

25
lat



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

BRANŻA MOTORYZACYJNA RAPORT

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2017/2018

C/M/S
Law. Tax

KPMG

Martini & Co.
tax advisors

pwc

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

Autorami Raportu są:

Izabela Biernat, Michał Derdak, Katarzyna Kucharczyk,
Aleksandra Kuźnicka-Cholewa, Marek Oleksyn,
Miłosz Tomasiak, Aleksander Woźniak,
Adriana Zdanowicz-Leśniak, Karina Zielińska
(CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k),
Michał Hućyra (Fleet),
Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy),
Paweł Barański, Bartosz Igielski, Agnieszka Kurek,
Monika Machnikoska, Mirosław Michna,
Wojciech Rylukowski, Kiejstut Żagun
(Firma Doradcza KPMG),
Marcin Bagiński, Piotr Kochanecki, Piotr Michalczyk,
Karol Rewczuk, Michał Zwyrtek (PwC),
Piotr Sarnecki (Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego),
Łukasz Karpiesiuk
(SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy sp.k.),
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR)
oraz Robert Przybylski (redaktor).

W Raporcie wykorzystano dane:

Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów
ACEA, Eurostat, 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 Producentów Opon i Gumy
ETRMA, Polskiego Związku Przemysłu Oponiarskiego PZPO
i Związku Przedsiębiorstw Leasingowych.

BRANŻA MOTORYZACYJNA

RAPORT 2017

AUTOMOTIVE INDUSTRY

YEARBOOK 2017

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

Authors are:

Izabela Biernat, Michał Derdak, Katarzyna Kucharczyk, Aleksandra Kuźnicka-Cholewa, Marek Oleksyn, Miłosz Tomasik, Aleksander Woźniak, Adriana Zdanowicz-Leśniak, Karina Zielińska (CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k), Michał Hutyra (Fleet), Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy), Paweł Barański, Bartosz Igielski, Agnieszka Kurek, Monika Machnikoska, Mirosław Michna, Wojciech Rylukowski, Kiejstut Żagun (KPMG In Poland), Marcin Bażyński, Piotr Kochanecki, Piotr Michalczyk, Karol Rewczuk, Michał Zwyrtek (PwC), Piotr Sarnecki (Polish Tyre Industry Association), Łukasz Karpiesiuk (SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy sp.k.), Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR), Robert Przybylski (editor).

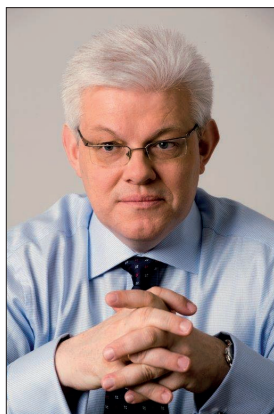
In the Yearbook the data were used supplied by the following organisations:

European Commission, European Automobile Manufacturers Association ACEA, Central Statistical Office of Poland, Eurostat, National Bank of Poland, Polish Agency for Foreign Investment, Infobus JMK, Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar, 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

Zrównoważony rozwój Sustainable development	6	Bezpieczeństwo ruchu drogowego Roadsafety	69	Zmiany w ustawie o vat w 2017 roku Amendments in the vat regulations in 2017	132
2017 - rok zmiany 2017 - a year of change.....	7	Kradzieże samochodów Auto theft.....	71	Podatek akcyzowy i podatek ekologiczny Excise duty	135
Członkowie Members.....	10	Ubezpieczenia Insurance.....	71	Zawieszenia celne oraz kontyngenty taryfowe – szansa na realne oszczędności w cle Customs suspensions and tariff quotas – a chance for real savings in customs duty	137
Motoryzacja przyszłości Mobility of the future.....	13	Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles.....	73	POMOC PUBLICZNA STATE AID.....	145
Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego The Polish Automotive Industry Association ..	17	Paliwa Fuel.....	74	Prowadzenie działalności na terenie specjalnych stref ekonomicznych Business activity on the territory of special economic zones.....	147
POLSKA POLAND	19	Transport drogowy Road transport.....	72	Pomoc publiczna w polsce State aid in poland.....	154
SAMOCHOBY OSOBOWE PASSENGERCARS	21	DEALERZY DEALERS.....	85	Faza inwestycyjna Investment phase	155
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	18	Elektromobilność Electromobility	91	Faza operacyjna Business operation phase.....	157
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	27	Rynek opon w polsce 2016 Polish tyre market 2016.....	93	Pomoc publiczna w prawie UE State aid in the EU law.....	163
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations.....	28	Inwestycje drogowe 2016 Road investment 2016.....	97	Pomoc publiczna - ogólne zasady kontroli State aid - general principles of control.....	163
Samochody dla firm Corporate fleets.....	35	PRAWO LAW	101	Modernizacja pomocy publicznej - nowe zasady oceny dla dużych projektów Modernisation of state aid - new rules for the assessment of large projects	164
Import aut używanych Import of used vehicles.....	38	Jak chronić tajemnicę przedsiębiorstwa Protecting business secrets.....	103	Ulga badawczo-rozwojowa Research&development tax relief	171
SAMOCHOBY CIĘŻAROWE TRUCKS	40	Zmiany w systemie ochrony unijnych znaków towarowych Changes to the eu trademark protection system	106	GOSPODARKA ECONOMY.....	173
Park samochodowy The fleet.....	40	Pozasądowe rozwiązywanie sporów konsumenckich Out-of-court resolution of consumer disputes	110	Polska branża motoryzacyjna na tle europy środkowo-wschodniej The automotive industry in poland versus central and eastern europe.....	175
Produkcja Manufacturing.....	45	Dochodzenie przed sądem roszczeń odszkodowawczych z tytułu naruszenia prawa konkurencji Private actions for competition damages	114	Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w polsce i jego rola w gospodarce The condition of the automotive manufacturing in poland and its role in the economy.....	179
Nowe rejestracje New registrations.....	46	„Afera ekranowa” i historia walki z pewnym torem kartingowym – dwa oblicza regulacji chroniących przed hałasem The “screen scandal” and the battle against a go-kart track – the two sides of anti-noise regulations.....	118	Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie The role of the automotive sector in polish exports.....	187
Nadwozia oraz naczepy i przyczepy samochodowe Auto bodies, semi-trailers and trailers.....	52	Umowa ceta pomiędzy unią europejską a kanadą – nowe perspektywy dla sektora motoryzacyjnego Ceta agreement between the european union and canada – new perspectives for the automotive industry	125	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w Polsce Foreign direct investment in the automotive industry in poland.....	189
AUTOBUSY BUSES	54	PODATKI TAXES.....	129	ŚWIAT WORLD	193
Park autobusów Bus fleet.....	54	Ograniczenie prawa do odliczenia vat związanego z samochodami Restrictions with respect to deduction of input vat related to cars.....	131	EUROPA EUROPE	207
Produkcja Manufacturing.....	56				
Rejestracje Registrations.....	56				
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS.....	60				
Park jednoślądów Ptw fleet.....	60				
Rejestracje jednoślądów Ptw registrations.....	64				
MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR	68				
Wzrasta liczba wydanych praw jazdy The number of driving licences takes off.....	68				



ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Branża samochodowa notuje rekordy sprzedaży i produkcji. Działające w Polsce fabryki znajdują klienta na każdy samochód jaki mogą zmontować. Podobnie jest z producentami komponentów, którzy biją rekordy przychodów, dostarczając – podobnie jak producenci finalni – wyroby klientom w kraju i za granicą.

Eksport przemysłu motoryzacyjnego pnie się w górę, co cieszy pracodawców, pracowników i rząd. Rozkwita także rodzimy rynek z dawno nienotowanym poziomem sprzedaży, który rośnie z miesiąca na miesiąc.

Utrzymuje się wysoki popyt zarówno na modele osobowe, dostawcze jak i ciężarowe. Producenci spodziewają się w tym roku sprzedaży pół mln aut osobowych. Utrzymuje się na wysokim poziomie zainteresowanie samochodami ciężarowymi. Na dobre wyniki liczą także ulokowane w Polsce fabryki autobusów.

Jednak stromo rosnące krzywe produkcji i sprzedaży powodują, że nawet w coraz bardziej zautomatyzowanych fabrykach zaczyna brakować rąk do pracy. Zakłady przemysłowe konkurują o robotników z innymi branżami, w tym transportem drogowym, który alarmuje, że na rynku brakuje kilkudziesięciu tysięcy kierowców. Niektóre szacunki mówią nawet o 100 tys.

Jest to poważny czynnik hamujący rozwój, ale oznacza on także, że zmienia się rynek pracy. To pracownik wybiera pracodawcę, nastąpiło odwrócenie ról. Widać wyraźnie, że rozwój musi być zrównoważony, a do takich kosztów społecznych jak zanieczyszczenie powietrza lub korki dochodzi także edukacja.

Tym ważniejsza jest inicjatywa Ministerstwa Edukacji Narodowej odtworzenia szkół branżowych (dawnych zawodowych). Pomysł sprzężenia ich z lokalnymi przedsiębiorcami, którzy będą wskazywać jakie specjalności powinny być nauczane w szkole, powinien dać za kilka lat pierwsze generacje specjalistów, które zapewnią impuls do jeszcze szybszego rozwoju kraju.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The motor industry is breaking new sales and manufacturing records. Factories based in Poland are able to market each and every vehicle they assemble. The same goes for component suppliers who declare bumper revenue while delivering their products - just like final producers - to domestic and foreign customers.

Automotive export is hitting new heights what pleases employers, employees and the government. The domestic market is thriving and demonstrates long unseen month-to-month sales growth.

There is strong demand for passenger cars, commercial vehicles and trucks. Manufacturers expect to see half a million passenger cars sold this year. The uptake for trucks remains high. Robust performance is also driven by bus factories operating in Poland.

With soaring production and sales figures, even the most automated manufacturing facilities begin to experience the shortage of workforce. Industrial plants are fiercely competing for workers with other sectors, including road transport whose representatives are alerting us that there is a shortage of tens of thousands of drivers in the market. Other estimates reveal that the gap accounts for as many as 100,000.

This is a major hurdle to development which also indicates that the labour market is changing. It's become apparent that development must be sustainable, hence education must be factored into such social costs like air pollution and heavy traffic.

This gives even more prominence to the initiative of the Ministry of National Education which strives to bring back trade (or former vocational) schools to the table. In the next couple of years, this concept that implies their interplay with local entrepreneurs who will be proposing specialties to be taught at schools, should produce first generations of specialised workers who will add momentum to even faster development of our country.



2017 - ROK ZMIANY

Na początku chciałbym złożyć Polskiemu Związkowi Przemysłu Motoryzacyjnego życzenia z okazji jego jubileuszu! W ubiegłym roku stowarzyszenie ACEA świętowało 25. rocznicę swojego istnienia i wiem z własnego doświadczenia, że jest to doskonały moment, aby zastanowić się, w jaki sposób sektor motoryzacyjny może sprostać wyzwaniom przyszłości. Nasza branża odgrywa niezwykle ważną rolę - zapewnia bezpieczny, niskoemisyjny i dostępny na każdą kieszeń środek transportu milionom Europejczyków. Dlatego właśnie z całego serca podpisuję się pod Waszym rocznicowym hasłem przewodnim: "Motoryzacja w drodze do przyszłości". Rok 2017 będzie także ważny dla całej Europy. Jednym z najczęściej poruszanych ostatnio tematów były badania poziomu emisji spalin. Nasza branża w pełni popiera postulaty nawołujące do wprowadzenia bardziej wiarygodnych metod badań. W tym celu zamierzamy wdrożyć dwa ważne akty legislacyjne: we wrześniu zostaną wprowadzone nowe badania poziomu emisji z samochodów osobowych, których kryteria zostały zaostrzone, by zbliżyć warunki badania do rzeczywistych warunków jazdy. Dzięki nowym testom emisji spalin producenci będą mogli przygotowywać dane, które odpowiadają faktycznemu poziomowi emisji w warunkach drogowych.

W pierwszej kolejności zostanie wprowadzony nowy test RDE, który mierzy poziom emisji spalin. Dzięki pomiarom RDE, samochody będą miały niższą emisję w rzeczywistych warunkach drogowych. Równolegle europejscy producenci samochodów przygotowują się do wprowadzenia w życie Światowej zharmonizowanej procedury badań pojazdów lekkich znanej potocznie jako cykl WLTP.

