe powinno być także opublikowane w Dzienniku Urzędowym UE.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanym osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

## KONTROLE ZWIĄZANE Z OTRZYMANIEM DOTACJI Z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje prawne, niespójna praktyka kontrolerów oraz zaniedbania beneficjentów powodują powstawanie zastrzeżeń kontrolerów, co może skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania. Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie realizacji projektu, jak również w okresie jego trwałości tj. w okresie 5 lat po zakończeniu jego realizacji (3 lat w przypadku MŚP). Do kontroli uprawnione są m.in. następujące podmioty:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Rozwoju, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo 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 po-

and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees.

Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures. Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. Consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries on the page indicated by the Minister of Development. If the value of the contract exceeds EUR 209 000, an inquiry should also be published in the Official Journal of the European Union.

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary (personally or financially).

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement.

Our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

## AUDITS RELATED TO RECEIVED EU GRANTS

All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds. The objective of the audit is to check whether the project is implemented in accordance with the financial agreement and state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. Changing and often unclear regulations, inconsistent practices of controlling of-

**Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego.**

**All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds.**

ficers and negligence of beneficiaries generate reservations of controlling officers which, in turn, may result in reimbursement of the grant. Audits may be carried out both, during the project implementation, as well as during its sustainability period – 5 years after its completion (3 years for SMEs). Several institutions are entitled to perform the inspection, including:

- implementing authorities (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, Ministry of Development, National Centre for Research and Development),
- managing authorities (Ministry of Development),
- paying authority (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, the Supreme Chamber of Control, European Commission.



winien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu). W przypadku wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych, w skrajnych przypadkach zastosowane mogą być także konsekwencje karne.

## PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych. Wśród zwolnień tych największe znaczenie mają zwolnienie z podatku dochodowego oraz z podatku od nieruchomości. Dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej (dalej: SSE) są wolne od podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych na podstawie zezwolenia.

Zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju za 2015 r. branża motoryzacyjna jest wiodącym sektorem w 4 z 14 stref funkcjonujących w Polsce. Do stref tych zaliczane są katowicka SSE, kostrzyńsko-słubicka SSE, legnicka SSE oraz wałbrzyska SSE.

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, pięć pierwszych należy do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa ośmiu spośród piętnastu wiodących inwestorów. Wszyscy najwięksi inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in. z USA, Japonii, Szwajcarii, Holandii, Niemiec, i Belgii. Mimo to, biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału, polscy inwestorzy mają niewielką przewagę nad pozostałymi – łącznie wartość ich wydatków stanowi prawie 20% zainwestowanych w strefach środków. Ponad 26,5% łącznych nakładów inwestycyjnych na terytorium SSE zostało poniesionych przez przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej (na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju).

Within audits, controlling officers check invoices, tender documents, bids etc. During the audit the entrepreneur should prepare all the necessary documents including application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with state aid requirements, project implementation documentation is incomplete (e.g. missing purchase invoices), lack of information about obtaining EU support (e.g. information board), non-fulfillment of project goals and ratios (e.g. number of jobs created) and start the project before submitting an application. Those errors mostly result from the lack of appropriate procedures in accounting and controlling at the beginning of the project and the lack of training of the staff responsible for project settlement (not only accounting staff but also people working in controlling, procurement, technical and marketing departments). In case breaches are detected, the most serious consequence is termination of the financial agreement, which means that the beneficiary must repay grant with interest. In extreme cases penal consequences may be used.

## BUSINESS ACTIVITY ON THE TERRITORY OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within automotive industry, in the form of tax exemptions. The most important exemptions are the income tax exemption and property tax exemption. Income from business activity conducted within the territory of Special Economic Zones (hereinafter: SEZ) is subject to tax exempt.

According to Ministry of Development's data for 2015, the automotive industry is the leading sector in 4 out of 14 SEZs in

**Dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej (dalej: SSE) są wolne od podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych na podstawie zezwolenia.**

**Income from business activity conducted within the territory of Special Economic Zones (hereinafter: SEZ) is subject to tax exempt.**

Poland. These zones include: Katowice SEZ, Kostrzyn-Słubice SEZ, Legnica SEZ and Wałbrzych SEZ.

Among the fifteen largest entrepreneurs conducting business activity within the territory of SEZs, the top five belong to the automotive industry. Altogether, eight out of fifteen leading investors operate in the automotive industry. All major investors are companies with foreign capital, among others from the USA, Japan, Switzerland, the Netherlands, Germany and Belgium. Nevertheless, taking into account the country of origin of the capital, Polish investors have a slight advantage over the others – in total the amount of their expenses is almost 20% of funds invested in SEZs. Over 26,5% of total investment expenditures



Moment rozpoczęcia korzystania ze zwolnienia uzależniony jest od tego czy mamy do czynienia z inwestycją typu „greenfield” czy „brownfield”. W przypadku inwestycji typu „greenfield” (mającej na celu stworzenie nowego przedsiębiorstwa) zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje od miesiąca, w którym przedsiębiorca poniósł wydatki inwestycyjne, a w przypadku inwestycji typu „brownfield” (inwestycja na bazie istniejącego już przedsiębiorstwa), od miesiąca następującego po miesiącu, w którym poniesione zostały wydatki inwestycyjne i osiągnięty został poziom zatrudnienia określony w zezwoleniu. Zwolnienie przysługuje w okresie od dnia uzyskania zezwolenia aż do wyczerpania dopuszczalnej pomocy regionalnej.

Zezwolenia udziela Ministerstwo Rozwoju. W praktyce uprawnienie to zostało przekazane podmiotom zarządzającym strefami. Udzielenie zezwolenia następuje po przeprowadzeniu procedury przetargu lub rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia umieszczonego w prasie ogólnokrajowej oraz na stronie internetowej konkretnej SSE. Przedsiębiorcy zainteresowani uzyskaniem zezwolenia składają ofertę na zakup gruntu wraz z opisem planowanej inwestycji. W przypadku inwestorów, którzy posiadają grunty, składana jest jedynie oferta opisująca planowaną inwestycję. Do oferty należy załączyć biznes plan, który powinien zawierać m.in. opis profilu działalności przedsiębiorcy, charakter i opis inwestycji (w tym wielkość nakładów oraz planowaną wysokość zatrudnienia), harmonogram realizacji projektu oraz dokumenty potwierdzające możliwość sfinansowania projektu. Dokumentami potwierdzającymi możliwość sfinansowania projektu mogą być np. sprawozdanie finansowe (jeżeli inwestycja będzie sfinansowana ze środków własnych inwestora) lub promesa przyznania kredytu z banku (w razie sfinansowania inwestycji za pomocą kredytu bankowego). Ponadto w biznesplanie powinny być ujęte założenia i ocena finansowa przedsięwzięcia, w tym prognozy finansowe oraz analiza finansowa wskaźników opłacalności projektu.

Podmiot zarządzający strefą dokonuje oceny złożonych ofert biorąc pod uwagę w szczególności rodzaj działalności przedsiębiorcy oraz charakter planowanego przedsięwzięcia, wpływ inwestycji na tworzenie i modernizację infrastruktury na terenie strefy oraz zgodność z celami rozwoju strefy. Zezwolenie określa przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki korzystania ze zwolnienia, dotyczące w szczególności:

- zatrudnienia określonej liczby pracowników przy prowadzeniu działalności na terenie SSE przez określony czas,
- minimalnej i maksymalnej wartości wydatków inwestycyjnych, które przedsiębiorca zobowiązany jest ponieść na terenie strefy w określonym czasie,
- terminu zakończenia inwestycji,
- wymagań związanych z prowadzeniem inwestycji na gruntach prywatnych (niebędących własnością państwowych osób prawnych lub SSE).

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 ze-

within the territory of SEZs was incurred by enterprises from the automotive sector (based on Ministry of Development's data).

The initial moment of applying for tax exemption depends on whether the project is a “greenfield” or “brownfield” investment. In the case of a “greenfield” investment tax exemption is applicable from the month of incurring qualified expenditures and in the case of a “brownfield” investment, from the month following the month all qualified expenditures were incurred and the level of employment was achieved. The exemption is applicable from the date of obtaining the permit until the run out of the public aid.

The Ministry of Economic Development grants the permits, however, in practice the entities managing the SEZ are authorized by the Ministry to issue them. The procedure follows a tender or negotiations based on a public invitation in newspapers and on the website of the SEZ. Entrepreneurs interested in obtaining a permit must submit an offer for the purchase of land with a description of the planned investment. In the case of investors already possessing the land, only a description of the planned investment is required. A business plan must be attached to the offer. It should include, among others, the profile of the entrepreneur, the type and a description of the investment (including the amount of expenditure and planned employment), a project schedule and documents proving the feasibility of the project. Exemplary documents confirming the financial feasibility of the investment may be financial statements (if the investment is to be financed from the investor's own sources) or a promise to grant a loan from the bank (if the investment is to be financed by a bank loan). Additionally, the business plan should include presumptions and financial evaluation of the project, including financial forecasts and an analysis of the profitability indices.

The entity managing the SEZ will examine the offers taking into consideration the activity of the entrepreneur and type of the investment, the impact of the investment on the creation and modernization of the infrastructure in the area of the SEZ and compliance with the zone's development targets. The permit defines the scope of business activity and the conditions to benefit from tax exemption relating in particular to:

- the employment of a certain number of employees in conducting business activity within the territory of the SEZ,
- the minimum and maximum value of investment expenditure, which the entrepreneur is obliged to incur within the territory of the SEZ in a given period of time,
- the date of the investment completion,
- requirements relating to business activity to be run on private lands (lands which are not owned by state legal persons or the SEZ).

The amount of public aid in the form of tax exemption cannot exceed the limit specified as the ratio of qualified expenditure 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 the SEZ from the date of obtaining the permit until the date of permit expiry. The amount of investment costs shall not be less than

zwolenia 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.

Przepisy nie określają maksymalnej wartości tych wydatków. 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 podlegające

go likwidacji, a także inwestycje związane z dywersyfikacją produkcji (np. poprzez wprowadzenie nowych produktów lub zmianę 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) 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 dla poszczególnych obszarów przedstawia mapa na stronie 136.

Wskazany limit może być zwiększony o 10% w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20% w przypadku małych przedsiębiorstw. W przypadku inwestycji mającej charakter tzw.

EUR 100 000. The euro exchange rate is established based on the NBP exchange rate from the day of obtaining the permit.

The law does not specify the maximum value of these expenditures. The amount of 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

**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.**

**The amount of investment costs shall not be less than EUR 100 000. The euro exchange rate is established based on the NBP exchange rate from the day of obtaining the permit.**

modifying the production process). In the case of new investment the entrepreneur must make a financial contribution of at least 25% of the total qualified costs. The cost of employment includes gross 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 the case of small and medium 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 the case of large entrepreneurs) or 3 years (in the case of small and medium 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 public aid is not dependent on the kind of business activity, but on the type of entrepreneur: small (entrepreneurs with less than 50 employees and an annual turnover or total annual balance of less than EUR 10 million), medium (entrepreneurs with less than 250 employees and an annual turnover of less than EUR 50 million or a total annual balance of less than EUR 43 million) or large (other entrepreneurs). The maximum aid intensity levels for particular regions are presented on the map on page 136.

The maximum intensity may be increased by 10% for medium entrepreneurs and 20% for small entrepreneurs. In the case of big investment projects, i.e. valued above EUR 50 million, the maximum amount of public aid is subject to ad-

dużego projektu inwestycyjnego, którego wartość przekracza 50 mln euro, maksymalna wysokość dostępnej pomocy publicznej podlega dodatkowym ograniczeniom. Udzielone zezwolenie może zostać zmienione przez ministra gospodarki 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 Rozwoju może także cofnąć zezwolenie lub ograniczyć prawo do prowadzenia działalności na jego podstawie w zakresie przedmiotu działalności przedsiębiorcy lub zakresu tej działalności. Od stycznia 2015 r. istnieje także możliwość stwierdzenia przez Ministra Rozwoju wygaśnięcia zezwolenia na wniosek przedsiębiorcy, który nie korzysta z pomocy publicznej udzielonej na podstawie zezwolenia lub przedsiębiorcy, który korzystał 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.

Z początkiem lutego 2015 r. nastąpiło zwiększenie maksymalnego obszaru wielkości SSE z 20 do 25 tys. hektarów. Nieco wcześniej, w styczniu 2015 roku nowelizacja ustawy o SSE wprowadziła zmiany m.in. w przepisach regulujących działalność podmiotów zarządzających strefami mające na celu zwiększenie atrakcyjności SSE. Podmioty zarządzające SSE zostały zobowiązane do promowania tworzenia klastrów (np. przemysłu motoryzacyjnego), a także współpracy ze szkołami średnimi i uniwersytetami. Tym samym aktem prawnym dla przedsiębiorców działających w strefach i korzystających z pomocy publicznej w postaci zwolnień podatkowych został określony termin dla przedawnienia roszczeń związanych z udzieloną pomocą publiczną – roszczenia te przedawniają się z upływem 10 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym przedsiębiorca skorzystał z tej pomocy. W związku z powyższym przedsiębiorcy zostali zobowiązani do przechowywania odpowiedniej dokumentacji księgowej i podatkowej przez ten sam okres. Styczniowa nowelizacja wprowadziła także obowiązek zwrotu wykorzystanej pomocy publicznej w przypadku cofnięcia zezwolenia na działalność w SSE, a także uniemożliwia uzyskanie nowego zezwolenia do czasu zwrotu kwoty pomocy publicznej. Samo zezwolenie na działalność w SSE pozwalające korzystać ze zwolnienia podatkowego w podatku dochodowym można uzyskać tylko w drodze przetargu ogłoszonego przez zarządcę SSE lub rokowań.

Natomiast od 1 lipca 2014 r., w związku ze zmianami wytycznych ws. regionalnej pomocy publicznej, obowiązują mniej korzystne i bardziej restrykcyjne przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej na terenie SSE. Dotyczy to przede wszystkim maksymalnej wysokości pomocy publicznej, którą inwestor może otrzymać na poszczególnych obszarach

ditional limitations. The permit may be amended by the Ministry of Economy on the entrepreneur's motion. The Ministry of Economy may also declare on the entrepreneur's motion the expiration of the 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, the amendment cannot concern the fulfilment of the requirements in the scope of investments implemented on private lands. The motion for the permit amendment in the abovementioned scope may be submitted only by the entrepreneurs who obtained the

**Samo zezwolenie na działalność w SSE pozwalające korzystać ze zwolnienia podatkowego w podatku dochodowym można uzyskać tylko w drodze przetargu ogłoszonego przez zarządcę SSE lub rokowań.**

**The permit can be obtained only as the result of a public tender or public negotiations.**

permit on 4th August 2008 and afterwards. The Ministry of Economic Development may also cancel the permit or limit the right to conduct business activity on the base of permit in the scope of the entrepreneur's business activity. There is also the possibility for the Ministry of Economic Development to consider the expiration of permit on the entrepreneur's motion for an entrepreneur who has never benefited from public aid determined in this permit or an entrepreneur 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 the functioning of SEZs from January 2015.

The increase of zones area limit from 20 000 up to 25 000 hectares was made at the beginning of February 2015. Earlier this year (in January 2015) the amendment of the SEZ law introduced changes in regulations for the entities managing the SEZs. The entity managing a SEZ is obliged to promote the creation of clusters (e.g. the automotive industry cluster) and it is obliged to cooperate with high schools and universities to enhance the attractiveness of the SEZ. The January amendment of the SEZ law set a 10-year-limitation-period for state claims against entrepreneurs who conduct business activity in SEZs and benefit from public aid (tax exemption) determined in the permit. The 10-year-limitation-period is calculated from the end of the year when 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. This amendment also implemented the obligation to return the used amount of the public aid in case when the permit is withdrawn. Moreover, the withdrawn permit prevents the obtaining of a new permit until the used amount of public aid will be returned. The permit can be obtained only as the result of a public tender or public negotiations.

The new regional aid guidelines, which entered into force from 1st July 2014, are less favourable and more stringent for conducting business activity within the territory of SEZ. This con-

kraju. Zaostrzono również warunki rozszerzenia zezwolenia na istniejące zakłady – obecnie jest to możliwe wyłącznie wtedy, gdy wzrośnie produkcja już istniejącego zakładu.

Oprócz zmian w maksymalnej wysokości przyznanej pomocy publicznej, zmieniły się także zasady jej udzielania. Na korzystniejsze warunki prowadzenia działalności na terenie SSE mogą liczyć przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto większy nacisk został położony na innowacyjne projekty, przez co należy rozumieć inwestycje zorientowane na badania i nowoczesne technologie.

Warto zaznaczyć, że inwestorzy jednak już wcześniej chętnie inwestowali w badania naukowe i nowe technologie zwiększające jakość i efektywność produkcji.

Wprowadzone zmiany nie powinny więc negatywnie oddziaływać zarówno na obecne, jak i przyszłe inwestycje.

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 tzw. 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 dzień uzyskania zezwolenia strefowego. Formuła obliczenia wskaźnika dyskontowego dla danego miesiąca wygląda następująco:

$wskaźnik\_dyskonta = (1+r_1/12) * (1+r_2/12) * (1+r_3/12) * … * (1+r_n/12)$   
gdzie poszczególne symbole oznaczają:

$n$  – kolejny miesiąc od miesiąca uzyskania zezwolenia do miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub otrzymano pomoc,  
 $r_1 … r_n$  – 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.

$$wartość\_zdyskontowana = \frac{wartość\_przypisana\_do\_miesiąca}{wskaźnik\_dyskonta}$$

$$disciunted\_value = \frac{expenditures\_public\_aid\_value\_in\_a\_given\_month}{disciunted\_value=discount\_rate}$$

cerns mainly the limit of public aid available for investors in particular areas of Poland and the rules of granting public aid. The conditions which allow to expand existing permits for already operating plants was tightened up – at present, it is possible only if the level of production of the existing plant will be growing. More favourable conditions of conducting business activity within the territory of SEZ are reserved for small and medium-sized entrepreneurs. Furthermore, public aid is concentrated on innovative projects which should be focused on research and new technologies.

It should be emphasized that entrepreneurs invested willingly in research and new technologies to increase quality and effi-

### **Pomoc regionalna z tytułu prowadzenia działalności na terenie SSE może być także przyznana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości.**

#### **Public aid for conducting business activity on SEZ territory may be granted also in the form of property tax exemption.**

ciency of the production before 1st July 2014. Consequently, these changes should not impact negatively on current and future investments.

Public aid for conducting business activity on 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 a case, the entrepreneur must declare to the tax authority his or her 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:

$$discount\_rate = (1+r_1/12) * (1+r_2/12) * (1+r_3/12) * … * (1+r_n/12)$$

$n$  – next month from the date of obtaining permit until the month of incurring the expense or granting public aid,  
 $r_1 … r_n$  – 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 the assistance was granted. The day of obtaining the 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.



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.

W ostatnich latach trwały dyskusje nad przyszłością SSE w Polsce. Ich przeciwnicy wskazywali na negatywny wpływ SSE 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 – przeciwnie, SSE działają na obszarze prawie wszystkich krajów członkowskich od lat 80. i 90. XX wieku. Samo prawo wspólnotowe przewiduje możliwość dofinansowywania przedsiębiorców przez państwa członkowskie, co ma swoje ekonomiczne uzasadnienie i znajduje potwierdzenie w bogatym orzecznictwie.

Ostatecznie polski rząd zdecydował o przedłużeniu istnienia SSE do końca 2026 r. Warto zauważyć, że w okresie, kiedy przyszłość SSE stała pod znakiem zapytania zaobserwowano spadek inwestycji realizowanych na ich obszarze. Z kolei po zapadnięciu decyzji, że SSE będą funkcjonować do 2026 r. inwestorzy ponownie zaczęli przygotowywać oraz realizować nowe projekty na ich terenie. Świadczy to o tym, że istnienie SSE ma swój głęboki sens i stanowi ważny element polityki gospodarczej Polski.

Należy zaznaczyć, że to właśnie preferencyjne warunki gwarantowane przez SSE są jednym z decydujących dla inwestorów czynników, które wpływają na ich decyzję o ulokowaniu swojego kapitału w Polsce. Warto podkreślić, że inwestycja w SSE gwarantuje rozwój nie tylko samemu przedsiębiorcy, ale również wpływa na rozwój regionu oraz rozwój otoczenia biznesu. Rozwój regionalny jest wynikiem przeniesienia działalności przez przedsiębiorców na tereny SSE. Przedsiębiorcy (często z zagranicznym kapitałem) nie poprzestają na prowadzeniu działalności na podstawie jednego zezwolenia. Często zdarza się, że mają kilka zezwoleń na różne rodzaje działalności. Poziom ich inwestycji powoduje, że pozostają oni na terytorium SSE także po wyczerpaniu przyznanej pomocy publicznej tj. po wygaśnięciu zezwolenia.

Na istnienie SSE pozytywnie reaguje także otoczenie biznesu. SSE w sposób bezpośredni przyczyniają się do zmniejszenia poziomu bezrobocia. Zwiększenie liczby miejsc pracy gwarantuje po pierwsze przedsiębiorca rozpoczynający działalność w SSE, gdyż jednym z warunków przyznania zwolnienia z podatku dochodowego jest określony poziom zatrudnienia. Po drugie, kontrahenci przedsiębiorcy strefowego, którzy w wyniku nawiązania z nim współpracy zwiększają zatrudnienie w swoich firmach. Na jedno miejsce pracy utworzone w związku z prowadzeniem działalności w SSE przypadają średnio trzy

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 the limit of public funding or until the moment the SEZ ceases to exist.

In the last years, there were many discussions focused on

**Należy zaznaczyć, że to właśnie preferencyjne warunki gwarantowane przez SSE są jednym z decydujących dla inwestorów czynników, które wpływają na ich decyzję o ulokowaniu swojego kapitału w Polsce.**

**It should be pointed out that preferential conditions guaranteed by SEZs are one of the decisive factors for investors that affect their decision to locate capital in Poland.**

the future of SEZs in Poland. Their opponents pointed to the negative impact of SEZs 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, SEZs operate on the territory of almost all Member States since the 1980s and 1990s. European law itself provides the possibility of financial support by EU members for entrepreneurs on grounds of economic reasons and is confirmed by extensive case law.

Finally, the Polish government decided to extend the existence of the SEZs to the end of 2026. It is worth noting that at the time when the future of SEZ was questioned, there was a decrease of investments within the SEZs. On the other hand, after the government's decision that the SEZs will operate until the end of 2026, investors started again to prepare and implement new projects in the zones. The existence of SEZs has its profound meaning and is an important element of Polish economic policy.

It should be pointed out that preferential conditions guaranteed by SEZs are one of the decisive factors for investors that affect their decision to locate capital in Poland. It should be stressed that investment within the territory of SEZs ensures not only the development of the entrepreneur but also supports the development of the region and the business environment. The regional development results from the transfer of activities to SEZ areas by entrepreneurs. Entrepreneurs (especially with foreign capital) often have a number of permits for different kinds of activity. The level of their investment leads them to conduct business activity on the territory of SEZ also after using public aid i.e. after the permit expiration.

Business environment reacts positively to SEZ. SEZ are directly contributing to decrease of the level of unemployment.

miejsca pracy w podmiotach, które współpracują z przedsiębiorcą strefowym.

Warto zwrócić również uwagę na bardzo dogodny dla budżetu państwa sposób korzystania z pomocy publicznej, jakim jest zwolnienie z podatku dochodowego. Ze zwolnienia z podatku dochodowego mogą skorzystać tylko przedsiębiorstwa osiągające zyski z prowadzonej działalności gospodarczej. Brak tych zysków powoduje, że mimo funkcjonowania w strefie pomoc publiczna nie jest przyznawana. Warunek osiągnięcia zysku nie jest natomiast konieczny w przypadku pomocy publicznej przyznanej w formie dotacji.

Brak odpowiednich regulacji prawnych spowodował, że pomiędzy lipcem a listopadem 2014 r. nie wydawano zezwoleń na działalność w SSE. Wraz z wprowadzeniem odpowiednich przepisów dotyczących pomocy regionalnej i innych pomniejszych zmian w prawie, od stycznia 2015 r. SSE znów cieszą się zainteresowaniem inwestorów. Nagły wzrost wydawanych zezwoleń w I połowie 2014 roku był spowodowany brakiem pewności inwestorów co do wysokości limitów pomocy regionalnej obowiązujących od II połowy 2014 r. Jednak mimo obniżenia maksymalnych progów intensywności pomocy liczba wydawanych zezwoleń utrzymuje się na zbliżonym poziomie co w latach wcześniejszych.

Działalność SSE w Polsce bardzo pozytywnie wpłynęła nie tylko na rozwój regionów, w których się znajdują, oraz zmniejszenie lokalnego bezrobocia, ale także przyczyniła się do zwiększenia nakładów związanych z ochroną środowiska i napływu nowoczesnych technologii, co niewątpliwie było jedną z głównych przyczyn podjęcia decyzji o przedłużeniu ich funkcjonowania do końca 2026 r.

Increased and fixed number of workplaces which is one of the conditions for the income tax exemption is guaranteed by entrepreneur operating within SEZ. Also SEZ entrepreneur contracting partners increase their employment due to the cooperation. Per one workplace created by entrepreneurs in SEZs, on average three workplaces are created in cooperating entities.

It should be stressed that for the state, income tax exemption is also a very convenient manner of granting public aid. Only enterprises deriving profits from their business activity can take advantage of the income tax exemption. Lack of profits causes that in spite of functioning in a SEZ, public aid is not granted. In contrast, the condition of obtaining profit is not necessary in the case of public aid obtained in the form of a grant.

The lack of the appropriate law regulations caused that from July until the end of November 2014 no new permits were issued. After the introduction of appropriate provisions on public aid and other minor law changes in January 2015, the SEZs started to attract investors again. A sudden increase in the number of permits granted in the first half of 2014 resulted from investors' uncertainty regarding public aid limits that would come into force from the second half of 2014. However, despite the lowered level of maximum aid intensity, the number of permits issued remains similar to the level during the previous years.

The existence of SEZs has a significant positive not only the development of the regions in which they are located but also on environmental protection, which was probably one of the main reasons for the decision to extend their operating time until the end of 2026.



**KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 174 000 pracowników w 155 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 1 300 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie [kpmg.pl](http://kpmg.pl).**

**Wparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych. Więcej na stronie [kpmg.com/pl/motoryzacja](http://kpmg.com/pl/motoryzacja).**

**KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 155 countries and have 174,000 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 1,300 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at [kpmg.pl](http://kpmg.pl).**

**A team of professionals supports multinational and Polish automotive companies based on specialized knowledge and an understanding of the industry coupled with a set of technical skills focused on industry-specific issues faced by manufacturers of vehicles, automotive parts and accessories. Find out more at [kpmg.com/pl/en/industry/automotive](http://kpmg.com/pl/en/industry/automotive).**



## POMOC PUBLICZNA DLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO – ASPEKTY PRAWNE

### Pomoc publiczna w prawie UE

Wszelkie formy pomocy publicznej udzielanej przez państwa członkowskie UE, w tym formy dostępne w Polsce dla sektora motoryzacyjnego omawiane w dalszej części niniejszego rozdziału, podlegają kontroli Komisji Europejskiej wynikającej z Traktatu o Funkcjonowaniu UE (TFUE). TFUE wprowadza zasadę generalnego zakazu udzielania pomocy publicznej przez państwa członkowskie, chyba że zachodzi jeden z dopuszczalnych wyjątków. Wyjątki te precyzowane są przez Komisję Europejską w aktach niższego rzędu – Rozporządzeniu Proceduralnym<sup>1</sup> oraz szeregu wydawanych przez KE wytycznych.

Wyjątki, w ramach których pomoc udzielana jest sektorowi motoryzacyjnemu, to przede wszystkim regionalna pomoc inwestycyjna, pomoc na badania, rozwój i innowacje, a także w określonych przypadkach pomoc na ratowanie i restrukturyzację zagrożonych przedsiębiorstw. Najpopularniejszą z tych kategorii jest regionalna pomoc inwestycyjna, w ramach której funkcjonują w Polsce m. in. SSE oraz dotacje w ramach rządowego programu wsparcia inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki.

Rok 2015 był pierwszym rokiem funkcjonowania nowego unijnego systemu regulacji pomocy publicznej oraz nowej perspektywy finansowej funduszy UE, co istotnie zmodyfikowało otoczenie prawne, w jakim funkcjonują instrumenty wsparcia inwestycji sektora motoryzacyjnego.

### Pomoc publiczna – ogólne zasady kontroli

Zgodnie z TFUE, fundamentalną zasadą udzielania pomocy publicznej jest tzw. zasada „standstill”, zgodnie z którą niedopuszczalne jest udzielenie (wypłata) pomocy publicznej przed wyrażeniem na nią zgody przez KE. W rezultacie Państwo Członkowskie musi notyfikować pomoc do KE przed jej faktycznym udostępnieniem i uzyskać decyzję ją zatwierdzającą, chyba że pomoc ta udzielana jest w ramach tzw. wyłączenia od procedury notyfikacji. Wyłączenia te zostały uregulowane w Rozporządzeniu o wyłączeniach blokowych<sup>2</sup>.

## STATE AID FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY – LEGAL ASPECTS

### State aid in the EU law

All forms of the State aid granted by the EU Member States, including the forms available to the automotive industry in Poland, which are discussed further on, shall be subject to control of the European Commission resulting from the Treaty on the Functioning of the EU (TFEU). The TFEU introduces the principle of a general ban on granting the State aid by the Member States, unless one of the permitted exceptions occurs. These exceptions are defined by the European Commission in the lower ranking acts – the Procedural Regulation<sup>1</sup> and a number of guidelines issued by the EC.

The exceptions under which aid is granted to the automotive industry concern primarily regional investment aid, aid for research, development and innovation, as well as – in certain cases – the aid for rescuing and restructuring threatened companies. The most popular of these categories is the regional investment aid within the framework of which Special Economic Zones operate in Poland as well as grants under the Government program of support of investments of particular importance for the economy.

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 Regulation<sup>2</sup>.

**Rok 2015 był pierwszym rokiem funkcjonowania nowego unijnego systemu regulacji pomocy publicznej oraz nowej perspektywy finansowej funduszy UE, co istotnie zmodyfikowało otoczenie prawne, w jakim funkcjonują instrumenty wsparcia inwestycji sektora motoryzacyjnego.**

**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.**

<sup>1</sup> Rozporządzenie Rady (WE) 659/1999 ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 TWE, ostatnio zmienione Rozporządzeniem Rady nr 734/2013 z 22 lipca 2013 r.

Council Regulation (EC) 659/1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC TREATY as recently amended by Council Regulation 734/2013 of 22 July 2013.

<sup>2</sup> Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 651/2014 z 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, które od 1 lipca 2014 zastąpiło dotychczasowe Rozporządzenie Komisji (WE) 800/2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych).

Commission Regulation (EU) 651/2014 of 17 June 2014 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 107 and 108 of the Treaty, which replaced, effective from 1 July 2015, the previous Commission Regulation (EC) 800/2008 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty (General block exemption regulation).

Spośród głównych instrumentów wsparcia branży motoryzacyjnej dostępnych w Polsce, wyłączeniu spod obowiązku notyfikacji podlega m.in. pomoc udzielana w SSE czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości<sup>3</sup>. Do 2014 r. nie podlegał mu program wsparcia inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki – ma on z perspektywy prawa UE status tzw. pomocy ad hoc (tzn. udzielanej poza programami 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.

### **Modernizacja Pomocy Publicznej – nowe zasady oceny dla dużych projektów**

W maju 2012 r. KE ogłosiła projekt kompleksowej nowelizacji prawa UE dotyczącego pomocy publicznej. Ogólnym celem reformy miało być zwiększenie stopnia, w jakim pomoc przyczynia się do wzrostu, przy zminimalizowaniu wpływu na konkurencję. KE wskazała także, że zamierza przyspieszyć proces podejmowania decyzji, ale także wzmocnić kontrolę i egzekwowalność prawa w przypadkach, w których pomoc ma negatywny wpływ na rynek wewnętrzny UE.

Kompleksowa nowelizacja przepisów o pomocy publicznej weszła w życie w lipcu 2014 r. Najbardziej bezpośrednim jej efektem jest obniżenie limitów pomocy publicznej obowiązujących w pewnych regionach Polski. Wraz ze zbliżaniem się do unijnej średniej PKB na mieszkańca, większość Polski znalazła się w obszarze niższej intensywności pomocy publicznej. Władzom polskim udało się natomiast wynegocjować zróżnicowanie poziomu pomocy w województwie mazowieckim. Dotychczas, ze względu na efekt Warszawy i jednolite ustalanie poziomu pomocy na szczeblu województwa, mniej rozwinięte, rolnicze regiony Mazowsza uzyskiwały bardzo niskie limity pomocy. Obecnie, województwo mazowieckie podzielono dla celów pomocy na podregiony, wskutek czego podregiony ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski i warszawski wschodni, jako jedyne uzyskały wzrost intensywności pomocy do 35% kosztów kwalifikowalnych. W pozostałej części kraju limit pomocy uległ redukcji. Nowe poziomy pomocy prezentuje rys. 1.

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 or to (the majority) of local exemptions from the property tax<sup>3</sup>. Prior to 2014, it did not apply to the program of supporting investments of major importance for the economy – in terms of the EU law it has the status of the ad hoc aid (i.e. aid granted in addition to aid schemes). 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.

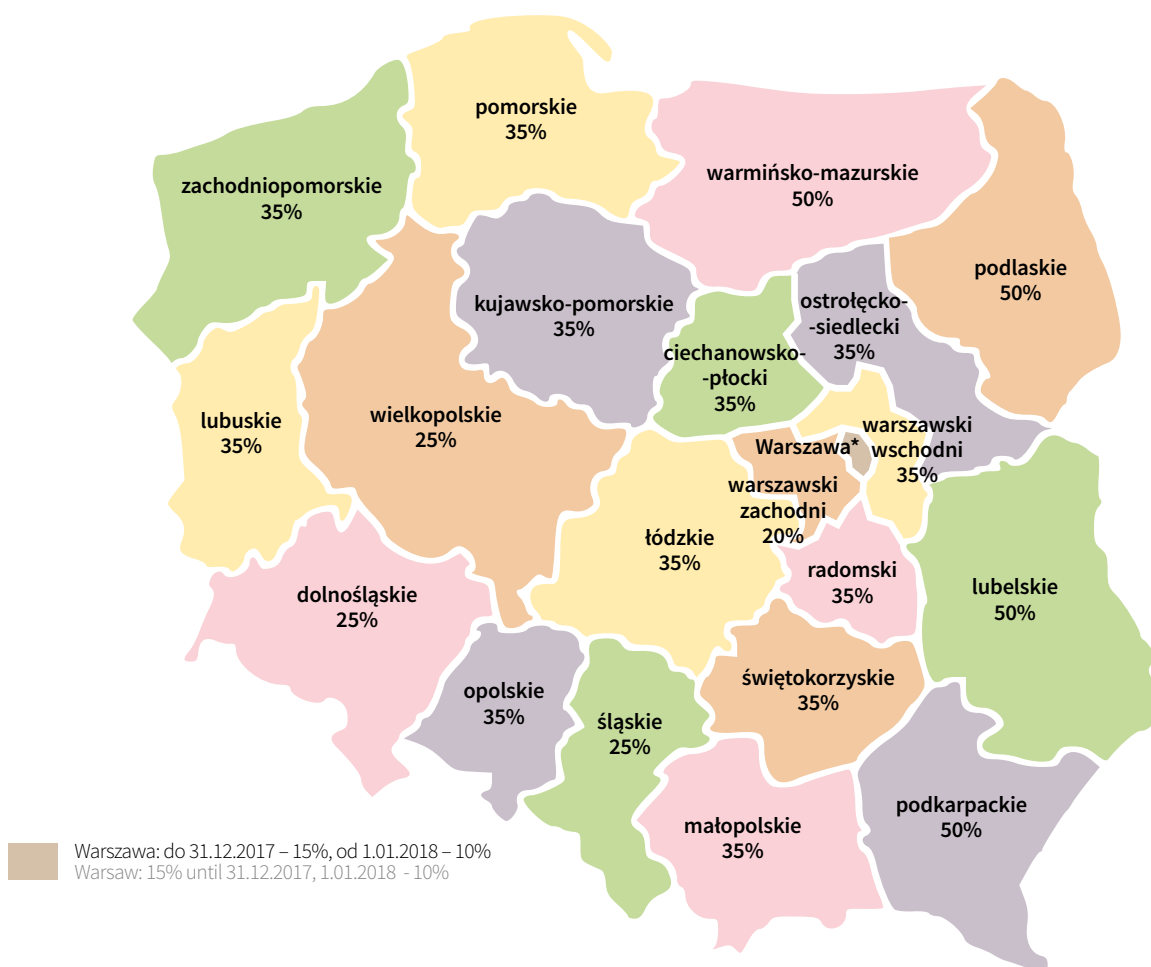
### **Modernisation of State aid – new rules for the assessment of large projects**

In May 2012 the EC announced a plan of a comprehensive overhaul of the EU State aid legislation. The general purpose of the reform was to increase the degree in which aid contributes to the growth, while at the same time minimising the aid's effect on the competition. The EC noted also that it intended to speed up the decision-making process, and to strengthen control and law enforcement in the cases when aid has an adverse effect on the EU internal market.

A full amendment to the State aid regulations came into force in July 2014. The most direct consequence of the amendment is the lowering of the state aid limits which are in force in certain regions of Poland. As the per capita GDP is nearing the EU average, the majority of Poland is now in the area of lower state aid intensity. The Polish authorities have, however, managed to negotiate a variation of the levels of state aid in the Mazowieckie Province. Previously, due to the Warsaw effect and the consistent setting of the level of state aid for the entire province, less developed, agricultural regions of the Mazowsze Region received very low limits of aid. Today, the Mazowieckie Province is divided, for the aid purposes, into sub-regions, as a result of which the ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski and warszawski wschodni sub-regions, were the only ones to have received an increase in the aid intensity to 35% of the eligible costs. In the rest of the country the limit of state aid was reduced. The new levels of aid are shown in diagram 1.

<sup>3</sup> Prawdopodobnie implementacja zwolnień z podatku od nieruchomości przez część gmin budzi wątpliwości i wymaga indywidualnej weryfikacji pod kątem zgodności z prawem UE.

The correctness of implementation of exemptions from the property tax by some municipalities is questionable and requires individual verification in terms of compliance with the EU law.



Rys. 1. Nowa mapa pomocy regionalnej. Źródło: ec.europa.eu  
 Diagram. 1. The new map of regional aid. Source: ec.europa.eu

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 dużych przedsiębiorcy mogą nadal otrzymywać pomoc inwestycyjną państwa również w celu rozbudowy istniejących fabryk. Warto zwrócić uwagę na fakt, że polska implementacja tej regulacji w zakresie Specjalnych Stref Ekonomicznych jest nieco bardziej restrykcyjna niż wymagają tego przepisy UE. W województwie mazowieckim wprowadzono zakaz udzielania nowych zezwoleń dla każdego przedsiębiorcy, który już prowadzi analogiczną działalność w regionie (a nie wyłącznie dla tych przedsiębiorców, którzy planują rozbudowę danej fabryki w regionie). 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,

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. It is worth noting the fact that Poland's implementation of this regulation with respect to Special Economic Zones is slightly more restrictive than required by the EU regulations. In the Mazowieckie Province a ban has been introduced on new permits for each enterprise which is already carrying on similar activity in the region (and not only for the enterprises which plan to expand a given factory within the region).

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,

- 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).

Jak wspomniano na wstępie, w Polskiej praktyce uproszczenie zasad dotyczących notyfikacji oznacza, że bez obowiązku uzyskania indywidualnej zgody KE, można będzie uzyskać wsparcie również w formie dotacji rządowych, w przypadku ponownego uruchomienia przez rząd tymczasowo zawieszono programu wsparcia dla inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej. Z perspektywy SSE oznacza to jednak także pewne niedogodności. Nowe rozporządzenie o SSE przygotowano jako program pomocowy w całości zgodny z tym rozporządzeniem, tzn. tak, by pomoc udzielana w SSE zawsze nie wymagała notyfikacji. W efekcie, zgodnie z treścią rozporządzenia nie ma teoretycznie możliwości uzyskania pomocy w formie zwolnienia podatkowego od kosztów przekraczających 100 mln EUR (czyli powyżej progu notyfikacji). Ministerstwo Rozwoju przewiduje możliwość udzielania wyższej pomocy w ramach SSE (nie tylko w przypadku łączenia pomocy w SSE z dotacjami rządowymi), jednak brzmienie przepisów o SSE wydaje się taką możliwość mocno ograniczać. Być może wykształci się w tym zakresie jednak praktyka wydawania zezwoleń dla dużych projektów.

Kolejną z istotnych zmian jest sformalizowanie przez KE wymogów dotyczących efektu zachęty. Dotychczas aspekt ten nie był szczegółowo weryfikowany przez państwa członkowskie, a wymogi dotyczące przedstawianych dokumentów i scenariuszy wskazujących na potrzebę uzyskania pomocy nie były szczegółowo określone.

Nowe przepisy wymagają, by, w szczególności w wypadku dużych projektów inwestycyjnych, organ udzielający pomocy zbadał, na podstawie dokumentów wewnętrznych inwestora potwierdzających jego proces decyzyjny, konieczność i proporcjonalność pomocy w jednym z dwóch scenariuszy:

- pomoc jest konieczna ze względu na to, że bez niej projekt nie byłby wystarczająco rentowny, aby zrealizować go w ogólności (tzw. scenariusz 1),
- pomoc jest konieczna w celu zlokalizowania inwestycji w danym miejscu, w porównaniu z inną lokalizacją, bowiem równoważy niższe koszty alternatywnej lokalizacji (tzw. scenariusz 2).

Co więcej, w przypadku dużych projektów, wymagających notyfikacji, regulacje UE nakładają obowiązek dodatkowego ograniczenia wartości pomocy. Dla tego rodzaju projektów, limitem pomocy nie będzie już jedynie intensywność pomocy obliczona wg degresywnej skali<sup>4</sup> – pomoc będzie musiała być ograniczona do:

- minimum niezbędnego do tego, by projekt stał się wystarczająco rentowny, aby był możliwy do zrealizowania (w scenariuszu 1),

- 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).

As mentioned in the beginning of this document, in Poland in practice the simplification of the notification rules means it will be possible, without having to obtain an individual permit from the EC, support also in the form of government grants, provided that this programme will be relaunched by the government. From the SEZ perspective this means, however, certain difficulties. The new SEZ regulation has been prepared as a support program which is entirely in conformity with this regulation, i.e. in such a way so that aid granted within SEZs never require a notification. In consequence, in line with the regulation, in theory it is impossible to obtain aid in the form of a tax break on costs in excess 100 mln EUR (i.e. above the notification threshold). The Ministry of Economic Development envisages an option where greater aid could be granted within SEZs (not only in the case of combining aid within SEZ with government grants), however, the wording of the SEZ regulations seems to significantly limit such an option. Perhaps a practice will be worked out in this respect where permits will be given to large projects.