WLTP to oparty na bardziej surowych kryteriach laboratoryjny cykl pomiaru emisji spalin i CO₂ z samochodów pasażerskich, który wejdzie w życie jeszcze w tym roku. Od września 2017 roku cykl WLTP będzie stosowany do pomiaru emisji spalin z nowych typów samochodów, czyli wszystkich nowo wprowadzanych na europejski rynek modeli. Rok później - we wrześniu 2018 roku - nowy cykl

2017-A YEAR OF CHANGE

Let me start by wishing PZPM a happy birthday! Last year, ACEA celebrated its 25th anniversary and as I know from my own experience now: these moments provide an excellent opportunity to look ahead at how the automobile sector can address tomorrow's challenges. So, given our industry's important role in providing safe, clean and affordable mobility to millions of Europeans, I can say that I wholeheartedly support your anniversary slogan: "Motorisation on the road to the future".

From a European perspective, 2017 will be an important year as well. Emissions testing has been subject to much discussion recently, so our industry fully supports the need for more realistic testing methods. To that end, we will implement two important pieces of legislation as from this September that will introduce new emissions tests for cars that are more rigid and closer to reality. These new tests should allow manufacturers to provide emissions data that better match the on-road performance of vehicles.

Firstly, we will see the introduction of a new test to measure pollutant emissions, called 'RDE'. RDE will ensure that cars deliver very low emissions over on-road conditions. In parallel, Europe's auto makers are also preparing for the introduction of the Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure, better known by its acronym WLTP.

WLTP is a more rigorous laboratory test for measuring pollutant and CO₂ emissions from passenger cars that will come into force later this year. From September 2017, WLTP will officially apply to new types of cars, so all vehicle models that are introduced on the European market for the first time. One year later, from September 2018, the new lab test will also apply to all car registrations in the European Union.

WLTP will introduce much more realistic testing conditions, including higher speeds, more representative

badania laboratoryjne obejmie wszystkie samochody rejestrowane na terenie Unii Europejskiej.

W porównaniu z obecną procedurą NEDC, WLTP to cykl realizowany w dużo bardziej realistycznych warunkach, przy większej prędkości, z uwzględnieniem rzeczywistych zachowań kierowców i zaostrzonych kryteriów. Po wprowadzeniu zmian, procedura WLTP stanie się bardziej dokładną podstawą obliczania faktycznego zużycia paliwa i poziomu emisji, co sprawi, że wyniki pomiarów wykonywanych w laboratorium będą bardzo zbliżone do tych, które uzyskujemy na drodze.

Przemysł motoryzacyjny ma świadomość, że opracowana w latach 80-tych procedura badawcza NEDC jest przestarzała. Z tego właśnie powodu przez wiele lat aktywnie przyczynialiśmy się do prac nad rozwojem cyklu WLTP. Jako branża jesteśmy przekonani, że bardziej skuteczny test WLTP jest tak samo potrzebny producentom i decydom politycznym, jak i konsumentom. A to nie wszystko - WLTP pomoże nam także odzyskać zaufanie naszych klientów.

Dzięki nowemu testowi zostaną wprowadzone bardzo potrzebne ulepszenia w procedurze badawczej stosowanej na terenie EU, a konsumenci będą chcieli dowiedzieć się więcej na jego temat. Jako branża chcemy w proaktywny sposób promować WLTP, udzielając wszystkim zainteresowanym osobom informacji. Właśnie dlatego ACEA opracowała nową stronę internetową dla konsumentów, na której wyjaśniono, jak działa nowy test poziomu emisji: WLTPfacts.eu.

Omówiono na niej korzyści płynące z jego wdrożenia, wpływ WLTP na konsumentów oraz zalecenia dotyczące polityki, które gwarantują bezproblemowe wdrożenie nowej procedury. Na stronie można znaleźć informacyjne infografiki oraz sformułowane w prosty i przejrzysty sposób odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania na temat testu WLTP.

Oprócz korzyści związanych z nową procedurą, terminu jej wejścia w życie oraz różnic między starym i nowym cyklem badawczym, na stronie internetowej opisaliśmy także wpływ zmian na opodatkowanie samochodu oraz zużycie paliwa. Przejście na WLTP i stosowanie tej procedury podczas testów samochodów osobowych będzie miało ważne konsekwencje dla klientów. Ważne jest więc, aby cykl WLTP został odpowiednio wdrożony. Informacje dla konsumentów muszą być przejrzyste, a decydenci polityczni muszą upewnić się, że przyjęcie cyklu WLTP nie wpłynie na poziom opodatkowania samochodów i nie nałoży na kierowców dodatkowych obciążeń.

Mówiąc o informacjach adresowanych do konsumentów, w okresie przejściowym, czyli po zastąpieniu starego cyklu NEDC procedurą WLTP (już od września tego roku) może zdarzyć się, że do jednego samochodu przypisane będą dwie różne wartości. Istnieje takie ryzyko, które może wprowadzić zamieszanie i utrudnić porównywanie samochodów. Dlatego właśnie bardzo ważne jest określenie w jaki sposób WLTP zostanie uwzględnione w syste-

driving behaviour and stricter measurement conditions, than the current lab test (NEDC). Because of all these improvements, WLTP will provide a more accurate basis for calculating a car's fuel consumption and emissions. This will ensure that lab measurements better match the on-road performance of a car.

The automobile industry recognises that the NEDC test cycle, which was designed in the 1980s, is now obsolete. It is for this reason that, for many years now, we have been actively contributing to the development of WLTP. As an industry, we believe that manufacturers, policy makers and consumers alike need the more robust WLTP test. Moreover, WLTP will also be an essential measure to win back the trust of our customers.

The new test will make some much needed improvements to the way cars are tested in the EU, but its introduction is also likely to raise questions among consumers. As an industry, we therefore want to proactively communicate about WLTP by providing the necessary background information. That's why ACEA has launched a new consumer-focused website to explain the new car emissions test: WLTPfacts.eu.

This website explains the benefits of the new test, examines the impact of WLTP on the consumer and presents policy recommendations for a smooth introduction. Through a series of educational infographics, the new website answers the most common questions about the WLTP test in a clear and simple way.

Besides setting out the benefits of WLTP, providing a transition timeline and explaining the differences between the new and old test, the website also addresses pressing consumer concerns related to vehicle taxation and fuel consumption. Indeed, the switch to WLTP for the testing of passenger cars will have significant implications for consumers. So above all, WLTP will require a proper implementation. Key will be providing transparent consumer information, but policy makers must also ensure that the shift to WLTP does not impact vehicle taxation by increasing costs for motorists. When it comes to consumer information, one might come across two different values for the same car during the switch from the old NEDC test to WLTP (so already after September this year). Clearly, this risks being quite confusing and would make it difficult to compare cars. A very important issue therefore is how WLTP will be integrated in car labelling and other consumer information.