Another important amendment is that the EC has formalised the requirements relating to the incentive effect. To date, this effect has not been verified in detail by EU Member States, and the requirements relating to the documents and scenarios submitted in order to demonstrate the need for aid, have not been specified in detail.

The new regulations require that, especially in the case of large investment projects the State aid granting authority investigate, on the basis of the investor's internal documents which document its decision-making process, the need for and proportionality of aid in one of the two following scenarios:

- the aid is necessary due to the fact that the project would not be profitable enough to implement it in general (the so-called scenario 1),
- the aid is necessary in order to locate the investment in a given location, compared to another location, as it compensates for the lower costs linked to the alternative location (the so-called scenario 2).

Furthermore, in the case of large projects requiring notification the EU regulations require an additional limit value. For this kind of projects, the limit for aid will no longer be only the intensity of the aid calculated according to the degressive scale<sup>4</sup> – such aid will have to be limited to:

- the minimum necessary to ensure that the project became profitable enough to be feasible (scenario 1),

<sup>4</sup>Skala ta polega na zastosowaniu pełnej intensywności pomocy jedynie do wysokości 50 mln EUR wydatków inwestycyjnych, połowy intensywności dla wydatków pomiędzy 50 i 100 mln EUR oraz 33% intensywności dla wydatków powyżej 100 mln EUR, przy czym ta ostatnia wartość stosowana jest wyłącznie dla projektów wymagających notyfikacji, natomiast dla projektów objętych wyłączeniem blokowym, intensywność powyżej 100 mln EUR jest zerowa. This scale means that the full intensity of aid is applied only up to 50 mln EUR of investment expenses, the 50% intensity is applied to expenses ranging between 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.

- 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).

Regulacja ta ma charakter rewolucyjny – dotychczas maksymalną wartość pomocy określała względnie jednoznaczna formuła oparta na znanych wartościach kosztów inwestycji i intensywności pomocy w danym regionie. W nowej regulacji wyznaczenie dopuszczalnej wartości pomocy dla dużych projektów inwestycyjnych będzie wymagało szczegółowej analizy dokumentacji przedinwestycyjnej, a ostateczna wartość pomocy będzie znana dopiero po wydaniu przez KE decyzji zatwierdzającej pomoc.

Oprócz wskazanej wyżej proporcjonalności pomocy oraz badania efektu zachęty, w przypadku dużych projektów wymagających 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.

Warto zwrócić uwagę, że choć przepisy te mają zastosowanie do notyfikacji pomocy udzielanej od lipca 2014 r., KE zastosowała podobne zasady oceny już do pomocy notyfikowanej wcześniej, w swojej decyzji z 9 lipca 2014 r. w sprawie SA.32009 (2011/C) BMW AG LIP Leipzig dotyczącej pomocy na budowę fabryki BMW w Lipsku.

W decyzji tej, KE zatwierdziła jedynie 17 mln EUR z ogólnej kwoty ponad 45,2 mln EUR proponowanej pomocy, a i to pomimo faktu, że próg notyfikacji (czyli kwota pomocy, jaką Niemcy mogły udzielić bez zgody KE) wynosił w tym wypadku 22,5 mln EUR na podstawie rozporządzenia o wyłączeniach blokowych. KE uznała, że kwota 17 mln EUR wystarcza do zniwelowania różnicy pomiędzy Lipskiem, a alternatywnymi rozważanymi lokalizacjami (Monachium), zatem wyższa kwota pomocy nie spełnia efektu zachęty w i w efekcie jest niezgodna ze wspólnym rynkiem. KE nie zgodziła się z argumentacją Niemiec, iż KE nie ma prawa obniżyć zatwierdzonej kwoty pomocy poniżej progu notyfikacji (22,5 mln EUR) i uznała, że skoro poddano środek jej ocenie w ramach procedury notyfi-

- 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).

This regulation is revolutionary – so far, the maximum value of aid was determined by a relatively unequivocal formula based on known values of investment costs and aid intensity, in a given region. The determination of the permissible value of aid for large investment projects will require a detailed analysis of the pre-investment documentation, and the final value of the aid will be known only after the EC has issued a decision approving the aid.

In addition to the above indicated proportionality of the aid and the examination of the incentive effect, in the case of large projects that require individual notification, the EC will consider in detail positive and negative effects of the aid for the region and the common market, assessing, inter alia:

- proportionality of the amount of the aid in relation to the needs of the beneficiary,
- appropriate selection of the measure (i.e. whether the aid in a given form was necessary to achieve 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.

It is worth noting that although these regulations do not apply to the notifications of the aid granted after July 2014, the EC applied similar assessment rules already to the aid notified earlier, in their decision of 9 July 2014 in case SA.32009 (2011/C) BMW AG LIP Leipzig relating to the aid granted for the construction of a BMW factory in Leipzig.

In that decision, the EC approved only 17 mln EUR out of the total 45.2 mln EUR of proposed aid, and despite the fact that the notification threshold (i.e. the amount of the aid which Germany was permitted to grant without the EC's permission) was in that case 22.5 mln EUR according to the block exemptions regulation. The EC held that the amount of 17 mln EUR was sufficient to offset the difference between Leipzig and alternative locations being considered (Munich), therefore the higher amount of aid did not have the incentive effect and, in effect, was incompatible with the common market. The EC disagreed with Germany's arguments that the EC had no right to lower the already approved amount of the aid below the notification threshold (22.5 mln EUR), and held that since the measure was



kacji, ma ona pełną jurysdykcję w zakresie ustalenia właściwej (proporcjonalnej) kwoty pomocy.

W nowych regulacjach, KE zrezygnowała z wprowadzania jednoznacznych progów dających swego rodzaju domniemanie dopuszczalności pomocy dla dużych projektów (5% mocy produkcyjnych i 25% udziału w rynku). Nadal jednak, jak wynika z powyższego, będzie badać to, czy rynek nie jest rynkiem schyłkowym oraz jaka jest siła rynkowa beneficjenta.

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 niedawnej 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, uwzględni także udział sprzedaży komponentów beneficjenta na rynku otwartym (do klientów spoza grupy kapitałowej) oraz udział wewnętrznego zużycia komponentów w ramach własnej grupy.

W związku z obecną sytuacją na rynku samochodów osobowych, dużego znaczenia nabiera przesłanka mocy produkcyjnych. Jak wskazała KE w decyzji w sprawie Audi Hungaria, rynek samochodów był w analizowanym okresie (2002-2007) rynkiem spadkowym w rozumieniu unijnej definicji (wzrost o 1,18% – niższy od wzrostu PKB w UE – 3,97% w analogicznym okresie). W efekcie wszystkie projekty, które wygenerują wzrost mocy produkcyjnej na danym rynku właściwym o więcej niż 5% będą podlegały szczegółowej kontroli KE.

Ta tendencja do szczegółowej kontroli pomocy dla projektów motoryzacyjnych była wyraźnie widoczna w praktyce decyzyjnej KE w ostatnim czasie. KE wszczęła w 2012 r. formalną procedurę dochodzenia we wspomnianej sprawie fabryki silników Audi na Węgrzech, a w 2013 r. wszczęła taką procedurę w stosunku do pomocy planowanej przez Hiszpanię dla Ford Espania na budowę nowego modelu samochodu dostawczego w Walencji. W decyzji w sprawie Ford Espania, KE zwraca m.in.

submitted for assessment to the EC as part of the notification procedure, the EC had full jurisdiction with respect to setting the appropriate (proportional) amount of aid.

In the new regulations, the EC gave up the implementation of express thresholds providing for a kind of presumption of the eligibility of the aid for large projects (5% of productive capacity and a 25% share in the market). However, as appears from the above, it will be examined whether the market is not a declining market and what the market power of the beneficiary is.

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 recent 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 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.

Given the current situation in the market for passenger cars, the criteria of the production capacity becomes extremely important. As has been indicated by the EC in the decision given in the case Audi Hungaria, the automotive market was in decline in the period under review (2002-2007) within the meaning of the EU definition (increase by 1.18% – lower than the increase of the GDP in the EU – 3.97% in the same period). In consequence, all projects which generate an increase of the production capacity on a given relevant market by more than 5%, will be subject to a detailed review by the EC.

This tendency to perform detailed reviews of State aid granted to automotive projects has been clearly seen in the EC decision-making practices recently. In 2012, the EC launched a formal inquiry procedure in the above mentioned case of the plant manufacturing engines for Audi in Hungary. And in 2013 the EC launched such procedure with respect to the aid



uwagę, że w ujęciu ilościowym rynek pojazdów dostawczych jest rynkiem w stanie recesji. W roku 2014, KE wszczęła także taką procedurę w sprawie C(2014) 6831 – pomoc publiczna dla Volkswagen Autoeuropa, Lda na inwestycję w Portugalii, ze względu na domniemane przekroczenie progu 25% udziału w rynku właściwym.

W świetle nowych wytycznych o pomocy regionalnej może to oznaczać bardzo duże utrudnienia w uzyskiwaniu dużych kwot pomocy regionalnej na tego rodzaju projekty w latach 2014-2020, chyba że tendencja rynkowa ulegnie znaczącej poprawie. Sprawa fabryki komponentów Linamar w Crimmitschau w Niemczech zakończyła się, podobnie jak sprawa pomocy dla zakładów Fiata w Polsce, wycofaniem notyfikacji przez państwo członkowskie. Z kolei w tym czasie zapadła tylko jedna decyzja pozytywna, zatwierdzająca pomoc dla Boshoku Automotive Poland, który to projekt nie był jednak dużym projektem inwestycyjnym.

Należy oczekiwać, że KE będzie w dalszym ciągu stosować dość pryncypialne podejście do pomocy dla sektora motoryzacyjnego, zwłaszcza dla dużych projektów inwestycyjnych, zwracając raczej uwagę na fakt, iż rynek ten jest rynkiem o nadmiarowych mocach produkcyjnych, przez co pomoc może w dalszym stopniu zakłócać konkurencję, niż kierując się potrzebą wsparcia sektora w trudnym okresie. W odniesieniu do sektorów borykających się z trudną koniunkturą, KE wychodzi bowiem z założenia, że możliwe jest udzielanie pomocy restrukturyzacyjnej i ratunkowej dla zagrożonych przedsiębiorstw, ale nie jest ona z kolei zwolenniczką szerokiego udzielania takim branżom pomocy na nowe inwestycje.

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 zaostrezenie re-

planned to be granted by Spain to Ford Espania for the development of a new model of LCV in Valencia. In the decision on the case of Ford Espania the EC notes, i.e. that, in terms of quantity the market of LCV is the market in recession. In 2014, the EC launched such procedure also in case C(2014) 6831 – state aid to Volkswagen Autoeuropa, Lda for the investment project in Portugal, due to the alleged override of the 25% threshold of the share in the relevant market.

In the light of the new guidelines on regional aid it can denote very significant difficulties in obtaining large funds of regional aid for this type of projects in the years 2014 – 2020, unless such market tendency is considerably improved.

The case of the Linamar component manufacturing factory in Crimmitschau in Germany ended in a similar fashion as the case regarding the aid granted to Fiat plants in Poland; the notification was withdrawn by the Member State. In turn, in the same period only one positive decision was issued; the decision to approve aid for Boshoku Automotive Poland. However, that project was not a big investment project.

The EC is expected to continue its principled approach to aid granted to the automotive industry, especially in the case of

large investment projects. The EC is likely to pay more attention to the fact that this market has excess production capacity, hence aid can further distort competition, and will not be so much concerned to support this sector in the period of difficulty. As regards the sectors struggling with the market downturn, the EC proceeds on the assumption that it is possible to grant restructuring aid and rescue aid to firms in difficulty,

but the EC is not in favour of granting large-scale aid to such industries to support new investments.

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 tight-

**Generalny kierunek zmian wskazuje na dużo wyższą niż dotychczas szczegółowość kontroli pomocy dla dużych projektów inwestycyjnych w procesie notyfikacji.**

**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.**

gulacji w tym zakresie znalazło już 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.

#### **Zmiany w funduszach UE**

Rok 2015 był pierwszym rokiem praktycznego funkcjonowania nowej perspektywy budżetowej UE i wynikających z niej dużych zmian w udzielaniu pomocy ze środków europejskich. Główne kierunki zmiany polityki to odejście od wspierania inwestycji produkcyjnych (zwłaszcza dużych przedsiębiorców) na rzecz projektów badawczo-rozwojowych.

Pomoc w formie bezzwrotnych dotacji dostępna jest dla dużych przedsiębiorców praktycznie wyłącznie na projekty badawczo-rozwojowe, natomiast dominującą formą pomocy ze środków UE ma być finansowanie zwrotne (gwarancje, preferencyjne pożyczki itp.) a nie bezzwrotne dotacje.

Pomimo formalnej dopuszczalności udzielania dużym przedsiębiorcom wsparcia bezzwrotnego na wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, ten obszar w polskim Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój (PO IR) również zarezerwowano dla przedsiębiorców małych i średnich.

#### **Konsekwencje dla polityki gospodarczej wobec sektora motoryzacyjnego**

Zmiany te powodują konieczność redefinicji polityki gospodarczej wobec inwestycji produkcyjnych sektora motoryzacyjnego. W świetle ograniczonej dostępności funduszy UE oraz coraz większej kontroli pomocy dla branży motoryzacyjnej ze strony Komisji Europejskiej, konieczne wydaje się wypracowanie spójnej strategii zachęt inwestycyjnych, uwzględniającej wymogi KE, ale utrzymującej atrakcyjność Polski dla inwestorów. Właściwym krokiem było wydłużenie funkcjonowania Specjalnych Stref Ekonomicznych, a także zmiany w ich funkcjonowaniu, przynoszące znaczne uelastycznienie tego instrumentu.

Sektor motoryzacyjny jest jednym z sektorów wymienianych w Planie Na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju zaprezentowanym przez Ministerstwo Rozwoju w 2016 r. Plan kładzie także duży nacisk na reindustrializację kraju oraz zwiększenie produkcji przemysłowej, m.in. w obszarach obecnej specjalizacji polskiej gospodarki, a za taką należy niewątpliwie uznać m.in. produkcję komponentów samochodowych.

Założenia planu wydają się dobrze reagować na zmiany otoczenia prawnego w obszarze pomocy publicznej. Skupienie w ramach jednej organizacji – Polskiego Funduszu Rozwoju

enning of regulations in this area has already 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 to 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.

#### **Changes to the EU funds**

The year 2015 was the first year of operation of the new EU budget perspective and resulting major changes in the way aid is to be awarded from the EU funds.

The main directions of the policy changes are the stopping of support for manufacturing investments (especially those carried out by large enterprises), and instead supporting R&D projects.

Aid in the form of non-repayable grants is available to large enterprises almost solely for research and development projects. Repayable financing, and not non-repayable grants, is to be the dominant form of aid granted from EU funds (guarantees, preferential loans etc.).

Despite the fact that non-repayable aid can formally be granted to large enterprises for the purpose of implementing innovative solutions, this area in Poland's Operational Program Smart Growth is also reserved for small and medium sized enterprises.

#### **Consequences for the economic policy for the automotive industry**

The changes cause a need to redefine the economic policy for production investments in the automotive industry. In the light of the limited availability of EU funds and tightening of European Commission's control of aid granted to the automotive industry, it seems that it is necessary to develop a coherent strategy of investment incentives which takes into account the EC requirements without sacrificing Poland's attractiveness to investors. The appropriate measure that was taken was to continue the life of the Special Economic Zones, and to make changes in their functioning which will make this instrument significantly more flexible.

Automotive sector is one of the industries mentioned in the Plan for Sustainable Development presented by the Ministry of Economic Development in 2016. The plan puts strong focus on reindustrialization of the country and increase in industrial output, inter alia in the areas of current specialization of Polish economy, which certainly includes manufacturing of automotive components.

The Plan's assumptions seem to be the response to the changes in the regulatory landscape of state aid. Focusing in one organization - Polish Development Fund - all the functions carried out now by a range of institutions, including Polish Development Investments (PIR), Polish Agency for Entrepreneur-

– funkcji wykonywanych przez szereg instytucji, m.in. PIR, PARP, PAIIZ czy KUKE – może być rozwiązaniem, które pozwoli lepiej wykorzystać instrumentarium zawężone poprzez zmiany prawa UE dot. pomoc oraz funduszy spójności. Jako trafną należy przyjąć diagnozę, iż funkcje wielu z tych instytucji nakładały się w pewnej części i nie były ze sobą skoordynowane.

Z całą pewnością nie należy jednak całkowicie rezygnować z dotychczasowych zachęt inwestycyjnych państwa. Trwające od końca 2015 r. zawieszenie programu wsparcia dla inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej odbija się bowiem istotnie na atrakcyjności inwestycyjnej Polski na tle państw regionu i powoduje ograniczenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Pożądane jest zatem jak najszybsze ponowne uruchomienie programu.

Ponadto, przygotowując założenia polityki gospodarczej, warto także skupić się na tych formach stymulacji sektora, które nie stanowią pomocy publicznej dla przedsiębiorców, a pośrednio aktywizują produkcję (zachęty dla konsumentów, uelastycznienie przepisów prawa pracy, zachęty dla uczelni do współpracy z przedsiębiorcami w celu poprawy podaży wykwalifikowanej siły roboczej – zarówno na poziomie wykwalifikowanych kadr produkcyjnych, jak i inżynierskich).

Pozwoli to utrzymać atrakcyjność dla inwestorów i pozycję jednej z wiodących lokalizacji produkcji motoryzacyjnej (w tym w szczególności sektora komponentów).

ship Development (PARP), Polish Agency for Information and Foreign Investment (PAIIZ) or the Export Credit Corporation (KUKE) may be a solution, which will enable it to better leverage the scope of instruments narrowed by the recent changes in EU state aid and cohesion policy regulations. The view that the competences of these institutions could otherwise overlap and be uncoordinated seems to be justified.

Certainly, Poland should not however discontinue completely the incentives used so far. The suspension of the program of support for investments of major importance for the economy of Poland, lasting since end of 2015, has had a major impact on Poland's attractiveness vs. the region and hampers the inflow of foreign direct investment. It is therefore an urgent need to relaunch the program as soon as possible.

Moreover, when developing the assumptions underlying the economic policy, it is also worth focusing on those forms of incentives for the industry which are not state aid for enterprises, but which indirectly stimulate production (incentives for consumers, increasing the flexibility of the labour regulations, incentives for education facilities to cooperate with the business in increasing the supply of qualified labour - both in terms of skilled blue collar staff, as well as engineers).

This will enable Poland be able to remain attractive to investors and be one of the leading locations for automotive production (including in particular the component manufacturing sector).

## BAKER & MCKENZIE

Kancelaria Baker & McKenzie specjalizuje się m.in. w europejskim i krajowym prawie pomocy publicznej. Reprezentowała przed KE inwestorów w większości notyfikacji pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych w Polsce, z sukcesem zakończyła pierwszą w Europie notyfikację w formalnej procedurze dochodzenia w obecnie funkcjonujących ramach prawnych.

Baker & McKenzie jest jedną z największych kancelarii prawnych na świecie obecną zarówno na rynkach rozwiniętych jak i obszarach charakteryzujących się największym potencjałem rozwoju gospodarczego. Ponad 4250 prawników w 77 biur świadczy usługi w 47 krajach. Biuro w Warszawie powstało w 1992 roku, należy do ścisłego grona największych i najczęściej rekomendowanych kancelarii w Polsce, o czym świadczy wysoka pozycja w prestiżowych rankingach m.in. Chambers Global, Chambers Europe i Legal 500. Zakres naszych usług obejmuje kompleksowe doradztwo prawne i podatkowe w niemal wszystkich dziedzinach prawa gospodarczego. Zdobyliśmy unikalne doświadczenie w realizacji wielu ważnych, często pionierskich projektów i transakcji.

One of Baker & McKenzie's focus areas are European and Polish state-aid legislations. Baker & McKenzie lawyers have represented before the EC investors in the majority of notifications of regional state aid for large investment projects in Poland, and they successfully completed in the first European notification performed in the formal investigation procedure under the current legal regime.

Baker & McKenzie is one of the world's largest law firms with presence in both developed markets and in the areas with the highest economic growth potential. More than 4250 lawyers from 77 offices render services in 47 countries. The Warsaw office opened in 1992, belongs to the elite of the largest and the most frequently recommended law firms in Poland, as shown by its high position in prestigious rankings, such as Chambers Global, Chambers Europe and Legal 500. Our scope of services cover comprehensive legal and tax advisory issues through almost all areas of commercial law. We have gained unique experience in the realization of a range of major, and often pioneering transactions and projects.



# 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 2014 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 29,0 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 31,9 mld euro.

Jak wskazują dane Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2014 roku pracowało w sumie blisko 417 tys. osób, z czego 59% (245,5 tys.) w handlu i usługach, natomiast 41% (171,3 tys.) w segmencie produkcyjnym.

Powyższe dane obrazujące wyniki przedsiębiorstw (i dalsze, chyba, że zaznaczono inaczej) obejmują ściśle pojętą motory-

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.

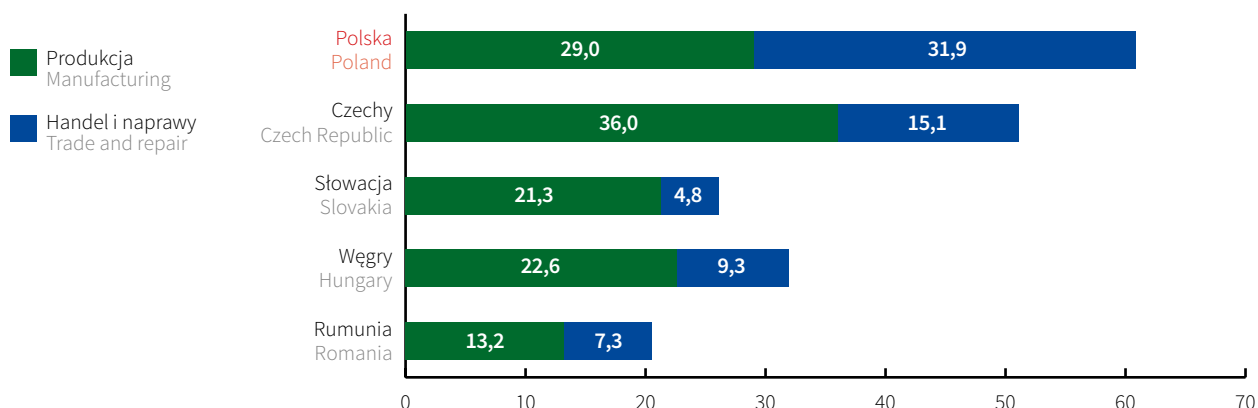
## THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND VERSUS CENTRAL AND EASTERN EUROPE

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 2014, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 29.0 billion. EUR 31.9 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 almost 417,000 people were employed in 2014, 59% of which (245,500) in trade and services, and 41% (171,300) 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

Przychody firm motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2014 roku [mld EUR]  
Turnover of automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2014 [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



zając. 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 większe niż w Polsce (36,0 mld euro), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą mniejsze przychody (15,1 mld euro). Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 231,3 tys. osób, z czego 148,6 tys. w segmencie produkcyjnym i 82,7 tys. w handlu i usługach.

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2015 roku w polskich fabrykach wyprodukowano blisko 535 tys. samochodów osobowych. Był to znaczący wzrost w porównaniu z 2014 rokiem (+13%) i pierwszy po kilkuletnim okresie, w którym produkcja samochodów osobowych systematycznie malała. Wzrosła też produkcja pojazdów użytkowych, która wyniosła 125,9 tys. sztuk (licząc wg metodologii OICA). W Czechach, które pod względem produkcji pojazdów są liderem w regionie, wyprodukowano łącznie 1303,6 tys. pojazdów, w znakomitej większości osobowych. Produkcja pojazdów

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 36,0 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 15.1 billion). Total employment in the automotive industry in the Czech Republic was 231,300 out of which 148,600 worked in manufacturing and 82,700 in trade and services.

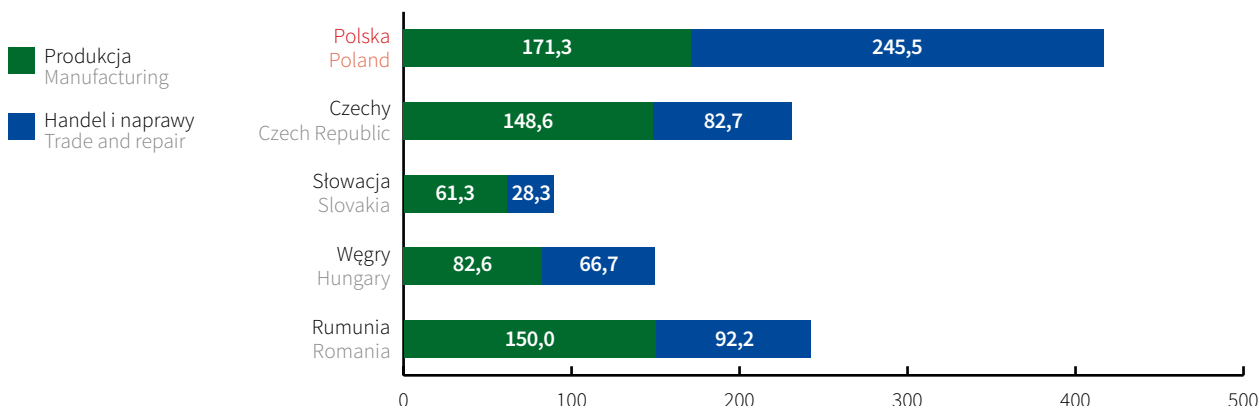
Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland remains on the third place among the Central and Eastern European countries. In 2015, Polish manufacturers produced 534,700 passenger cars. This was in significant increase in comparison with the previous year and the first increase after several years of systematic decline of passenger car production. At the same time the production of commercial vehicles also increased, reaching 125 900 (according to OICA methodology).

In the Czech Republic, the CEE leader in vehicle manufacturing, motor vehicles output reached 1,303,600, the vast majority

**Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2015 roku w polskich fabrykach wyprodukowano blisko 535 tys. samochodów osobowych. Był to znaczący wzrost w porównaniu z 2014 rokiem (+13%) i pierwszy po kilkuletnim okresie, w którym produkcja samochodów osobowych systematycznie malała. Wzrosła też produkcja pojazdów użytkowych, która wyniosła 125,9 tys. sztuk (licząc wg metodologii OICA).**

**Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland remains on the third place among the Central and Eastern European countries. In 2015, Polish manufacturers produced 534,700 passenger cars. This was in significant increase in comparison with the previous year and the first increase after several years of systematic decline of passenger car production. At the same time the production of commercial vehicles also increased, reaching 125 900 (according to OICA methodology).**

**Pracujący w firmach motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2014 roku [000 osób]**  
The employed in automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2014 [000 people]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data. Data cover complete statistical population

Produkcja samochodów w Europie Środkowo-Wschodniej [000 szt.]  
Motor vehicles production in Central and Eastern Europe [000 units]

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Zmiana 2014/2015
Polska Poland	Samochody osobowe Passenger cars	540,2	632,2	697,7	841,7	818,8	785,0	740,5	540,0	475,0	473,0	534,7	13%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	74,3	84,0	94,0	105,4	61,7	86,3	99,2	107,8	115,2	120,9	125,9	4%
Czechy Czech Republic	Samochody osobowe Passenger cars	596,8	848,8	925,1	934,0	976,4	1 069,5	1 192,0	1 171,8	1 128,5	1 246,5	1 298,2	4%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	5,5	6,0	12,8	12,5	6,8	6,9	7,9	7,2	4,5	4,7	5,4	14%
Słowacja Slovakia	Samochody osobowe Passenger cars	218,3	295,4	571,1	575,8	461,3	561,9	639,8	900,0	975,0	971,2	1 000,0	3%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles												
Węgry Hungary	Samochody osobowe Passenger cars	148,5	187,6	288,0	342,4	212,8	208,6	211,2	215,4	220,0	434,1	491,7	13%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	3,5	2,6	4,0	3,7	2,0	2,9	2,3	2,4	2,4	2,4	3,7	52%
Rumunia Romania	Samochody osobowe Passenger cars	174,5	201,7	234,1	231,1	279,3	323,6	310,2	326,6	411,0	391,4	387,2	-1%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	20,3	11,9	7,6	14,3	17,2	27,3	25,0	11,2	38,0	0	0	0%

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA  
Source: KPMG in Poland based on OICA data

(wyłącznie osobowych) wzrosła także na Słowacji (1 mln . w 2015 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 umocni się jeszcze po 2016 roku, kiedy uruchomiona zostanie nowa fabryka Volkswagena we Wrześni.

of which were passenger cars. Production volume, constituting solely passenger cars, significantly increased in Slovakia, to 1,000,000 units in 2015.

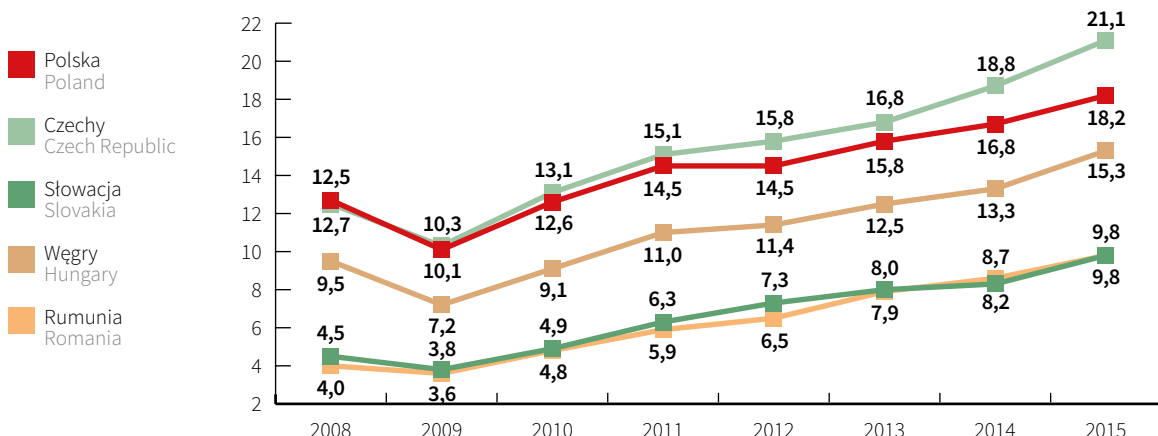
**Warto zwrócić uwagę, że Polska jest liczącym się producentem samochodów użytkowych, nie tylko w skali Europy Środkowo-Wschodniej, ale Europy w ogóle.**

**It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to CEE, but also to Europe in general.**

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 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 will be further strengthened after 2016, i.e. after the planned launch date of the new Volkswagen plant in Września.

## Eksport podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych\* [mld EUR] Exports of components, parts and accessories\* [EUR billion]



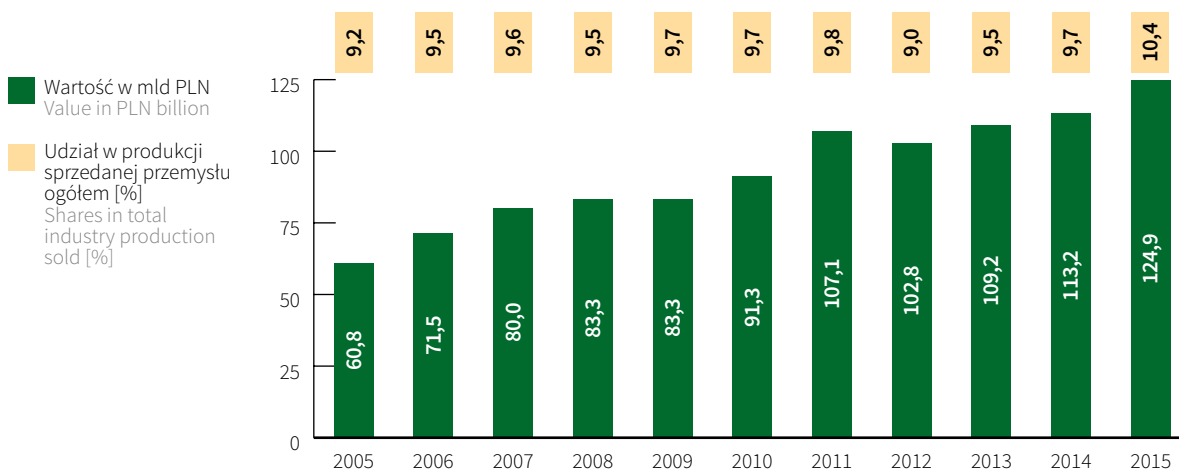
\*Łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami, wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych  
\*Including tyres, glass, batteries, engines, electric equipment and mechanical parts of combustion engines

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

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 najszersze 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.

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.

## Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – produkcja sprzedana Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – production sold



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

## 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 2015 roku wzrosła, zarówno za sprawą nowych inwestycji (głównie reinwestycji obecnych już firm), jak i dzięki trwającego ożywienia na głównych rynkach eksportowych. Wartość produkcji sprzedanej producentów motoryzacyjnych w Polsce sięgnę-

**Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 10,4% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki.**

**Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 10.4% of sold production value in this part of the economy.**

## THE CONDITION OF THE AUTOMOTIVE MANUFACTURING IN POLAND AND ITS ROLE IN THE ECONOMY

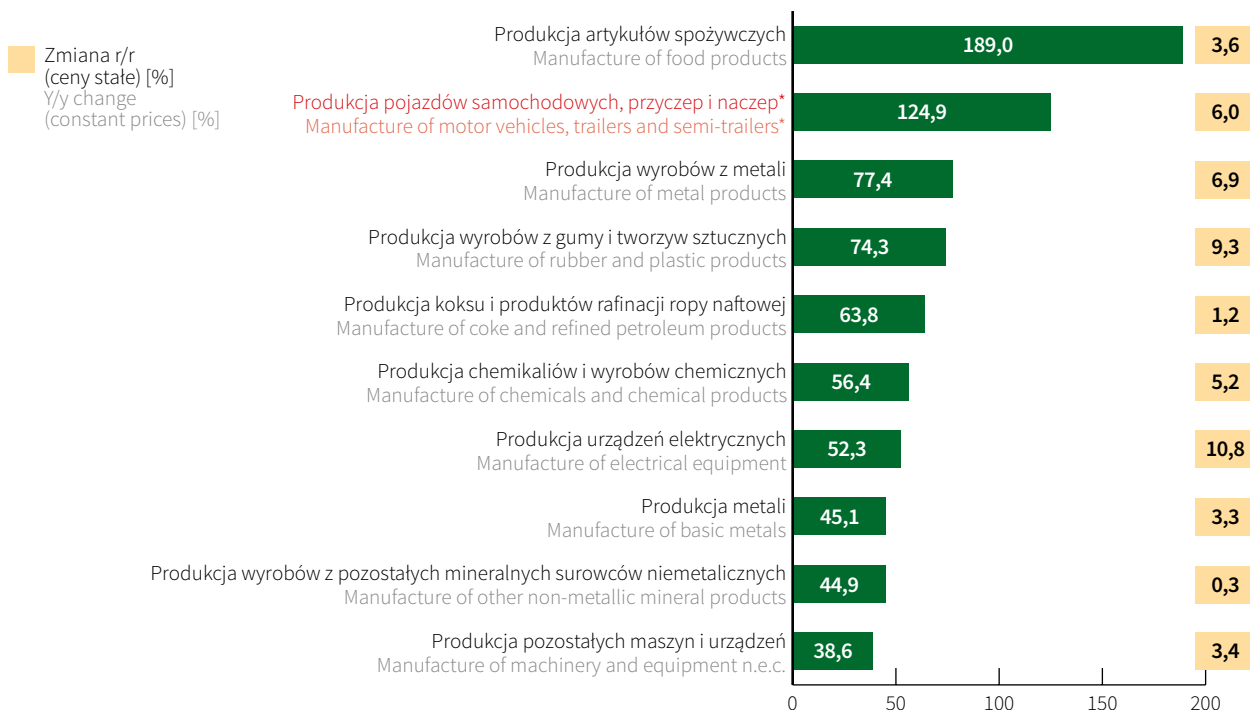
The Polish automotive manufacturing is almost entirely export-oriented, thus the sector's shape depends heavily on the economic situation on foreign markets, notably Western

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 (mainly re-investment of companies already present in Poland)

and the ongoing revival on many key export markets. Sold production value of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 124.9 billion, which means a significant

**Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2015 r. [mld PLN]**  
Sold production in manufacturing industry in 2015 [PLN billion]



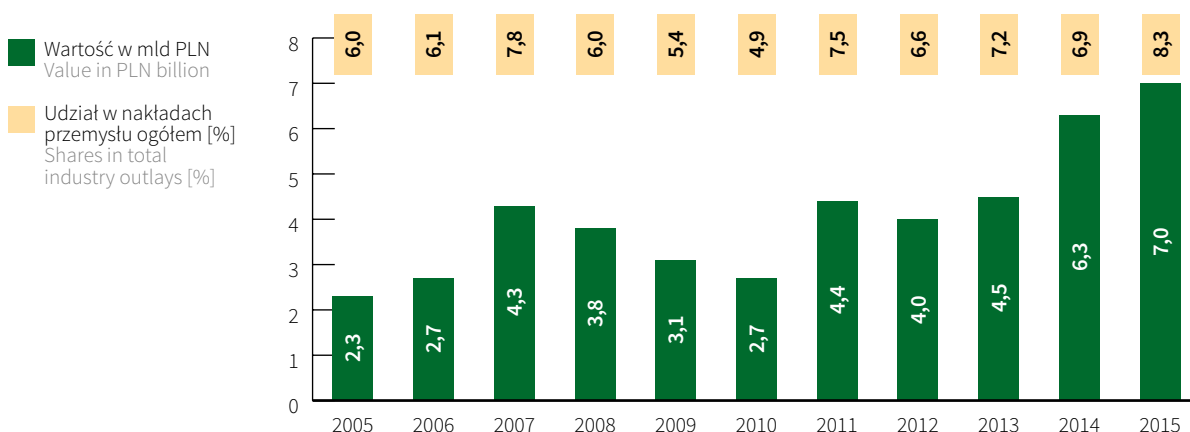
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

\*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 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

ła 124,9 mld zł i wzrosła realnie (tj. uwzględniając zmiany cen) aż o 10,7% r/r.

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 10,4% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki. Pod względem wartości produkcji sprzedanej zajmuje drugie miejsce po przemyśle spożywczym, wyprzedając 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 dzięki znacznym nakładom inwestycyjnym. Pod tym względem kryzys także odbił się na sektorze. Po silnym spadku w latach 2008-2010, wznowiono jednak szeroko zakrojone projekty inwestycyjne. W 2015 roku producenci motoryzacyjni w Polsce ponieśli rekordowe nakłady inwestycyjne o wartości 7,0 mld zł. Pod względem wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym sektorem przemysłu i odpowiada za 8,3% nakładów w tym obszarze gospodarki. W 2015 roku pod względem nakładów inwestycyjnych motoryzacja była najważniejszą gałęzią przemysłu przetwórczego, wyprzedzając produkcję artykułów spożywczych (6,8 mld zł), która jest znacznie większym sektorem.

increase of 10.7% y/y in real terms (i.e. considering price change).

Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 10.4% 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.

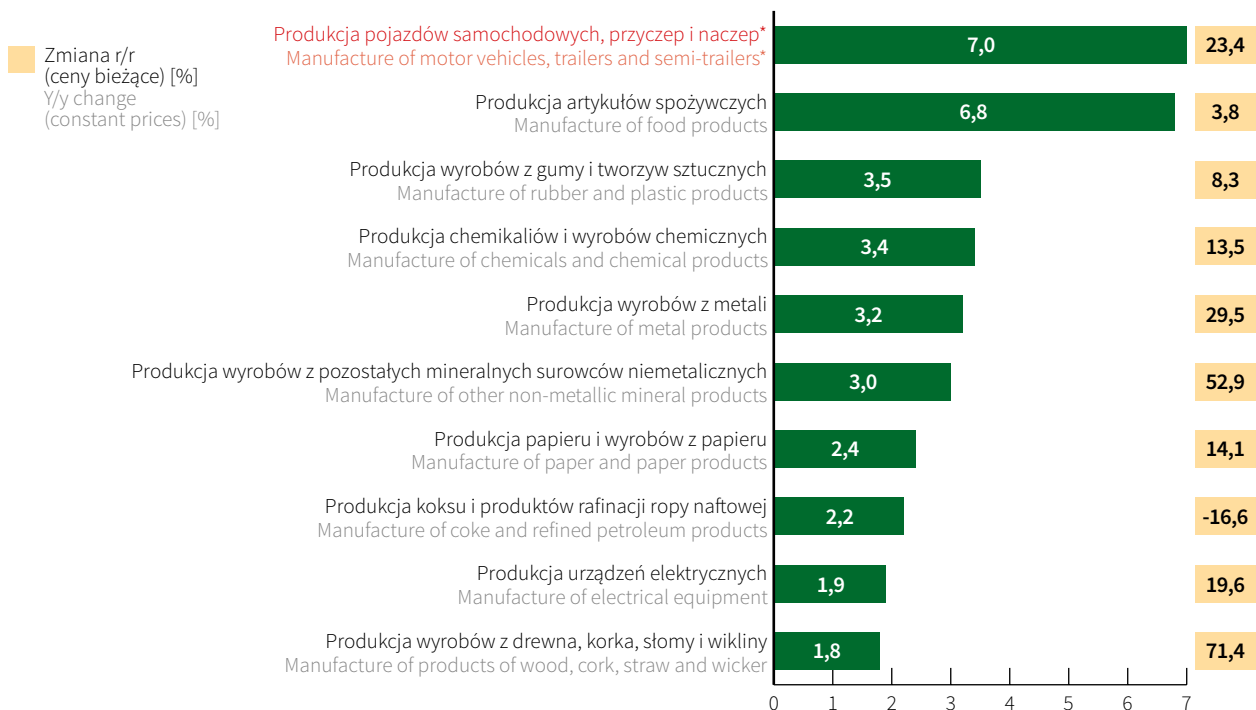
Growth in Poland's automotive production in recent years was driven mostly by extensive investment outlays. Also in this respect, the global crisis affected the sector's results. However, after the gradual decrease 2008-2010, extensive investment projects were resumed. In 2015, capital expenditures

of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 7,0 billion. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one the key sectors of industry, accounting for 8.3% total outlays in this part of the economy. In 2015 automotive production incurred the highest investments outlays in the entire manufacturing industry, leaving behind food production (PLN 6.8 billion), despite the latter being a significantly larger branch.

**W 2015 roku producenci motoryzacyjni w Polsce ponieśli rekordowe nakłady inwestycyjne o wartości 7,0 mld zł. Pod względem wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym sektorem przemysłu i odpowiada za 8,3% nakładów w tym obszarze gospodarki.**

**In 2015, capital expenditures of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 7,0 billion. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one the key sectors of industry, accounting for 8.3% total outlays in this part of the economy.**

## Nakłady inwestycyjne w przemyśle przetwórczym w 2015 r. [mln PLN] Investment outlays in manufacturing industry in 2015 [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

Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systematyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.