To maintain transparency and comparability, the EU and its member states should go for a 'one-shot' introduction of WLTP, communicating only WLTP-based values in consumer information as of 1 January 2019. This also means that member states will need to implement WLTP in a harmonised way across the board. The

mie oznakowania samochodów i informacjach przeznaczonych dla konsumentów.

Aby zapewnić przejrzystość i porównywalność danych, Unia Europejska i jej kraje członkowskie powinny zdecydować się na jednoczesne wprowadzenie WLTP, dzięki czemu od stycznia 2019 roku w informacjach dla konsumentów będą pojawiać się wyłącznie wyniki testów WLTP. Oznacza to, że kraje członkowskie powinny wdrożyć nową procedurę w zharmonizowany sposób. Komisja Europejska zaczęła przekazywać rządów państw członkowskich swoje zalecenia i rekomendacje w tym zakresie, co cieszy branżę samochodową.

W większości krajów członkowskich UE wprowadzono już podatek, którego wysokość jest uzależniona od poziomu emisji CO₂ mierzonej podczas testów laboratoryjnych. W porównaniu z cyklem NEDC, pomiary w cyklu WLTP zaowocują wyższą wartością emisji CO₂ dla niektórych samochodów, bo kryteria oceny zostały zaostrome. Z drugiej strony, przejście na procedurę WLTP nie wpłynie na osiągi samochodu. Rządy krajów muszą dążyć do wszelkich starań, aby ta zmiana nie doprowadziła do zwiększenia wymiaru opodatkowania samochodów.

Aby rozwiązać tę kwestię i inne, równie ważne problemy, na naszej stronie opublikowaliśmy także zalecenia dotyczące polityki. Mam nadzieję, że dzięki nim wdrożenie bardziej dokładnych testów laboratoryjnych będzie płynne, a nasza witryna WLTPfacts.eu okaże się dla Państwa cennym źródłem informacji!

Erik Jonnaert
Sekretarz Generalny
Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów
(ACEA)

European Commission has already started providing guidance and recommendations on this to the national governments, something the industry welcomes.

Finally, most EU member states currently apply CO₂ taxation to cars, based on the CO₂ values from the lab test. WLTP will result in a higher CO₂ value for a specific vehicle compared to NEDC, simply because it is more rigorous than the old test. But in the end, a vehicle's performance is simply not affected by the transition to WLTP. So, national governments ought to make sure that the switch to WLTP will not lead to increased taxation of the very same vehicle.

To address these issues, and other important ones, the new website also outlines policy recommendations for ensuring a smooth switch to the more accurate lab test. I hope that WLTPfacts.eu will prove to be a valuable source of information to you!

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

25
lat



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

Członkowie Members

3M Poland
www.3m.pl



FCA Poland
www.fcapoland.pl



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



Ford Polska
www.ford.pl



BMW
www.bmw.pl
www.mini.com.pl



General Motors Poland
www.opel.com.pl



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



Gruau Polska
www.gruau.com



Carpol
www.carpol.pl



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



Citroën Polska
www.citroen.com.pl



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



DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl



Hyundai Motor Poland
www.hyundai.com.pl



Eurotrailer
grupadbk.com



Isuzu Automotive Polska
www.isuzu.com.pl



Członkowie Members

25
lat



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

Italbike
www.aprilia-poland.pl



MOTO GUZZI
Moto Guzzi OEM Parts
See Parts Diagram for Image

Motor-Land
www.motor-land.com.pl



Iveco Poland
www.iveco.pl



Moto Wektor
www.motowektor.pl



KIA Motors Polska
www.kia.com



MRauto
www.mrauto.pl



KTM Central East Europe
www.ktm.com



Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com



MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



Nissan Sales CEE o. w Polsce
www.nissan.pl



MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl



Peugeot Polska
www.peugeot.com.pl



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



Polonia Cup
www.poloniacup.com.pl



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



Mercedes-Benz



smart



FUSO

Probike (Kawasaki)
www.kawasaki.pl



MMC Car Poland
www.mitsubishi.com.pl



Drive@earth

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



RENAULT



DACIA

25
lat



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

Członkowie Members

Scania Polska
www.scania.pl



Sitech
sitech.com.pl



SsangYong Motors Polska
www.ssangyong.pl



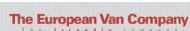
Subaru Import Polska
www.subaru.pl



Suzuki Motor Poland
www.suzuki.com.pl



The European Van Company
www.TheEuropeanVanCompany.eu



TOYOTA Motor Manufacturing
Poland
www.toyotapl.com



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



Tramp Przedsiębiorstwo
Jan i Janina Mikusz
www.tramp.pl



V Cruiser
www.indianpoland.com



Valeo Thermal Systems
www.valeo.com



Volkswagen Group Polska

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



Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznan.pl



Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



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



Wielton
www.wielton.com.pl



Yamaha Motor Polska
www.yamaha-motor.pl



Zipp
www.zipp.pl





MOTORYZACJA PRZYSZŁOŚCI

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego ma 25 lat. Jubileuszowy rok pragniemy uczcić serią konferencji i publikacji pod wspólnym hasłem: „Motoryzacja w drodze do przyszłości”. Wydarzenia te mają szerokiemu gronu odbiorców wskazać kierunki rozwoju polskiej motoryzacji oraz przemysłu samochodowego w Polsce w kolejnych dekadach.

Do kluczowych trendów współczesnej motoryzacji należy zaliczyć dynamiczny rozwój pojazdów elektrycznych, hybrydowych i tych z tzw. alternatywnymi źródłami napędu. O ile w Polsce społeczeństwo chyba nie jest jeszcze gotowe by w najbliższym czasie przesiąść się do elektrycznych samochodów, to elektryfikacja transportu publicznego, dzięki rządowemu programowi e-bus wydaje się być kwestią niedalekiej przyszłości.

Ten właśnie temat został szeroko omówiony podczas pierwszej z cyklu konferencji organizowanych w ramach jubileuszowych obchodów 25-lecia pt. „E-bus. Praktyczne aspekty elektryfikacji transportu publicznego”. Jesteśmy szczególnie dumni z tak wielu słów uznania dla roli PZPM w kształtowaniu pozytywnego otoczenia i dla rozwoju nowoczesnej, ekologicznej i bezpiecznej motoryzacji. Liczne ciepłe i szczerze życzenia dodają nam wiary i energii do dalszego działania.