W 2015 roku widoczna była kontynuacja tego trendu - zatrudnienie wzrosło 3,3%, osiągając poziom 172 tys. osób. Większe zatrudnienie odnotowano jedynie w produkcji wyrobów z metali (244 tys.) oraz w produkcji artykułów spożywczych (362 tys.)

Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 6,8% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia wzrosło także średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym, które w 2015 roku wyniosło 4446 zł. Oznacza to wzrost o 3,5% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Koszty pracy w produkcji motoryzacyjnej pozostają stosunkowo wysokie - w 2015 roku stanowiły 106,0% średniej przemysłu ogółem i 114,5% przemysłu przetwórczego. Bardzo zbliżo-

As a consequence of a large number of investment projects, employment in automotive manufacturing has been constantly growing in the last years, even despite wavering production results.

In 2015, automotive plants increased by 3.3%, up to 172,000. Higher employment was only recorded in manufacturing of metal products (244,000) and the food industry (362,000).

In total, automotive manufacturing accounts for 6.8% 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 2015, it amounted to PLN 4,446, up by 3.5% compared to the previous year.

Labour costs in automotive manufacturing remain relatively high, amounting to 106.0% of the average in the entire indus-

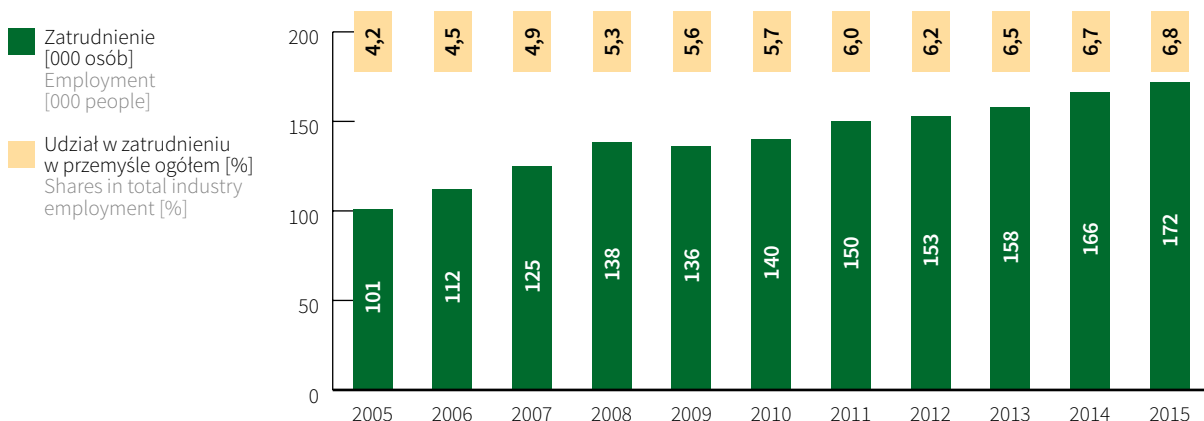
**Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systematyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.**

**As a consequence of a large number of investment projects, employment in automotive manufacturing has been constantly growing in the last years, even despite wavering production results.**



## 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

ne koszty pracy ponoszą firmy produkujące metale oraz producenci maszyn i urządzeń.

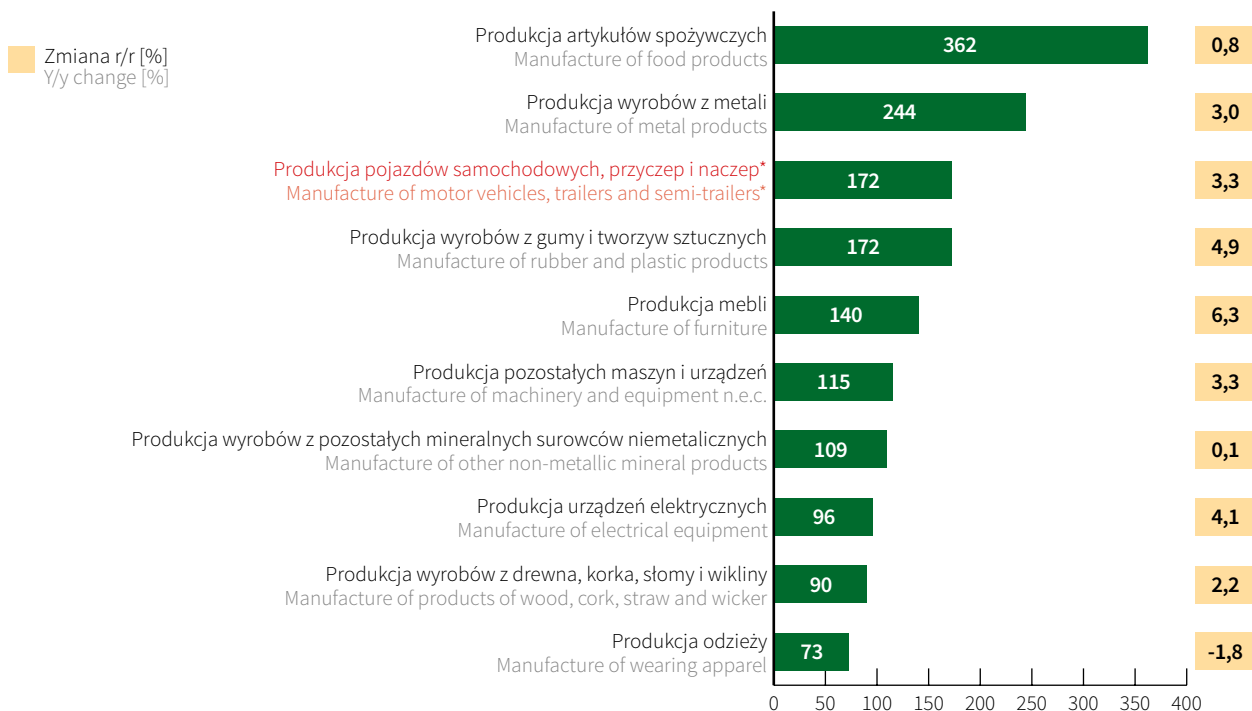
W 2015 roku nominalne (liczone w cenach bieżących) wyniki produkcyjne fabryk motoryzacyjnych rosły znacznie szybciej niż zatrudnienie. W efekcie wydajność pracy (rozumiana jako

try and 114.5% of manufacturing in 2015. Comparable labour costs are recorded in manufacturers of metal and manufacturers of machinery and equipment.

In 2015, automotive manufacturers' nominal (in current prices) output grew significantly faster than employment. As a

## Zatrudnienie w przemyśle przetwórczym w 2015 r. [000]

### Employment in manufacturing industry in 2015 [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

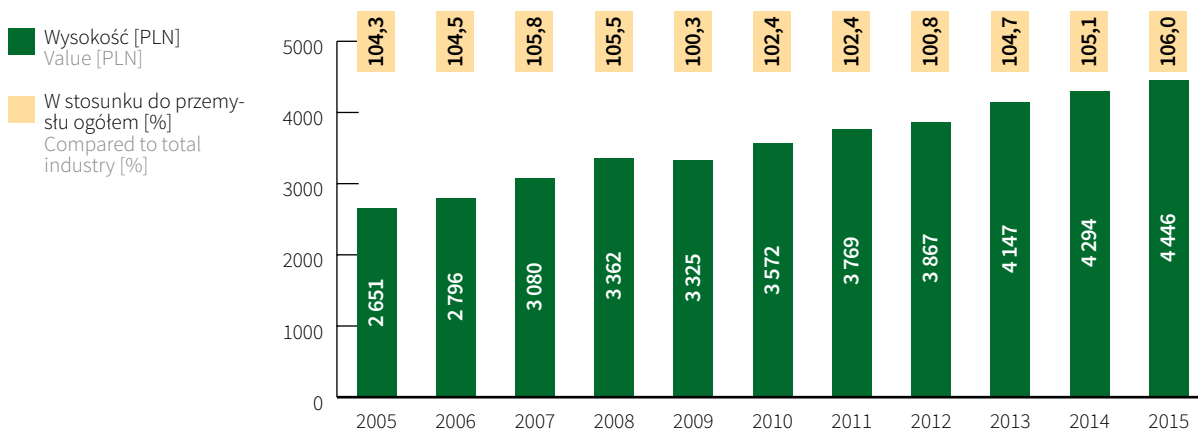
Data covers entities employing more than 9 persons.

\*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

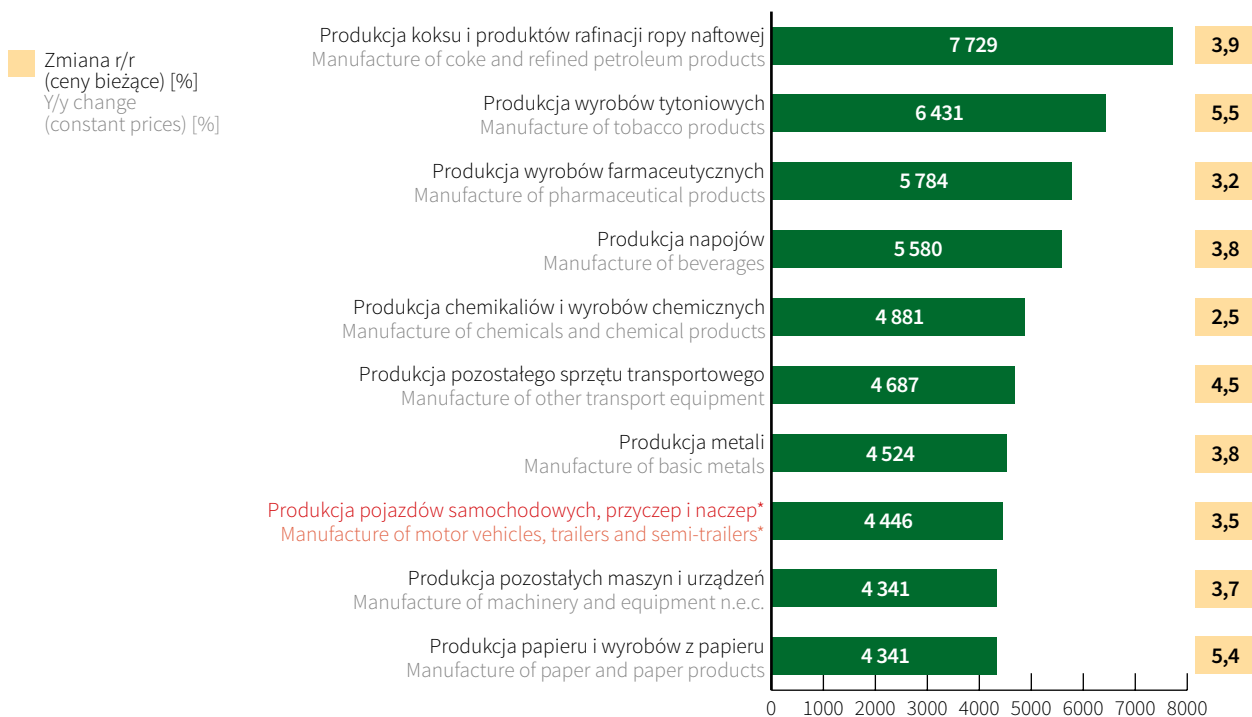
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) wzrosła o 6,5%, do 726,2 tys. 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 2015 roku wynosiła 4,6% co oznacza pogorszenie w stosunku do 2014 roku (5,1%).

result, labour productivity (understood as annual value of nominal sold production per employee) increased by 6.5%, to PLN 726,200. 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 4.6% in 2015, less than in 2014 (5.1%).

## Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle przetwórczym w 2015 r. [PLN] Average monthly gross wages and salaries in manufacturing industry in 2015 [PLN]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

\*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

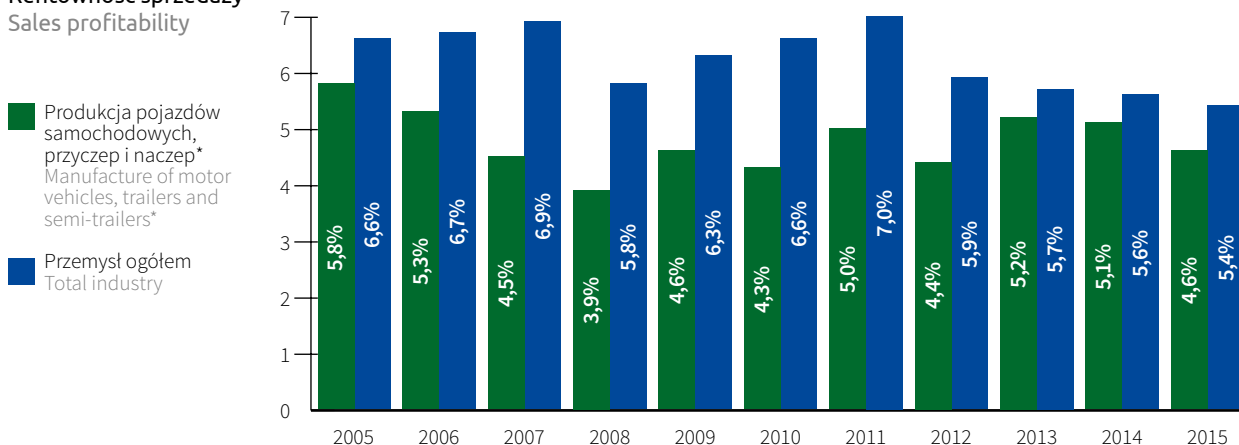
Data covers entities employing more than 9 persons.

\*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

## Rentowność sprzedaży Sales profitability



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 w przemyśle przetwórczym w 2015 r. Sales profitability in manufacturing industry in 2015



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 2015 roku eksport szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrósł o 9,8% r/r i wyniósł 27,9 mld euro. Stanowiło to 15,6% wartości polskiego eksportu towarowego.

W odróżnieniu od poprzednich lat, motorem głównym wzrostu były już nie tylko podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne (w tym silniki). Ich eksport wyniósł 18,2 mld, co oznacza istotny wzrost o 8,2% r/r. Szybciej wrósł jednak eksport pojazdów, przyczep i naczep – o 12,9%, osiągając wartość 9,8 mld zł.

Do najszybciej rosnących podkategorii należały m.in.: ciągniki drogowe (40,5%), układy napędowe i ich części (23,8%), jednoślady (21,5%), układy kierownicze i ich części (19,9%), akumulatory (19,7%), układy zawieszenia i ich części (19,3%), części mechaniczne silników (19,0%) oraz samochody osobowe (18,1%).

Spadki odnotowano jedynie w czterech kategoriach, w tym w dwóch, które mają istotny udział w całkowitym ekspor-

## THE ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS

In 2015, exports of automotive products from Poland grew by 9.8% y/y and amounted to EUR 27.9 billion. It accounted for 15.6% of total Polish exports of goods.

Unlike in previous years, sales of components, parts and accessories (including engines) were not the sole driver of export increase anymore. Their export value reached EUR 18.2 billion, which means a significant increase of 8.2% y/y. However, exports of vehicles, trailers and semitrailers grew faster, going up by 12.9% y/y and reaching a value of EUR 9.8 billion.

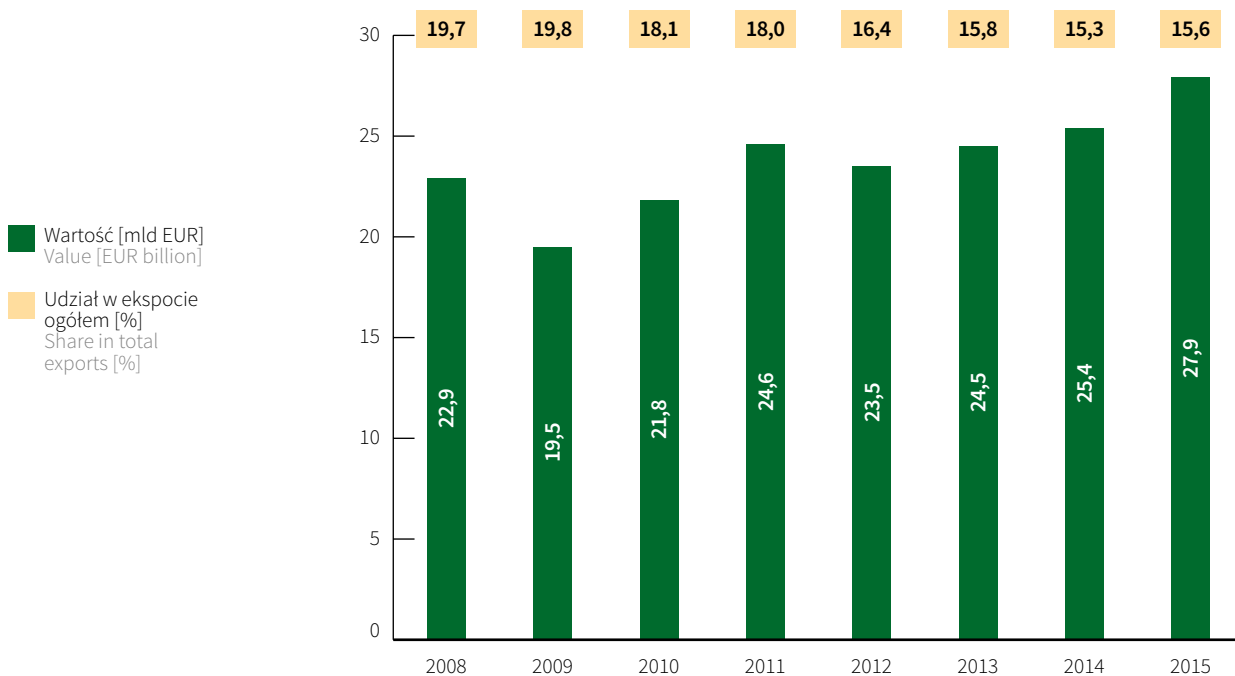
The fastest growing subcategories were, among others: road tractors (40.5%), transmission systems and parts thereof (23.8%), powered two-wheelers (21.5%), steering

systems and parts thereof (19.9%), accumulators (19.7%), suspensions systems and parts thereof (19.3%), mechanical parts of engines (19.0%) as well as passenger cars (18.1%).

**W odróżnieniu od poprzednich lat, motorem głównym wzrostu były już nie tylko podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne (w tym silniki). Ich eksport wyniósł 18,2 mld, co oznacza istotny wzrost o 8,2% r/r. Szybciej wrósł jednak eksport pojazdów, przyczep i naczep – o 12,9%, osiągając wartość 9,8 mld zł.**

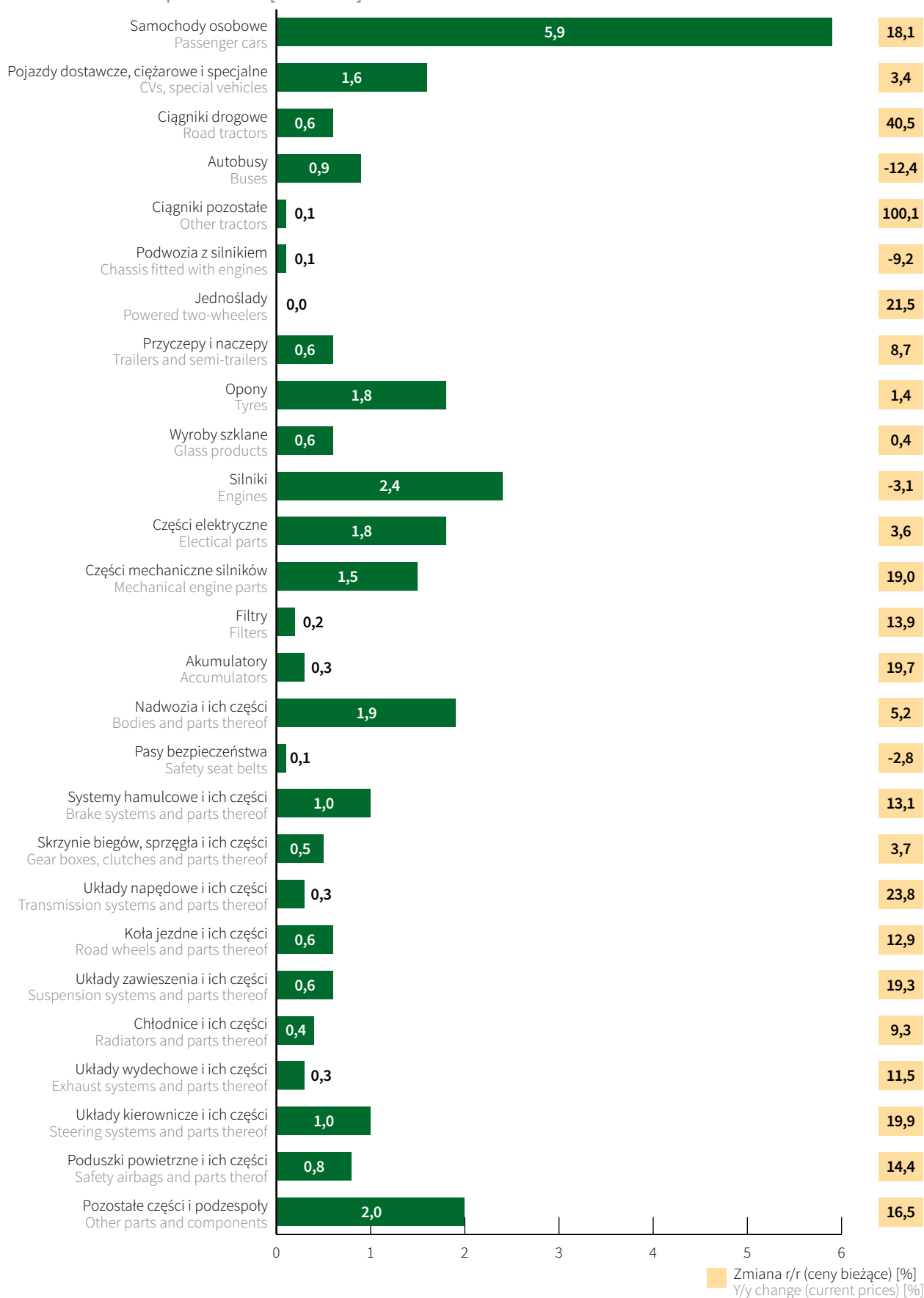
Unlike in previous years, sales of components, parts and accessories (including engines) were not the sole driver of export increase anymore. Their export value reached EUR 18.2 billion, which means a significant increase of 8.2% y/y. However, exports of vehicles, trailers and semitrailers grew faster, going up by 12.9% y/y and reaching a value of EUR 9.8 billion.