Wspierając elektryfikację sektora motoryzacyjnego pamiętamy, że elektryczny autobus jest pierwszym krokiem w kierunku pojazdu elektrycznego, a producenci tych pojazdów mają potencjał przemysłowy, który może wykorzystać strategię rządową rozwoju e-mobilności i zeroemisyjnego transportu publicznego. Beneficjentem tych zmian staniemy się wszyscy – niskoemisyjny i ekologiczny transport to zdrowsze społeczeństwo i czyste środowisko, w którym żyjemy.

WYSOKO MIERZYĆ

Program elektromobilności przyjęty przez rząd 16 marca 2017 roku jest bardzo ambitny i może doprowadzić do prze-modelowania polskiego rynku motoryzacyjnego. PZPM jest

MOBILITY OF THE FUTURE

The Polish Automotive Industry Association is celebrating its 25th anniversary. We want to celebrate the jubilee year with a series of conferences and publications brought together under the tagline “Mobility on the road to the future”. These events are meant to present to the wide public development guidelines for the Polish mobility and the automotive industry in the next decades.

Key trends in the modern motor industry include dynamic development of all-electric, hybrid vehicles and those fitted with alternative drive systems. The Polish society does not seem to be ready to embrace electric vehicles in the nearest future, but the electric drive may be soon successfully introduced to the public transport under the government e-bus scheme. This very topic was addressed during the “E-bus. Practical aspects of electrification of the urban mobility” conference, the first event from the series staged to celebrate our 25th anniversary. What makes us very proud are numerous acknowledgements of the role played by PZPM in shaping the favourable environment and development of a modern, safe, and clean mobility. Numerous heartfelt wishes boost our confidence and give us energy to carry on.

Whilst supporting electrification of the automotive sector, we need to keep in mind that the electric bus is the first step towards electric vehicles and that producers of these vehicles have an industrial potential that may be untapped by the government strategy for development of e-mobility and zero emission public transport. This transition is good for all of us - low-emission and clean mobility is the cornerstone of a healthier society and cleaner environment around us.

AIMING HIGH

The electric mobility programme adopted by the government on 16 March 2017 is extremely ambitious and may lead to a game change on the Polish automotive market. PZPM is substantially interested in new guidelines cham-

żywnie zainteresowany nowymi kierunkami proponowanymi przez rząd – przecież jesteśmy partnerem dla administracji państwa już od ćwierćwiecza.

Związek narodził się na skutek systemowych zmian dystrybucji samochodów. W 1992 roku grupa osób – prywatnych importerów nowych aut stworzyła Stowarzyszenie Oficjalnych Importerów Samochodów (SOIS).

Największym problemem, na jaki natrafiali przedsiębiorcy w tym czasie było ustalenie reguł przydziału kontyngentu bezcłowego, który zaczął obowiązywać w 1992 roku. Importerzy na wyścigi jeździli z dokumentami do przejść granicznych, bo od tego zależało kto zdobędzie większy przydział kontyngentu na kolejny miesiąc. Ten sposób uniemożliwiał wszakże jakiegokolwiek planowe prowadzenie działalności, a porażki niektórych importerów w zdobywaniu alokacji zmusiły do opracowania cywilizowanej formy dystrybucji kontyngentu. Branża taki sposób opracowała i, co ważniejsze, zdołała przekonać do jego wprowadzenia Ministerstwo Gospodarki.

W 2003 roku, na fali przygotowań do wejścia Polski do Unii Europejskiej, SOIS przekształcił się w Związek Motoryzacyjny SOIS, organizację zrzeszającą importerów i producentów pojazdów.

Po wejściu Polski do UE w 2004 roku, PZPM został przyjęty do ACEA (Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów). W 2006 roku, po wstąpieniu do Związku kolejnych firm, w tym przedstawicieli producentów motocykli, po raz

ponownie by rząd, ponieważ jesteśmy partnerem dla administracji państwa od ćwierćwiecza.

The Association was established as a result of systemic changes in the automotive distribution system. In 1992 a group of private importers of new vehicles established the Association of Official Automotive Importers (SOIS).

The biggest hurdle encountered by entrepreneurs in this era was establishment of rules for allocation of the duty-free quota which became effective in 1992. Importers were fiercely competing to make it on time with a set of documents to the border checkpoint as it determined who would gain a bigger share in the quota for the following month. Such practices practically prevented them from conducting any scheduled activities, while failures of some importers who did not manage to gain a share in the quota forced everyone to design more civil rules of its distribution. This is how the sector developed, and more importantly, managed to convince the Ministry of Economy to put them in place.

In 2003, as part of preparations for Poland's accession to the European Union, SOIS was transformed into the Polish Automotive Association SOIS, an organisation associating automotive importers and producers.

After Poland's accession to the EU, PZPM became a member of ACEA (The European Automobile Manufacturers' Association). In 2006, the Association admitted new members, including motorcycle manufacturers and once more



kolejny nastąpiła zmiana nazwy na Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, która lepiej odzwierciedla skład członkowski organizacji.

Dziś PZPM jako jedyna organizacja w Polsce jest członkiem ACEA, ACEM (Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Motocykli) oraz CLCCR (Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Nadwozi, Przyczep i Naczep).

Dzięki członkostwu w tych europejskich stowarzyszeniach polska branża motoryzacyjna jest szeroko reprezentowana na poziomie Unii Europejskiej, w której powstaje co najmniej 70 proc. aktów prawnych wdrażanych co roku w Polsce.

PZPM działa także na poziomie regionalnym, dzięki grupie V4 funkcjonującej w ramach ACEA.

WYZWANIA NA KOLEJNE LATA

Na tym zmiany się nie kończą, a dla branży samochodowej są one stałą cechą, o czym świadczy historia przemian polskiego rynku i przemysłu motoryzacyjnego ostatnich dekad. Następująca po 1989 roku zapaść przemysłu samochodowego widoczna była m.in. po gwałtownym spadku udziału wartości produkcji przemysłu samochodowego w przemyśle ogółem: z 3,2 proc. w 1990 roku do 1,9 proc. w kolejnym. W następnych dwóch latach zaledwie nieco ponad połowa przedsiębiorstw branży samochodowej notowała zyski. Dopiero pod koniec dekady ten odsetek przekroczył 68 proc. W tym też czasie pojawiły się pierwsze inwestycje, które w 1997 roku sięgnęły 1,7 mld zł, co stanowiło 5,3 proc. całego przemysłu. Rekordowe inwestycje nadeszły w latach 2003-2004, gdy łącznie zbliżyły się do 5 mld zł, co stanowiło 10 proc. całości inwestycji zagranicznych w Polsce.

W efekcie wartość dodana brutto produkcji samochodów wzrosła do ponad 71 mld zł w 2006 roku. Dziesięć lat później wielkość przychodów firm motoryzacyjnych niemal podwoiła się do 139 mld zł. Rozwój nastąpił mimo dwóch globalnych kryzysów.

Branża samochodowa jest drugą pod względem wielkości przychodów po przemyśle spożywczym. Pod względem wielkości nakładów prześcignęła nawet producentów artykułów spożywczych, inwestując w 2016 roku 7,3 mld zł.

Zatrudnienie bezpośrednio w branży motoryzacyjnej wyniosło w 2000 roku 97 tys. osób, co stanowiło 0,6 proc. łącznego zatrudnienia w gospodarce narodowej i odpowiadało jedenastemu miejscu na liście wszystkich branż. W 2016 roku zatrudnienie doszło do 180 tys. i branża zajmuje trzecie miejsce po przemyśle spożywczym oraz produkcji wyrobów z metalu.

Sprzedaż nowych samochodów osobowych wzrosła z 241,6 tys. w 1993 roku do 631,8 tys. w rekordowym 1999 roku. Niestety tego poziomu do tej pory nie udało się pobić, w 2016 roku pierwsze rejestracje nowych aut osobowych przekroczyły zaledwie 416,1 tys.

Do kraju sprowadzane są duże liczby aut używanych. Sy-

changed its name to The Polish Automotive Industry Association which better reflects its composition.

Today, PZPM is the exclusive organisation in Poland to be a member of ACEA, ACEM (The European Association of Motorcycle Manufacturers) and CLCCR (The International Association of the Body and Trailer Building Industry).

Following our membership in these European associations, the Polish motor industry is widely represented on the EU scene where at least 70 per cent of legislation implemented annually in Poland is adopted.

Being a member of V4 group operating within ACEA, PZPM is also active on the regional level.

CHALLENGES FOR THE FOLLOWING YEARS

But changes don't end there since they have become a constant feature of the motor sector, what is best reflected by the history of transformations on the Polish market and in the automotive industry in the past decades. The downturn in the automotive industry that followed after 1989 brought a sharp decline in the share of the motor industry's production value in total industry: from 3.2 per cent in 1990 to 1.6 in the following year. In the next two years profits were declared by only 50% of all automotive companies. Their number exceeded 68 per cent only at the end of the decade.

Meanwhile, we witnessed first investments which in 1997 fetched PLN 1.7 billion, what accounted for 5.3 per cent of total industry. Record-breaking investments were implemented from 2003 until 2004 when their value neared PLN 5 billion, a figure corresponding to 10 per cent of total foreign investments in Poland.

Consequently, the gross value added of auto manufacturing rose to more than PLN 71 billion in 2006. Ten years later, the revenue of automotive companies nearly doubled to PLN 139 billion. Two global crises failed to hamper growth.

The automotive industry is the second largest industry after the food sector in terms of revenue, while its expenditure pegged at PLN 7.3 billion in 2016 has outperformed spendings of food manufacturers.

Direct employment in the motor sector stood at 97,000 people in 2000, what corresponded to 0.6 per cent of total employment level in the national economy and secured it the eleventh position among industries. In 2016, employment was up to 180,000 people and the sector now ranks third after the food industry and production of finished articles of metal.

New passenger car sales soared from 241,600 in 1993 to 631,800 in the record-breaking year of 1999. Unfortunately, this all-time high has not been broken. In 2016, first passenger car registrations barely exceeded 419,100.

Large numbers of second-hand vehicles are being impor-



tucja trwa pomimo niekorzystnych skutków, jakie niesie za sobą sprowadzanie starych, często ponad 10-letnich pojazdów. W znacznej części nie spełniają one zarówno wymogów ekologicznych jak i bezpieczeństwa. Stąd istotne społecznie i gospodarczo są inicjatywy PZPM zmierzające do wypracowania strategicznej wizji rozwoju motoryzacji i przemysłu samochodowego w Polsce. Taki był cel konferencji e-bus, podobnie jak kolejnych, które jesienią będą omawiały rolę branży motoryzacyjnej w rządowym projekcie „Przemysł 4.0”.

ted to Poland. This situation persists despite the toll taken by such huge imports of old, often more than a decade old vehicles which in most cases fail to meet safety and environmental protection standards. This adds even more social and economic prominence to PZPM-led initiatives aimed at development of a strategic development vision for the mobility and the automotive industry in Poland. This was the objective of the e-bus and other conferences which this fall will be addressing the role of the automotive industry within the framework of the government “Industry 4.0” project.



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 52 firmy członkowskie.

Głównym celem Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego jest reprezentowanie interesów zrzeszonych firm wobec organów administracji publicznej, środków masowego przekazu i społeczeństwa.

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego inicjuje zmiany legislacyjne oraz wspiera działania na rzecz rozwoju i promocji polskiego sektora motoryzacyjnego. Jest organizacją zapraszaną przez rząd do opiniowania projektów najistotniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy także w pracach komisji parlamentarnych i rządowych.

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

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

Biuro PZPM prowadzi prace w najistotniejszych dla branży obszarach, m.in. legislacji, homologacjach, promocji rynku motoryzacyjnego, Public Relations, zagadnieniach podatkowych, statystyk oraz analiz rynku.

HISTORIA

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

W 2003 roku Stowarzyszenie Oficjalnych Importerów Samochodów zostało przekształcone w Związek Motoryzacyjny SOIS, organizację zrzeszającą podmioty gospodarcze, czyli firmy (importerów i producentów

WHO WE ARE

The Polish Automotive Industry Association is the leading Polish organisation of automotive industry employers which brings together 52 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, ACEM, The European Association of Motorcycle Manufacturers and CLCCR, International Association of the Body and Trailer Building Industry, 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, promotion of automotive industry, 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, orga-

pojazdów) będące przedstawicielami światowych koncernów motoryzacyjnych w Polsce. Związek Motoryzacyjny SOIS kontynuował idee i cele Stowarzyszenia Oficjalnych Importerów Samochodów, ale znacznie poszerzył zakres działalności.

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

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

nisations (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

SAMOCCHODY OSOBOWE

PASSENGER CARS

PARK SAMOCCHODOWY

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz drugi 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. Przypuszczamy, 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.