### Eksport motoryzacyjny z Polski Polish automotive exports



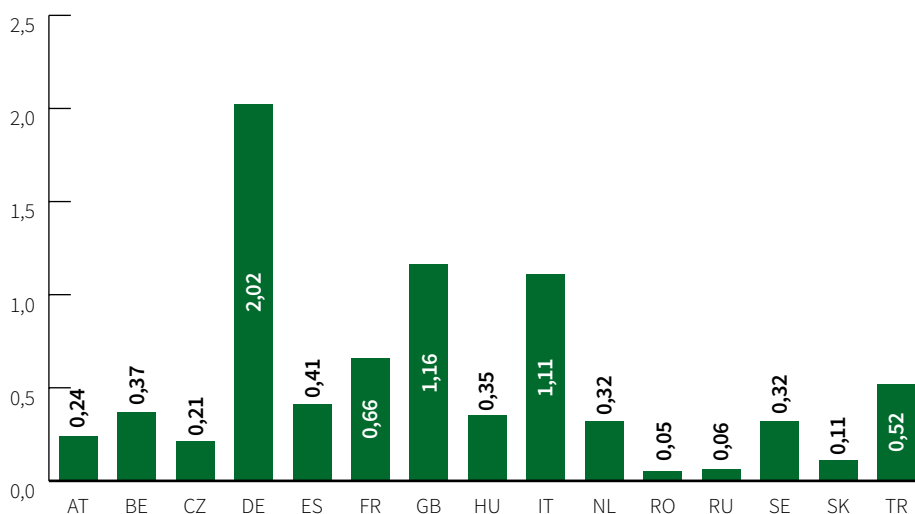
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

**Eksport motoryzacyjny z Polski w 2015 r. [mld EUR]**  
**Polish automotive exports in 2015 [EUR billion]**



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

**Kierunki eksportu pojazdów, przyczep i naczep z Polski w 2015 r. [mld EUR]**  
Destinations of Polish exports of vehicles, trailers, semi-trailers in 2015 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

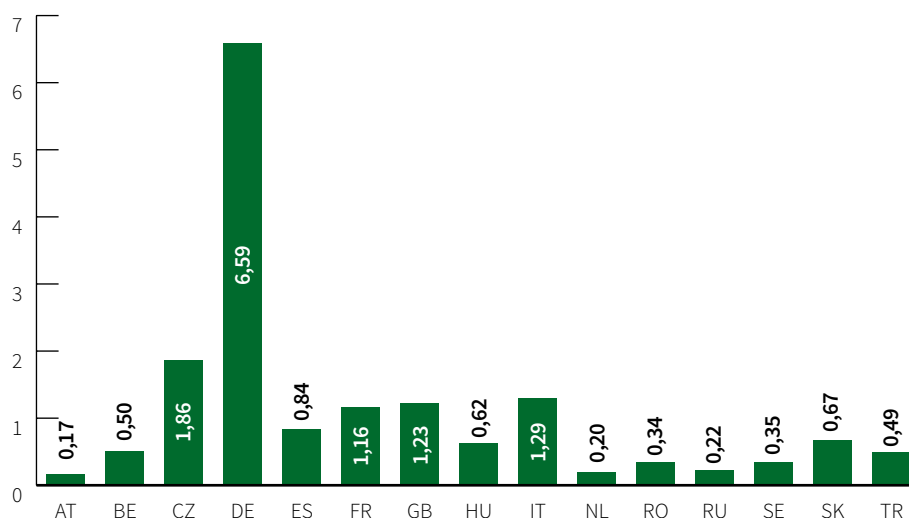
ricie motoryzacyjnych z Polski: autobusy (-12,4%) oraz silniki (-3,1%).

Wśród kluczowych odbiorców eksportu motoryzacyjnego z Polski na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży do Turcji (26,4% r/r), Holandii (24,6%), Węgier (24,0%), Słowacji (23,9%) oraz Austrii (21,6%). Eksport do Niemiec, zdecydowanie największego odbiorcy produktów przemysłu motoryzacyjnego w Polsce, wzrósł o 8,8%. Spadek całkowitej wartości eksportu motoryzacyjnego z Polski odnotowano jedynie w przypadku dwóch krajów: Szwecji (-5,1%), oraz – kolejny rok z rzędu – Rosji (-42,3%).

Only four categories noted a drop in export value, two of which contribute significantly to the total value of Polish automotive exports: buses (-12.4%), and engines (-3.1%),

Among key recipients, growth was significant in case of Turkey (26.4% y/y), the Netherlands (24.6%), Hungary (24.0%), Slovakia (23.9%) and Austria (21.6%). Exports to Germany, which is by far the most important destination for automotive products from Poland, rose by 8.8%. A drop in total export value was noted only in the case of two countries: Sweden (-5.1%) and, for another consecutive year, Russia (-42.3%).

**Kierunki eksportu podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych z Polski w 2015 r. [mld EUR]**  
Destinations of Polish exports of components, parts and accessories in 2015 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat  
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data



**Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EUR]**  
**Foreign direct investment inflow [EUR million]**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem Total	10 334	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
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep* Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*	304	62	411	684	758	325	467	681	-347	432	759	-93	1 308	741	870
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

\*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (w wyłączeniu 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

**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

**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

**Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EUR]**  
**Foreign direct investment stock [EUR million]**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem Total	36 793	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
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep* Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*	2 226	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
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

\*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (w wyłączeniu 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

roku wyniósł on jedynie 2,1 mld euro. Rok 2014 przyniósł jednak wyraźne odbicie w postaci ponad czterokrotnego wzrostu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których wartość wyniosła blisko 9,0 mld euro.

Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był do 2008 roku stosunkowo stabilny i mieścił się w granicach 300-700 mln euro rocznie. Po 2008 roku saldo napływu BIZ w motoryzacji było bardzo zmienne i dwukrotnie przyjmowało w skali roku ujemne wartości. W 2014 napływ inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym wyniósł 870 mln euro. Był to wzrost w stosunku do 2013 roku (o 129 mld euro). Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym sektorze w 2014 roku osiągnęła 7,8 mld euro.

Oprócz BIZ w przemyśle motoryzacyjnym warto uwzględnić inwestycje zagraniczne w segmencie handlowo-usługowym. W 2014 napływ bezpośrednich inwestycji w tym sektorze był dodatni, ale mniejszy o 45 mln euro w porównaniu z 2013 rokiem. Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2014 roku wyniosła blisko 1,8 mld euro.

billion in 2013. 2014 brought about a significant, more than fourfold, increase of foreign direct investment inflow, which reached almost EUR 9.0 billion.

The inflow of foreign capital into the automotive sector had been relatively stable up to 2008 and amounted to EUR 300-700 million a year. After 2008, however, net automotive FDI inflow became very instable and twice its annual value proved negative. In 2014, net FDI inflow amounted to EUR 870 million, an increase compared to 2013 (up by EUR 129 million). Total FDI stock in this sector reached as much as EUR 7.8 billion at year end.

Along with FDI in automotive manufacturing, it is worth to analyse foreign investment in trade and services. In 2014, net inflow of investment was positive, but smaller by EUR 45 million in comparison with 2013. In total, FDI stock value in the segment reached almost EUR 1.8 billion at the end of 2014.



**KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 174 000 pracowników w 155 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 1 300 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie [kpmg.pl](http://kpmg.pl).**

**Wparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych. Więcej na stronie [kpmg.com/pl/motoryzacja](http://kpmg.com/pl/motoryzacja).**

**KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 155 countries and have 174,000 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 1,300 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at [kpmg.pl](http://kpmg.pl).**

**A team of professionals supports multinational and Polish automotive companies based on specialized knowledge and an understanding of the industry coupled with a set of technical skills focused on industry-specific issues faced by manufacturers of vehicles, automotive parts and accessories. Find out more at [kpmg.com/pl/en/industry/automotive](http://kpmg.com/pl/en/industry/automotive).**

ŚWIAT  
WORLD

# ŚWIAT WORLD

## ŚWIATOWA MOTORYZACJA

Długoterminowa perspektywa dla branży samochodowej jest pozytywna, jednak ostatnie spowolnienie w Brazylii i Rosji oraz wolniejszy wzrost w Chinach spowodowały zawirowania.

Spodziewany jest wzrost produkcji samochodów (osobowych i lekkich dostawczych) o 20,5 mln sztuk w latach 2015-2021 co daje średnioroczny wzrost w tym okresie o 3,6%.

Według predykcji PwC, wzrost w branży spodziewany jest poza tradycyjnymi rynkami co oznacza, że branża samochodowa powinna być mobilna i gotowa żeby podążać za trendami. Rynek jest trudny do przewidzenia, Rosja i Ukraina zmagają się z politycznymi i ekonomicznymi wyzwaniami podczas gdy Ameryka Północna i Europa stale podwyższają przewidywaną sprzedaż.

Rynek musi zmierzyć się z kolejnym wyzwaniem jakim jest spadek cen ropy i paliw. Wpływ tego czynnika jest trudny do przewidzenia jednak wydaje się, że może spowodować wzrost produkcji i sprzedaży w Stanach Zjednoczonych oraz na kilku rynkach rozwijających się, takich jak Indie czy Chiny.

## AUTOMOTIVE MARKET - GLOBAL PERSPECTIVE

Long term outlooks for automotive assembly (light vehicle) still are positive, however, recent setbacks in Brazil and Russia, along with slower growth in China, have caused volatility in the industry's near term growth plans. The industry is expected to add 20.5 million units of production between 2015 and 2021 for a compounded annual growth rate (CAGR) of 3.6%.

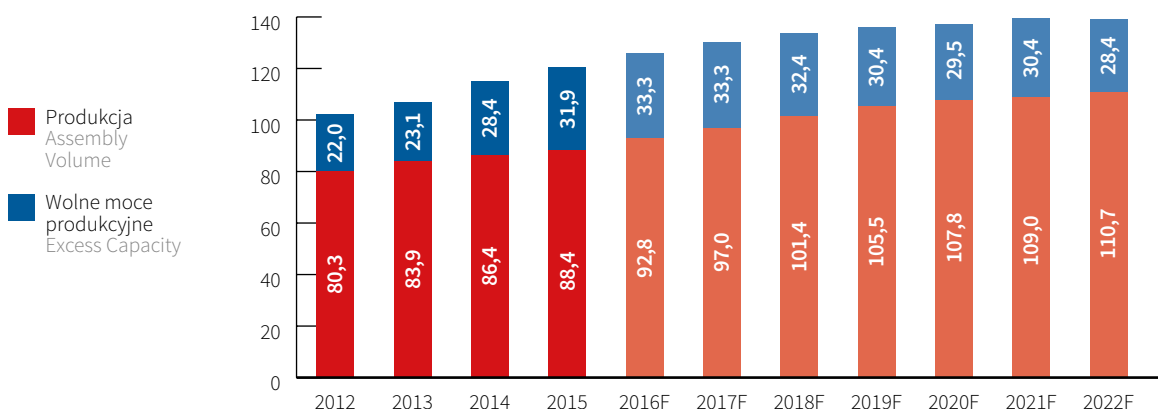
According to PwC predictions, the highest growth opportunities are expected in areas outside of the traditional regional blocks – which means the automotive industry will have to stay mobile and agile enough to chase growth. Russia and Ukraine are still hindered by political and economic challenges, while North America and Europe continue to surpass sales expectations.

The industry faced another multi-faceted hurdle as oil prices continued to plummet from 2014 levels. While the full impact of lower oil and gas prices may be difficult to quantify, consumer confidence may improve sales most likely in the United States and in some developing markets, such as India and China.

**Spodziewany jest wzrost produkcji samochodów (osobowych i lekkich dostawczych) o 20,5 mln sztuk w latach 2015-2021 co daje średnioroczny wzrost w tym okresie o 3,6%.**

The industry is expected to add 20.5 million units of production between 2015 and 2021 for a compounded annual growth rate (CAGR) of 3.6%.

Produkcja samochodów 2011–2021 [w milionach]  
Light Vehicle Assembly 2011–2021 [millions]



Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

\* Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu  
CAGR = Compound Annual Growth Rate

Eksperti przewidują również, że branża samochodowa zmieni się w ciągu kilku kolejnych lat bardziej niż kiedykolwiek. Firmy samochodowe planują swój wzrost i rozwój w oparciu o nowe technologie dotyczące inteligentnych oraz autonomicznych pojazdów, model biznesowy w przemyśle motoryzacyjnym będzie ewoluował w kolejnych latach istotnie.

### Sprzedaż (regiony świata)

Pomimo przejściowych problemów na kilku kluczowych rynkach, takich jak Brazylia i Rosja, przewiduje się, że kraje rozwijające się będą odpowiedzialne za 94% globalnego wzrostu branży w latach 2015 – 2022, w szczególności kraje Azji i Pacyfiku – ponad 65% udziału.

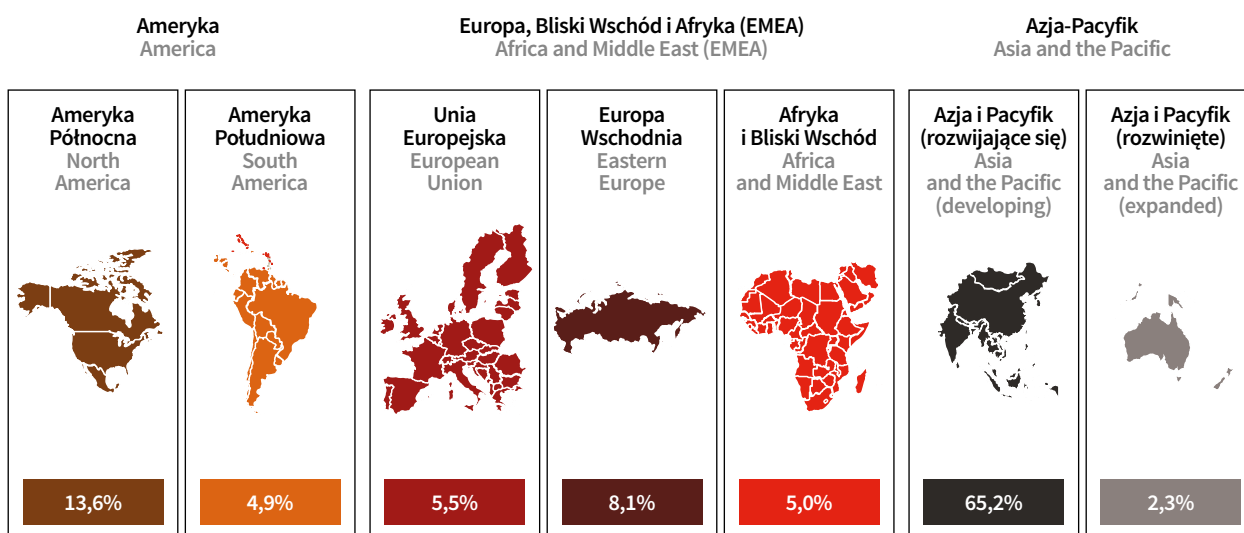
Experts predict that the automotive industry will change more in the next few years, than any other time in the industry. As automotive companies plan their moves regarding new technologies around connected and autonomous vehicles, business models across the industry will likely evolve over the next several years.

### Regional Outlook

Despite continued struggles in several key markets such as Brasil and Russia, emerging territories are still expected to contribute an astounding 94% of global growth from 2015 – 2022, with developing Asia-Pacific alone accounting for over 65%.

### Udział we wzroście 2015–2022 [%]

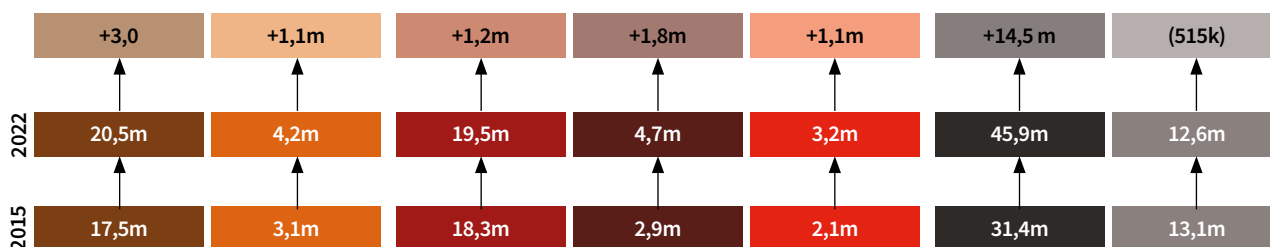
Regional Contribution to Growth\* 2015–2022 [%]



\* Rozmiar regionu nieskalowalny  
Region size not to scale

### Porównanie sprzedaży w poszczególnych regionach oraz przewidywana zmiana 2015 vs. 2022

Regional Topline Comparison & Volume Change 2015 vs. 2022



Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

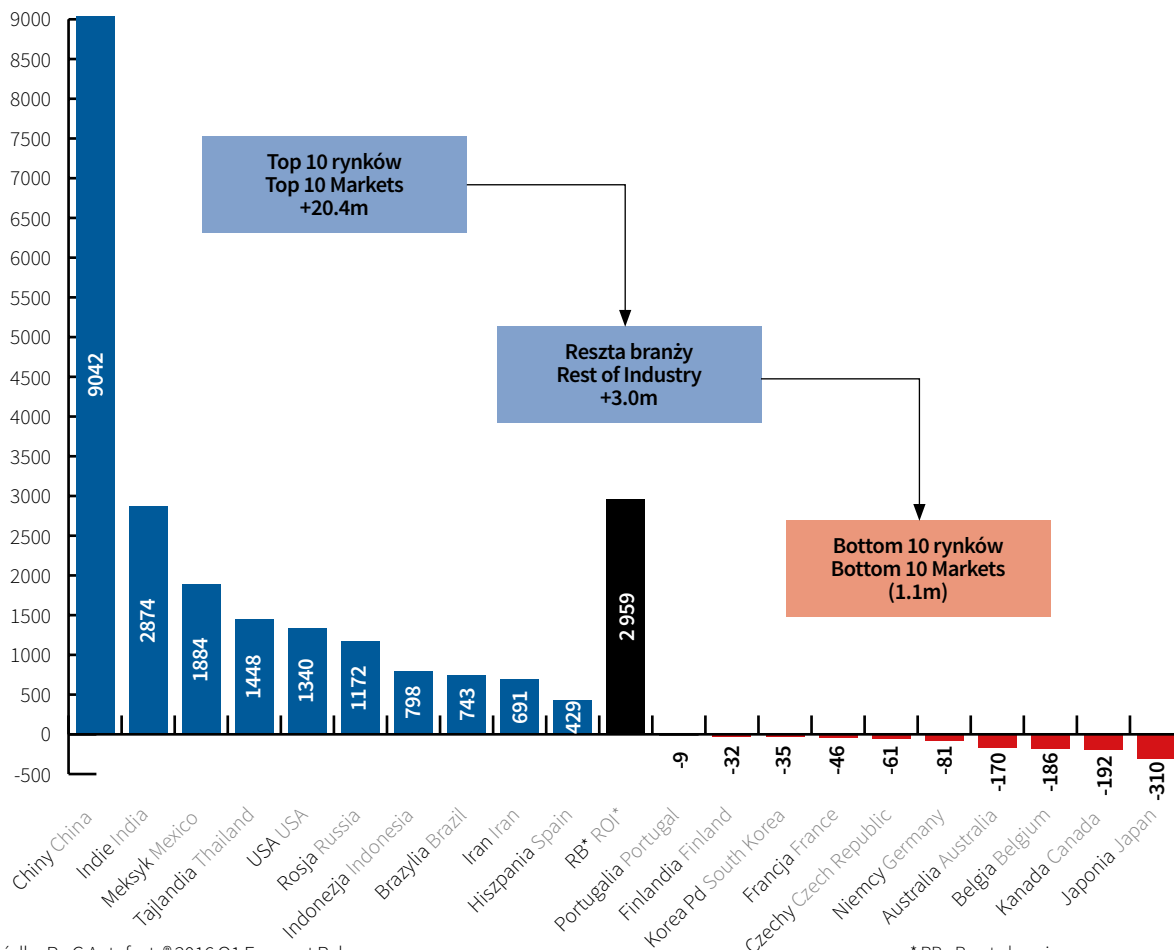
### Główni kreatorzy zmian

Na poziomie poszczególnych krajów wzrost popytu na samochody spodziewany jest wśród krajów uznanych za rozwijające się (8 na 10 największych), podczas gdy większość produkcji odbywa się w krajach uznanych za rozwinięte.

### Country Outlook

At the country level it's clear to see where growth is expected to come from... 8 of the top 10 volume growth markets are classified as emerging. Meanwhile, the 10 largest assembly contractions are in mature markets.

Top 10 & Bottom 10 Rynków wzrostu wolumenu 2015 vs. 2022 zmiana [w tys.]  
 Top 10 & Bottom 10 Volume Growth Markets 2015 vs. 2022 Variance [thousands]



Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
 Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

\* RB - Reszta branży  
 ROI = Rest of Industry

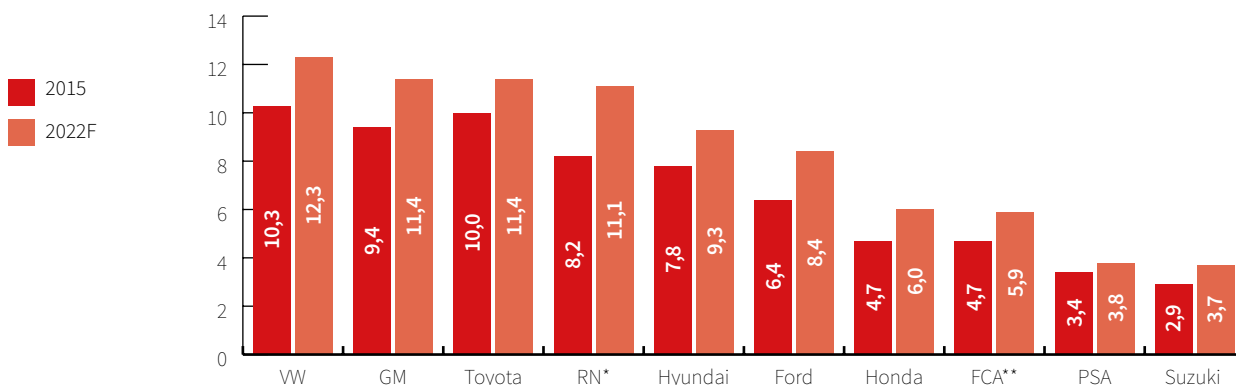
### Producenci

Pomimo oczekiwań dotyczących konsolidacji branży, szczególnie w Chinach, przewiduje się, że rynek samochodowy pozostanie mocno zdedywersyfikowany w ciągu najbliższych lat i nie przewiduje się istotnych przejęć czy połączeń wśród kluczowych producentów w branży.

### Alliance Group Outlook

Despite calls for industry consolidation, particularly China, the global automotive market is expected to remain highly diversified throughout the forecast window, with little to no M&A activity at the automaker level. Although the relations between top market players might

Top 10 Producentów 2015 vs. 2022 [w milionach]  
 Top 10 Alliance Groups 2015 vs. 2022 [millions]

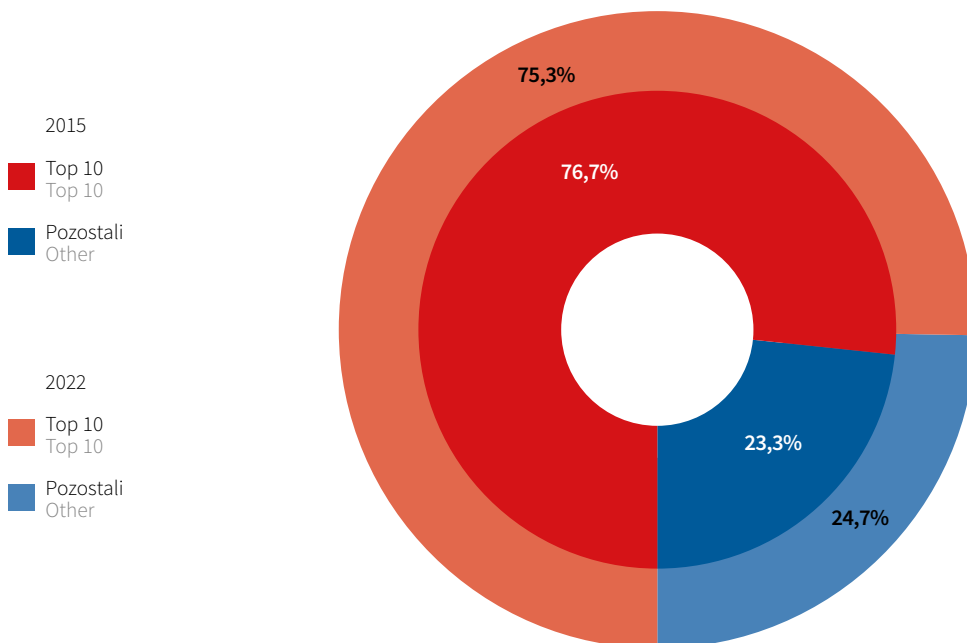


Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
 Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

\* RN = Renault-Nissan  
 \*\* FCA = Fiat-Chrysler Automobiles



**Udział producentów w rynku 2015 vs. 2022 [w %]**  
 Alliance Group Share 2015 vs. 2022 [percentage share]



Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
 Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

Aczkolwiek relacje pomiędzy nimi mogą ulec zmianie. Przykładowo spodziewane umocnienie pozycji Nissana w wyniku podpisanego pod koniec maja tego roku porozumienia Nissan-Mitsubishi na podstawie, którego Nissan przejął 34 proc. udziałów w Mitsubishi Motor.

**Rodzaje napędów**

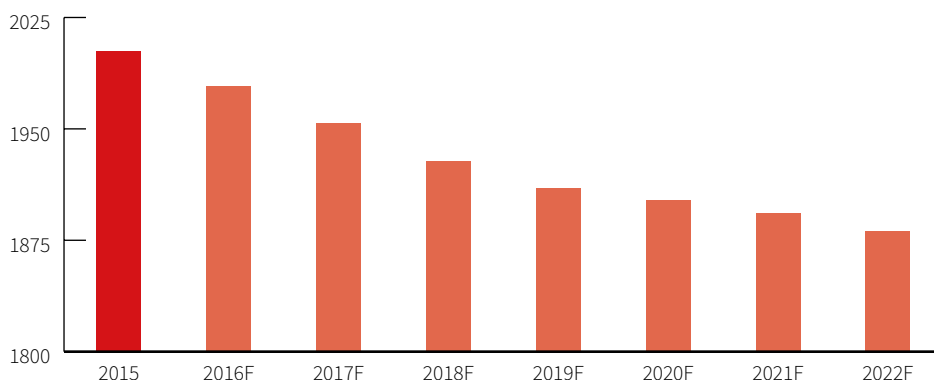
Według prognoz PwC pojazdy nadal będą napędzane różnymi rodzajami napędu co wynika z oczekiwań klientów oraz wymaganiami dotyczącymi emisji spalin. Pomimo ostatniego spadku cen ropy i co za tym idzie cen paliw, udział pojazdów z alternatywnymi źródłami napędu powinien wzrosnąć dwukrotnie w ciągu najbliższych lat, z 3,7% w 2015 roku do 7,3% w roku 2022.

change. For example, the expected strengthening of Nissan’s market position as a result of Nissan-Mitsubishi agreement signed at the end of May this year, under which Nissan took over 34 percent. equity stake in Mitsubishi Motor.

**Powertrain Outlook**

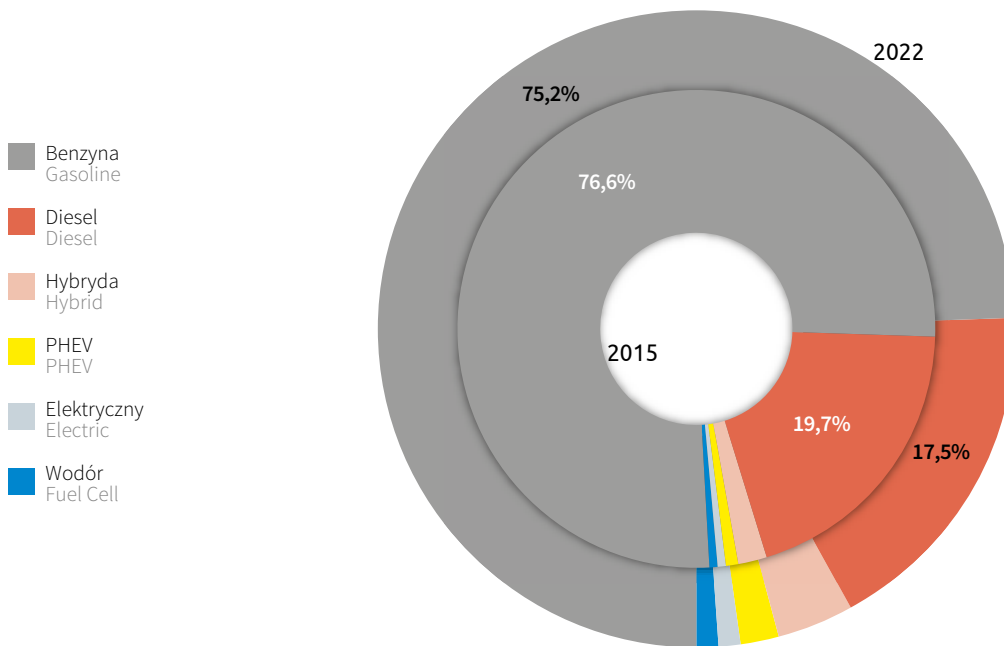
A myriad of technologies will be used as the industry balances consumer demands with global emission standards. Despite current lukewarm demand due to low oil prices, market share for alternative propulsion vehicles is expected to reach 7.3% in 2022, nearly doubling from 2015 (3.7%).

**Średnia pojemność silnika 2015–2022 [w cm³]**  
 Average Engine Displacement 2015–2022 [cubic centimeters]



Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
 Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

Rodzaje napędu 2015 vs. 2022 [w %]  
Vehicle Propulsion 2015 vs. 2022 [percentage share]



Źródło: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release  
Source: PwC Autofacts® 2016 Q1 Forecast Release

PHEV – Hybrydy plug-in

**Transakcje w branży samochodowej**

Liczba transakcji na rynku motoryzacyjnym w 2015 roku wzrosła o 9% w porównaniu do roku 2014 i wyniosła 591, co jest najwyższą liczbą od 2011 roku. Transakcje obejmowały głównie rynek komponentów i usług, natomiast brak było istotnych transakcji na poziomie producentów samochodów.

**Automotive M&A Insights**

Automotive M&A deal volume for 2015 was up 9 percent, further extending gains made in 2014. With 591 deals, the industry saw its highest volume of deals transacted since 2011. Deals are mainly in the area of automotive components and services with little to no M&A activity at the automaker level.

**5 największych transakcji na świecie w 2015 roku**  
Top 5 deals globally in 2015

No.	Data Date effective	Nazwa Target name	Region Target region	Nazwa Inwestora Acquiror name	Region Inwestora Acquiror region	% udziałów % of shares acquired	Wartość transakcji (\$m) Value of transaction (\$m)	Typ inwestora Buyer type	Kategoria Category
1	15 Maj 15 May	TRW Automotive Holdings Corp	USA US	ZF Friedrichshafen AG	Europa Europe	100	12,494	Branżowy TRADE	Komponenty Component
2	30 Wrzesień 30 Sep	GE Capital Fleet Services-US	USA US	Element Financial Corp	ROW	100	7,211	Branżowy TRADE	Inne Other
3	6 Listopad 6 Nov	Pirelli & C SpA	Europa Europe	Marco Polo Industrial Holding SpA	Europa Europe	77	5,943	Finansowy FIN	Komponenty Component
4	8 Czerwiec 8 Jun	China Grand Auto Services Co Ltd	Azja Asia	Merro Pharmaceutical Co Ltd	Azja Asia	100	5,184	Branżowy TRADE	Inne Other
5	9 Czerwiec 9 Jun	Halla Visteon Climate Control Corp	Azja Asia	Investor Group	Azja Asia	70	3,540	Finansowy FIN	Komponenty Component

Źródło: Raport PwC: Driving Value: 2015 Automotive M&A Insights  
Source: Report PwC: Driving Value: 2015 Automotive M&A Insights

Trzeba jednak stwierdzić, że finansowa siła branży wróciła. Potwierdza to fakt, iż w 2015 roku wartość wszystkich transakcji wzrosła o 60% w porównaniu do roku poprzedniego i wyniosła ponad 60 miliardów dolarów, najwięcej w ciągu ostatnich 16 lat. Znaczną większość tej wartości stanowiło 12 bardzo dużych transakcji, których wartość to ponad 46 miliardów dolarów z największą transakcją roku w branży, czyli zakupem TRW Automotive Holdings przez ZF Friedrichshafen AG za kwotę 12,5 miliarda dolarów.

Średnia wartość transakcji na rynku zwiększyła się w 2015 roku o 81% z 214 mln \$ do 388 mln\$. Jest to najwyższa średnia w ciągu ostatnich 10 lat i ponad trzy razy wyższa niż w 2010.

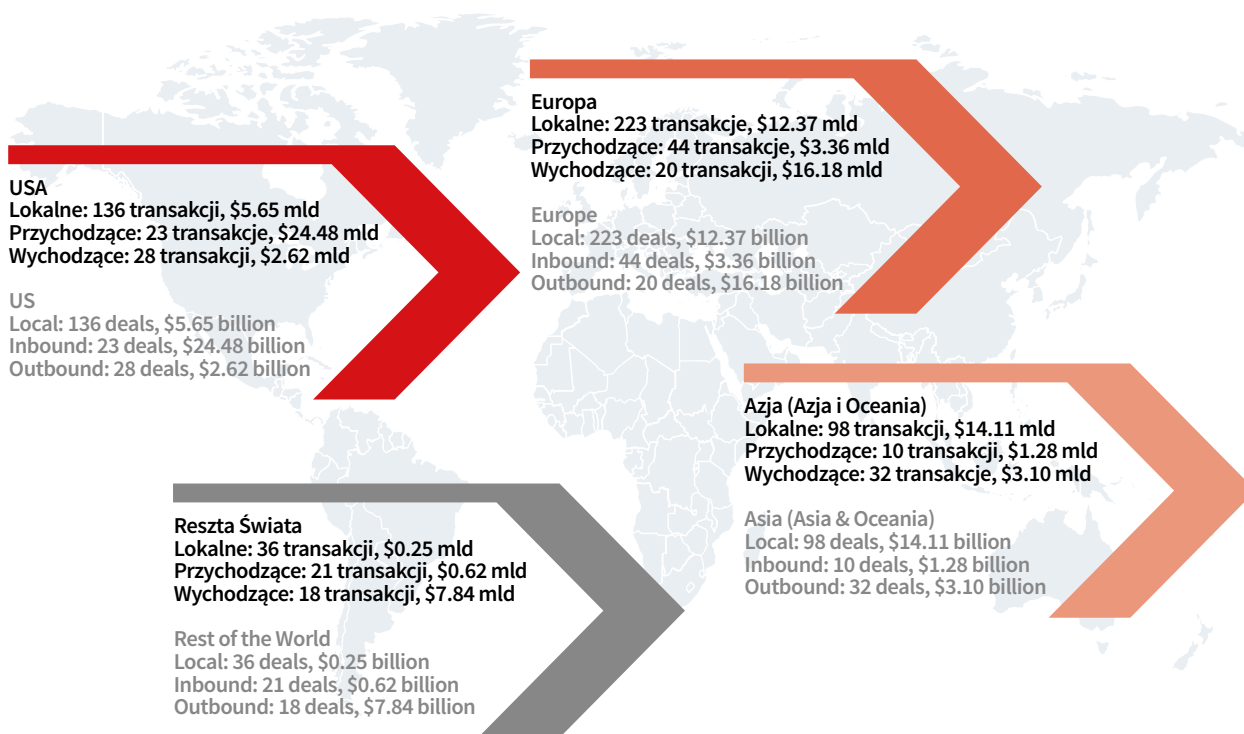
In many respects, the financial strength of the automotive industry is back. This is evidenced by deal value increasing by 60% in 2015 up to \$62.1 billion, the highest value of deals in 16 years. Much of this increase in deal value is driven by 12 megadeals with a total aggregated disclosed value of \$46.3 billion, the largest of which was ZF Friedrichshafen AG's \$12.5 billion acquisition of TRW Automotive Holdings Corp.

**Średnia wartość transakcji na rynku zwiększyła się w 2015 roku o 81% z 214 mln \$ do 388 mln\$.**

**Average global auto deal size increased 81% from \$214 million to \$388 million.**

Average global auto deal size increased 81% from \$214 million to \$388 million. This also marks the highest average deal value in the past decade and almost 3 times its low in 2010.

### Mapa transakcji w 2015 roku Automotive M&A – Deals map



Źródło: Raport PwC: Driving Value: 2015 Automotive M&A Insights  
Source: Report PwC: Driving Value: 2015 Automotive M&A Insights

Patrząc na przyszłość branży i zaostrzające się regulacje dotyczące bezpieczeństwa, obniżenia spalania i emisji, naszym zdaniem spodziewane transakcje będą pełniły istotną rolę w integracji nowych technologii w pojazdach. Wydaje się, że w najbliższym czasie do trzech najważniejszych trendów w branży należeć będą: współdzielenie pojazdów (car-sharing) czy podróży (ride-sharing) i pojazdy autonomiczne. Zmiana oczekiwań klientów idąca w kierunku współdzielenia kosztów oraz zapotrzebowania na bardziej ekologiczne rozwiązania

As regulations around safety and fuel economy change, we see M&A playing an increasingly vital role in the development and integration of new technologies into vehicles. Top 3 trends/ issues in the industry are ride-sharing, car-sharing and autonomous vehicles. Shifting consumer preferences toward a sharing economy are driving increased investments in electronics and alternative forms of mobility. Automotive is quickly becoming the largest consumer electronic and a new mobility industry is emerging. As a result, we expect

spowoduje zwiększone inwestycje w nowe technologie oraz alternatywne formy transportu, a także powstanie aliansów strategicznych między branżą motoryzacyjną i sektorem IT.

Piotr Michalczyk  
Partner w PwC,  
Lider zespołu dedykowanego dla sektora motoryzacyjnego

increased investments in this new sharing economy as well as in electronics and mobility services or strategic alliances with IT sector.

Piotr Michalczyk  
Partner at PwC,  
Leader of Automotive Practice



# pwc

PwC jest wiodącą organizacją świadczącą profesjonalne usługi doradcze. W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 208 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. W Polsce PwC jest obecna w 8 biurach regionalnych, zatrudniając ponad 2 000 osób.

W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do podmiotu lub podmiotów wchodzących w skład sieci PwC, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Poznaj szczegóły na [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure).

Dedykowany zespół dla branży motoryzacyjnej to grupa ekspertów z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie doradztwa strategicznego i operacyjnego, transakcyjnego, prawnego-podatkowego, technologicznego, zarządzania ryzykiem, w tym cyberbezpieczeństwem, jak również w zakresie audytu i doradztwa finansowo-księgowego.

PwC is a leading professional consulting services organization. At PwC, our purpose is to build trust in society and solve important problems. We're a network of firms in 157 countries with more than 208,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. Find out more and tell us what matters to you by visiting us at [www.pwc.pl](http://www.pwc.pl). In Poland PwC is present in 8 regional offices and employs over 2 000 people.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure).

A dedicated team for automotive industry is a group of experts with years of experience in the field of strategy and operation, transactions consulting, legal and tax services, technology consulting, risk management, including cybersecurity, as well as audit and assurance services

## EUROPA

### Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu ośmiu krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2014 roku 252,7 mln samochodów osobowych. Średnio na tysiąc mieszkańców przypadało 498 samochodów osobowych, o 4 więcej niż rok wcześniej.

Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie przypadających aut na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2014 roku w Luksemburgu (678), na Litwie (635), Malcie (625) i we Włoszech (610).

Międzynarodowa Organizacja Producentów Samochodów OICA szacuje, że w 2014 roku w USA było zarejestrowanych 120,98 mln samochodów osobowych, w Chinach 115,86 mln, w Japonii 60,67, w Rosji 43,38, w Brazylii 32,72 i w Meksyku 25,54.

W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 137,04 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (38,45 mln), Chinami (26,57 mln), Japonią (16,52 mln) i Meksykiem (10,21).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2015 roku średni wiek samochodu osobowego w Europie sięgnął 9,7 roku, o 0,1 roku więcej niż rok wcześniej.

Utrzymuje się duża popularność diesla, udział samochodów z takim napędem w parku w 2014 roku wzrósł do 41 proc., gdy dwa lata wcześniej był o 4 punkty proc. mniejszy. Odsetek modeli z silnikami o zapłonie iskrowym zmalał o 6,5 punktu pro-

## EUROPE

### The fleet

Statistics of the Central Statistical Office (GUS) based on Eurostat data indicate that in 2014 European Union countries were home to 252.7 million registered passenger cars. The average number of passenger cars per 1,000 population was up by 4 cars on a year earlier.

The highest saturation with passenger cars in EU states per 1,000 population was declared in 2014 for Luxembourg (678), Lithuania (635), Malta (625), and Italy (610).

The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) estimates that in 2014 the US was home to 120.98 million registered passenger cars, China to 115.86 million, Japan to 60.67m, Russia to 43.38m, Brazil to 32.72m and Mexico to 25.54.

The biggest HCV fleet featuring 137.04 trucks was based in the US, with EU coming second (38.45 million) and China (26.57), Japan (16.52 million), and Mexico (10.21 million) behind.