VEHICLE FLEET

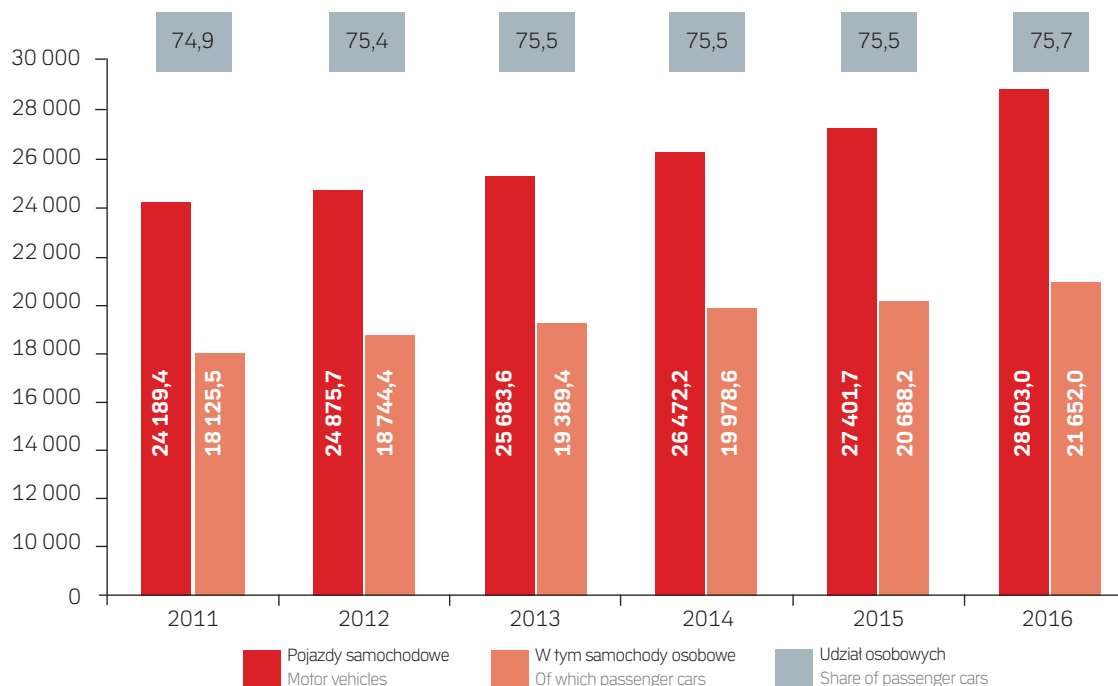
Putting this yearbook together, we are using for the second time fleet data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

As a result, we are able to single out 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 motor vehicle fleet in Poland.” Consecutive tables depict solely on the updated vehicle fleet. In order to facilitate comparisons with records for previous years, one of the tables

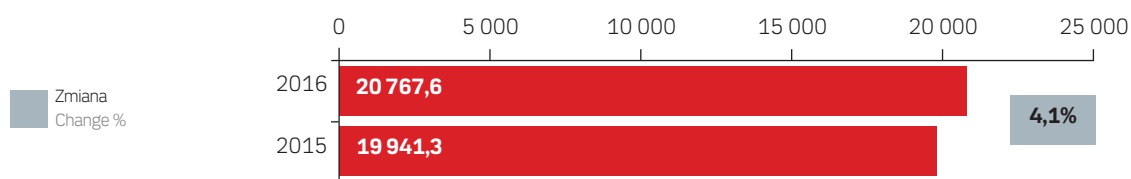
Nieaktualizowany park pojazdów silnikowych w Polsce [000 szt.]

Motor vehicles in Poland, not updated [000 units]



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

Park pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce – tylko aktualizowane w ostatnich 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

Aby ułatwić porównanie z poprzednimi latami, w jednej tabeli podajemy wielkość ubiegłorocznego parku pojazdów w tym części aktualizowanej.

Liczba pojazdów nieaktualizowanych w ostatnich pięciu latach sięgnęła na koniec 2016 roku 7 758,3 tys. sztuk, o 397,4 tys. więcej niż rok wcześniej. W grupie pojazdów nieaktualizowanych 5786,9 tys. stanowiły auta osobowe, 963,3 tys. samochody ciężarowe i 608,1 tys. motocykle.

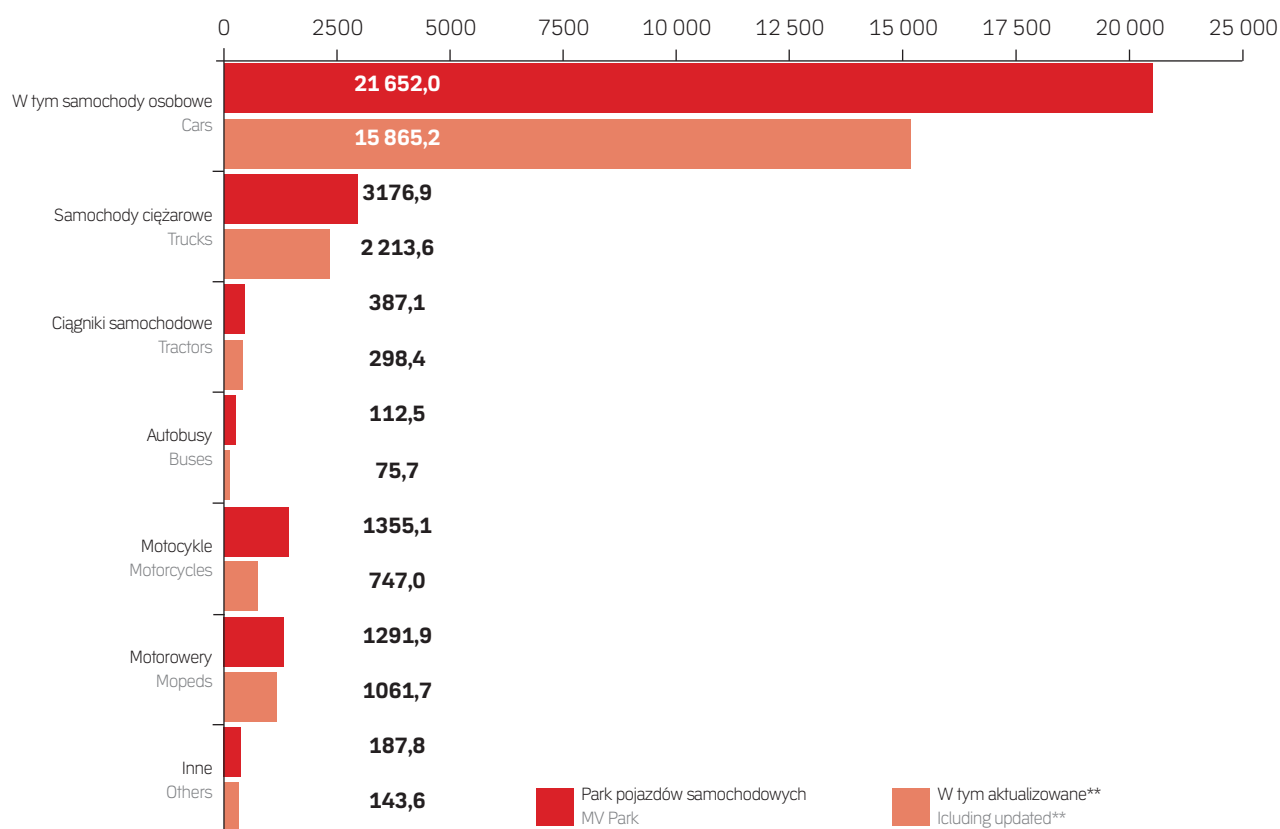
Według aktualizowanych danych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2016 roku powiększyła się