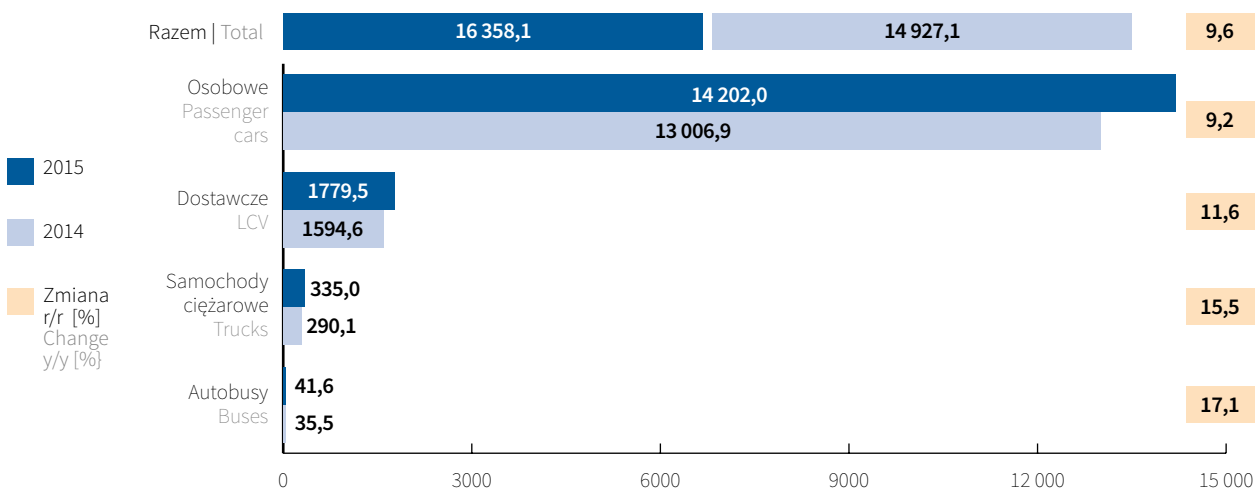
ACEA estimates reveal that the average age of a passenger car in Europe in 2015 was

9.7 years, or more by 0.1 years compared to the previous year. Diesel units remain extremely popular; the share of diesel-powered units in the global fleet was up to 41 per cent in 2014 versus 4 percentage points less two years earlier. The percentage of cars with ICE engines contracted by 6.5 percent-

**Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu ośmiu krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2014 roku 252,7 mln samochodów osobowych. Średnio na tysiąc mieszkańców przypadało 498 samochodów osobowych, o 4 więcej niż rok wcześniej.**

**Statistics of the Central Statistical Office (GUS) based on Eurostat data indicate that in 2014 European Union countries were home to 252.7 million registered passenger cars. The average number of passenger cars per 1,000 population was up by 4 cars on a year earlier.**

Rejestracje samochodów w Europie (EU27 + EFTA) [000 szt.]  
Motor vehicle registration in Europe (EU27 + EFTA) [000 units]



Źródło: ACEA  
Source: ACEA

centowego w latach 2012-2014, gdy pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 4,9 proc. unijnego parku samochodów osobowych, o 1,5 punktu proc. więcej niż w 2012 roku.

### Sprzedż nowych aut

Według danych ACEA w 2015 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 14,2 mln aut osobowych, o 9,2 proc. więcej niż w 2014 roku. Kraje UE-15 zanotowały 9-procentowy wzrost, państwa nowej UE zarejestrowano wzrost o 12,1 proc., zaś kraje EFTA wzrost sięgający 7,2 proc. Na pierwszym miejscu pozostały Niemcy z wynikiem 3,2 mln samochodów, na drugim Wielka Brytania (2,6 mln), na trzecim Francja (1,9 mln), przed Włochami (1,6 mln).

W krajach UE i EFTA najpopularniejszą marką w 2015 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 12,2 proc. rynku (o 0,3 punktu proc. mniej niż rok wcześniej) z reje-

age points from 2012 until 2014 when vehicles with alternative drives accounted for 4.9 per cent of the EU's total fleet, up by 1.5 percentage points compared to 2012.

### New car sales

According to ACEA statistics, transport authorities in the European states (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 14.2 million passenger cars in 2015, that is, 9.2 per cent more than in 2014. The EU-15 member countries reported a rise in registrations by 9 per cent, the new EU states witnessed growth by 12.1 per cent, whereas the EFTA countries witnessed a rise by 7.2 per cent. Ranking first was once more Germany with 3.2 million vehicles, the UK came second (2.6 million), and France third (1.9 million) ahead of Italy (1.6 million).

Just like in recent years, the most popular make in the EU and the EFTA states in 2015 was Volkswagen with 12.2 per cent of market share (less by 0.3 per-

**Według danych ACEA w 2015 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 14,2 mln aut osobowych, o 9,2 proc. więcej niż w 2014 roku.**

**According to ACEA statistics, transport authorities in the European states (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 14.2 million passenger cars in 2015, that is, 9.2 per cent more than in 2014.**

### Nowe rejestracje w 2015 roku w Europie z podziałem na kraje – samochody osobowe New registration in Europe by country in 2015 – passenger cars

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
AUSTRIA	308 555	+1,7
BELGIUM	501 066	+3,8
BULGARIA	23 500	+15,4
CROATIA	34 820	+4,2
CYPRUS	10 344	+25,0
CZECH REPUBLIC	230 857	+20,0
DENMARK	207 552	+9,9
ESTONIA	20 349	-3,0
FINLAND	108 812	+2,4
FRANCE	1 917 226	+6,8
GERMANY	3 206 042	+5,6
GREECE	75 805	+6,4
HUNGARY	77 171	+14,4
IRELAND	124 945	+29,8
ITALY	1 574 872	+15,8
LATVIA	13 765	+10,5
LITHUANIA	17 085	+17,8
LUXEMBOURG	46 473	-6,7

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
NETHERLANDS	449 393	+16,0
POLAND	354 975	+8,3
PORTUGAL	178 496	+25,0
ROMANIA	81 162	+15,7
SLOVAKIA	77 968	+7,9
SLOVENIA	59 450	+11,5
SPAIN	1 034 232	+20,9
SWEDEN	345 108	+13,5
UNITED KINGDOM	2 633 503	+6,3
EUROPEAN UNION <sup>1</sup>	13 713 526	+9,3
EU15 <sup>2</sup>	12 712 080	+9,0
EU12 <sup>3</sup>	1 001 446	+12,1
ICELAND	14 029	+47,1
NORWAY	150 686	+4,5
SWITZERLAND	323 783	+7,2
EFTA	488 498	+7,2
EU + EFTA	14 202 024	+9,2
EU15 + EFTA	13 200 578	+9,0

<sup>1</sup> Dane dla Malty są niedostępne  
data for Malta are not available

<sup>2</sup> Państwa członkowskie przed rozszerzeniem z 2004 roku  
Member States before the 2004 enlargement

<sup>3</sup> Państwa, które dołączyły do UE od 2004 roku  
Member States having joined the EU since 2004



Rejestracje nowych aut w Europie w 2015 roku z podziałem na marki - samochody osobowe  
New passenger car registrations by manufacturer

	Sztuki Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
<b>VW Group</b>	<b>3 521 803</b>	<b>+6,2</b>
VOLKSWAGEN	1 727 094	+6,5
AUDI	767 173	+5,7
SKODA	617 636	+6,1
SEAT	338 383	+3,1
PORSCHE	68 295	+26,1
INNE   OTHERS <sup>1</sup>	3 222	+6,7
<b>PSA Group<sup>2</sup></b>	<b>1 481 008</b>	<b>+6,0</b>
PEUGEOT	856 091	+8,9
CITROEN	549 684	+4,7
DS	75 233	-11,7
<b>RENAULT Group</b>	<b>1 358 398</b>	<b>+9,4</b>
RENAULT	975 450	+11,2
DACIA	382 948	+5,1
<b>FORD</b>	<b>1 020 875</b>	<b>+8,6</b>
<b>OPEL Group</b>	<b>946 239</b>	<b>+2,2</b>
OPEL/VAUXHALL	942 128	+6,3
CHEVROLET	3 521	-90,9
INNY GM   OTHER GM	590	+37,5
<b>BMW Group</b>	<b>935 882</b>	<b>+12,3</b>
BMW	748 176	+10,6
MINI	187 706	+19,6
<b>FCA Group</b>	<b>872 504</b>	<b>+13,6</b>
FIAT	656 669	+12,0
JEEP	88 211	+113,0
LANCIA/CHRYSLER	61 670	-14,6
ALFA ROMEO	56 796	-4,0
INNE   OTHERS <sup>3</sup>	9 158	+3,3
<b>DAIMLER</b>	<b>833 146</b>	<b>+17,7</b>
MERCEDES	737 278	+13,0
SMART	95 868	+72,3
<b>TOYOTA Group</b>	<b>604 915</b>	<b>+6,9</b>
TOYOTA	565 317	+5,8
LEXUS	39 598	+25,3
<b>NISSAN</b>	<b>557 354</b>	<b>+16,3</b>
<b>HYUNDAI</b>	<b>470 130</b>	<b>+10,9</b>
<b>KIA</b>	<b>384 790</b>	<b>+8,8</b>
<b>VOLVO CAR CORP.</b>	<b>285 861</b>	<b>+11,7</b>
<b>MAZDA</b>	<b>211 391</b>	<b>+21,1</b>
<b>SUZUKI</b>	<b>181 456</b>	<b>+11,8</b>
<b>JAGUAR LAND ROVER Group</b>	<b>180 828</b>	<b>+25,2</b>
LAND ROVER	140 560	+21,4
JAGUAR	40 268	+40,7
<b>MITSUBISHI</b>	<b>132 912</b>	<b>+30,3</b>
<b>HONDA</b>	<b>131 629</b>	<b>-1,4</b>
<b>INNE JAPOŃSKIE   OTHERS-JAPANESE<sup>4</sup></b>	<b>39 585</b>	<b>+14,2</b>

<sup>1</sup> Inne to Bentley, Lamborghini i Bugatti | Include Bentley, Lamborghini and Bugatti

<sup>2</sup> Dane tymczasowe | Provisional data

<sup>3</sup> Inne to Dodge, Ferrari i Maserati | Includes Dodge, Ferrari and Maserati

<sup>4</sup> Inne to Subaru and Daihatsu | Includes Subaru and Daihatsu

Źródło: ACEA  
Source: ACEA

stracjami przekraczającymi 1,7 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z udziałem 24,8 proc. o 0,7 punktu proc. mniej niż w 2014 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie był Ford (7,2 proc., tyle samo co w 2014 roku) i następnie Renault, zajmując 6,9 proc. rynku (o 0,2 punkt proc. więcej w stosunku do 2014 roku). Za nim uplasował się Opel/Vauxhall (6,6 proc. udziałów, o 0,2 punktu proc. mniej w stosunku do 2014 roku) i Peugeot (6 proc., bez zmian w stosunku do roku wcześniejszego).

Liczbę rejestracji najdynamiczniej zwiększyły marki: Jeep (o 113 proc.), Smart (o 72,3 proc.), Jaguar (o 40,7 proc.) i Mitsubishi (o 30,3 proc.).

Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Europie 640,1 tys., o 22 proc. więcej niż w 2014 roku. W tej liczbie znalazło się 186,2 tys. pojazdów elektrycznych, 234,2 tys. hybryd i 219,8 tys. pojazdów spalających gaz ziemny lub LPG.

### Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2015 roku liczba rejestracji samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wyniosła 335 tys. i była o 15,5 proc. większa niż zanotowana w 2014 roku. Liczba rejestracji lekkich aut dostawczych o dmc do 3,5 tony w krajach UE i EFTA wzrosła o 11,6 proc. do 1,8 mln aut.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2015 roku w krajach UE i EFTA o 18,6 proc. do 267,2 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracją 61 tys. sztuk, o 5,3 proc. więcej niż w 2014 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 36,9 tys. samochodów, o 12,7 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (35,8 tys., o 32,1 proc. więcej od wcześniejszego roku).

Rejestracje autobusów sięgnęły 41,6 tys. w tym 8,5 tys. w Wielkiej Brytanii, 7,3 tys. we Francji i 6,1 tys. Niemczech.

### Europejski filar

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 28 krajach Europy działało w 2016 roku 296 fabryk montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W dziewiętnastu unijnych krajach działało 225 zakładów. Do członków ACEA należało 188 europejskich zakładów. W 2012 roku producenci samochodów w EU zanotowali przychody przekraczające 843,4 mld euro, co stanowi 6,6 proc. unijnego PKB.

Fabryki wyprodukowały w 2015 roku (według ACEA/IHS) 18 433,7 tys. samochodów, w tym 16 016,8 tys. auto osobowych, 1 956 tys. lekkich dostawczych oraz niecałe 461 tys. użytkowych.

Łączna danina zmotoryzowanych w piętnastu krajach UE wyniosła co najmniej w 2015 roku 401,5 mld euro. Z kolei podatek

centage points than the year before) with more than 1.7 million registered passenger cars. Volkswagen has also contributed to VW AG's leading position in Europe with 24.8 per cent of market share but year-to-year decline at 0.7 percentage points.

Ranking second in terms of popularity in Europe was Ford (7.2 per cent, the same as in 2014), with Renault coming third with 6.9 per cent of market share (up by 0.2 per cent of market share versus 2014). Just behind it ranked Opel/Vauxhall (6.6 per cent of share, market share lower by 0.2 percentage points versus 2014) and Peugeot (6 per cent, a stable result compared to the previous year).

The most dynamic increase in registrations was witnessed by such brands like Jeep (113 per cent), Smart (72.3 per cent), Jaguar (40.7 per cent), and Mitsubishi (30.3 per cent).

The number of vehicles fitted with alternative drives registered in Europe accounted for 640,100; i.e. 22 per cent more versus 2014. This figure covers 186,200 electric vehicles, 234,200 hybrids and 219,800 natural gas or LPG-powered vehicles.

### Registrations of commercial vehicles

ACEA reveals that the number of registrations of HCVs with GVW rating above 3.5 tons stood at 335,000 and was higher by 15.5 per cent versus 2014. The number of LCV registrations

with GVW rating below 3.5 tons in the EU and the EFTA states was up by 11.6 per cent to 1.8 million vehicles.

In 2015, registrations of trucks with GVW above 16 tons were up in the EU and the EFTA states where they rose by 18.6 per cent to 267,200 vehicles. With 61,000 HCV registrations, i.e. 5.3 per cent more than in 2014, Germany remained the largest market in Europe. It outperformed France with 36,900 registered vehicles,

more by 12.7 per cent on a year earlier and the UK (35,800; up by 32.1 per cent compared to the previous year).

Bus registrations stood at 41,600, including 8,500 in the UK, 7,300 in France and 6,100 in Germany.

### The backbone of the European economy

The automotive sector and related industries are one of the pillars of the European economy. In 2016, twenty six European countries were home to 296 auto final assembly and engine facilities. There were 225 auto factories in 19 EU states. ACEA members operated 188 manufacturing sites based in Europe. 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 2015, manufacturing facilities assembled 18,433,700 vehicles (according to ACEA/IHS), including 16,016,800 passenger cars, 1,956,000 light delivery vans and barely 461,000 heavy commercial vans.

Total taxes paid by motorists in 15 EU states fetched at least €401.5 billion in 2015. On the other hand, revenue on val-

**Fabryki wyprodukowały w 2015 roku (według ACEA/IHS) 18 433,7 tys. samochodów, w tym 16 016,8 tys. auto osobowych, 1 956 tys. lekkich dostawczych oraz niecałe 461 tys. użytkowych.**

**In 2015, manufacturing facilities assembled 18,433,700 vehicles (according to ACEA/IHS), including 16,016,800 passenger cars, 1,956,000 light delivery vans and barely 461,000 heavy commercial vans.**

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.

Wartość eksportu ponad sześciu mln samochodów poza UE-28 wyniosła w 2015 roku w 139 mld euro, zaś wartość importu do UE-28 sięgnęła 39 mld euro. Przemysł motoryzacyjny osiągnął dodatni bilans handlowy w wysokości 100 mld euro.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w 2013 roku 2,3 mln osób, czyli 7,7 proc. zatrudnionych w przemyśle. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio, jest to 12,2 mln osób, co stanowi 5,6 proc. wszystkich pracujących.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2013 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (815 tys.), we Francji (234 tys.), Polsce (163 tys.), Włoszech (161 tys.), Wielkiej Brytanii (146 tys.), Czechach (143 tys.) i Hiszpanii (131 tys.).

## Ekologia i motoryzacja

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. W ostatnich latach drastycznie spada emisja dwutlenku węgla z nowych samochodów. Silnik współczesnego auta ma 28 razy mniejsze emisje dwutlenku węgla od samochodu sprzed dwudziestu lat. Jeden samochód z lat 70 emitował tyle zanieczyszczeń co sto współczesnych modeli.

Według oceny Europejskiej Agencji Ochrony Środowiska (EEA), przeciętna emisja dwutlenku węgla z silników nowych samochodów osobowych zarejestrowanych w Europie w 2015 roku wyniosła 119,6 grama na kilometr, o 3 proc. mniej niż w 2014 roku. Raport EEA podkreśla, że wynik jest znacznie poniżej celu wyznaczonego przez Komisję Europejską na 2015 rok, wynoszącego 130 gram CO<sub>2</sub> na kilometr. Producenci jednak dalej muszą redukować spalanie, aby spełnić limit 95 gram CO<sub>2</sub>/km, jaki wejdzie w życie w 2021 roku.

Coraz bardziej przyjazne dla środowiska są także pojazdy użytkowe. Przeciętna emisja dwutlenku węgla z silników nowych modeli dostawczych zarejestrowanych w Europie w 2014 roku wyniosła 169,2 grama na kilometr, o 4 gramy mniej niż w 2013 roku. Raport EEA podkreśla, że wynik jest blisko 6 gram poniżej celu wyznaczonego przez Komisję Europejską na 2017 rok, wynoszącego 175 gram CO<sub>2</sub> na kilometr.

Emisje z samochodów ciężarowych zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO<sub>2</sub>) o jedną trzecią w porównaniu do roku 1970. Postęp w technologii sprawił, że współczesne pojazdy są znacznie cichsze od poprzedników. 25 współczesnych ciężarówek emituje mniej hałasu niż jedna z 1980 roku.

ue-added tax generated on the auto makers in 27 EU states in 2010 totalled €141.1 billion, what accounted for 9 per cent of total VAT tax revenue on the processing industry.

The export value of cars and parts to non-UE-28 states stood at €139 billion in 2015, whereas the value of imports to EU-28 fetched €39 billion. The motor industry declared a positive trade balance totalling €100 billion.

In 2013, 2.3 million people or 7.7 per cent of total headcount in the industry made their living on auto manufacturing operations. If we add to that direct employment, total count would be estimated at 12.2 million people, what corresponds to 5.6 per cent of total employment level.

ACEA's statistics indicate that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2013 were located in Germany (815,000), France (234,000), Poland (163,000), Italy (161,000), the United Kingdom (146,000), the Czech Republic (143,000) and Spain (131,000).

## Sustainability and the motor industry

The automotive industry is 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. Recently, emission levels from new vehicle have been reduced dramatically.

Engines fitted on modern vehicles have carbon emissions that are 28 times lower than those of cars manufactured 25 years ago. Emissions from a car made in the 1970s are now comparable to levels from a hundred modern vehicles.

Estimates of the European Environment Agency (EEA) indicate that average carbon emissions from units of new passenger cars registered in Europe in 2015 stood at 119.6 grams per kilometre, less by

3 grams than in 2014. Nevertheless, the EEA report stresses that such performance fails to meet the 2015 target identified by the European Commission at 130 grams of CO<sub>2</sub>/km. Auto makers must yet further reduce carbon emission figures to meet the target of 95 grams CO<sub>2</sub>/km which will come into force in 2021. Commercial vehicles are also becoming greener. Average carbon emissions from units of new light delivery vehicles registered in Europe in 2014 stood at 169.2 grams per kilometre, less by 4 grams than in 2013. The EEA report stresses that such performance is lower by nearly 6 grams compared to the 2017 target identified by the European Commission at 175 grams/km.

HCV emissions were reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO<sub>2</sub> emission) by one-third compared to 1970. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than earlier versions. 25 of modern heavy-duty vehicles emit less noise than a single HCV back in 1980.

**Silnik współczesnego auta ma 28 razy mniejsze emisje dwutlenku węgla od samochodu sprzed dwudziestu lat. Jeden samochód z lat 70 emitował tyle zanieczyszczeń co sto współczesnych modeli.**

**Engines fitted on modern vehicles have carbon emissions that are 28 times lower than those of cars manufactured 25 years ago. Emissions from a car made in the 1970s are now comparable to levels from a hundred modern vehicles.**

### **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 2014 roku 44,7 mld euro, to jest ponad 5 procent przychodów branży. Jednocześnie ta suma reprezentuje 26 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Koncerny samochodowe wydały w 2014 roku na naukę i rozwój, więcej o 8 punktów proc. od przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego.

W 2015 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 62 proc. patentów w sektorze motoryzacyjnym, gdy producenci japońscy 22 proc., zaś amerykańscy 11 proc.

### **The biggest R&D investments**

The European motor industry is the biggest private investor in terms of research and development expenditures which in 2014 alone accounted for €44.7 billion; that is approx. 5 percent of its revenue. This amount represents 26 per cent of total European investments in R&D. In 2014, automotive manufacturers allocated to R&D more resources than the pharmaceutical and the biotechnological sector (by 8 per cent).

In 2015, European auto makers were granted 62 per cent of automotive patents by the European Patent Office compared to their Japanese counterparts with 22 per cent of share or American ones with 11 per cent of share.



**Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego**  
Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa  
tel. (22) 322 71 98, fax (22) 322 76 65  
[www.pzpm.org.pl](http://www.pzpm.org.pl)