depicts the size of last year's passenger car fleet, including its updated part.

The number of vehicles which were not updated during the past five years stood at 7,758,300 at end-2016, i.e. 397,400 units more than the year before. This figure includes 5,786,900 passenger cars, 963,300 trucks and 608,100 motorcycles.

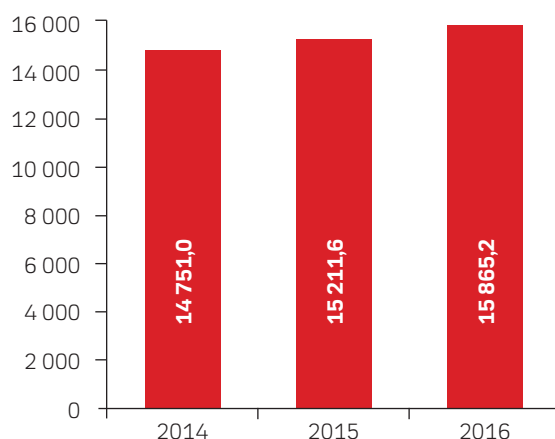
Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2016 was up versus the previous year by 4.1 per cent to 20,767,600 units. This figure in-

Park pojazdów samochodowych* w 2016 roku [000 szt.]
Park of motor vehicles* in 2016 [000 units]



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

Liczba samochodów zaktualizowanych* w parku zarejestrowanych samochodów osobowych na koniec roku [000 szt.]
Number of updated* units of passenger cars registered at the end of the year [000 units]



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

w stosunku do poprzedniego o 4,1 proc. do 20 767,6 tys. aut. Wśród nich zarejestrowanych było 15 865,2 tys. aut osobowych, o 4,3 proc. więcej (653,6 tys.) niż na koniec 2015 roku.

Rośnie średni wiek samochodu

Średni wiek samochodu w 2016 roku (w części aktualizowanej) wynosił 13,6 roku, natomiast mediana sięgała czternastu lat. Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2016 roku 10,5 proc. parku pojazdów osobowych, to jest 1663,5 tys. aut. Samochody osobowe mające od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 20,9 proc. parku, zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 56 proc. Na najstarsze, mające ponad 20 lat przypadło 12,6 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 ponad 10 letnie. Konsekwencje utrzymywania starego parku samochodów są ponoszone nie tylko przez właścicieli samochodów (często w postaci wyższych rachunków za naprawy), ale i społeczeństwo. Stare samochody są mniej bezpieczne i nieekologiczne – rozregulowane silniki emitują znacznie więcej trujących spalin niż nowe modele.

Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2016 roku 45 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypadło 39 proc, na LPG 16 proc., zaś na inne napędy 1 proc. Liczba aut na benzynę i LPG (łącznie) wzrosła o 3 proc., natomiast diesli o 7,2 proc. Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miało 58 proc. udziału (o dwa punkty proc. więcej niż rok wcześniej), wysokoprężny 37 proc.

cludes 15,865,200 registered passenger cars, i.e. more by 4.3 per cent (653,600) versus end-2015.

The average age of the vehicle is up

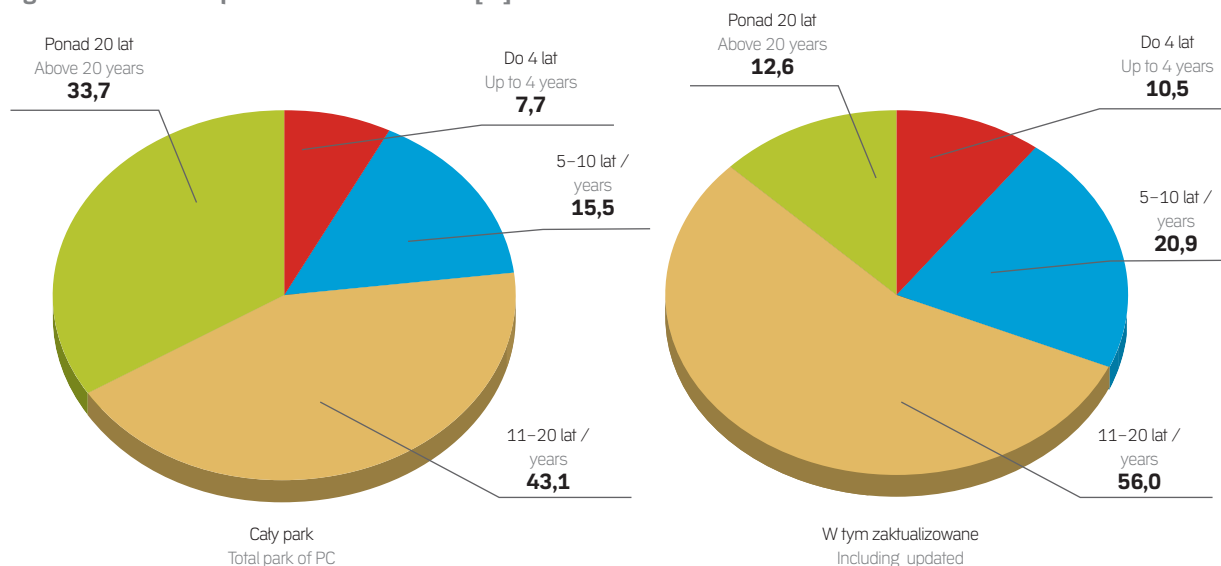
In 2016, the average age of the vehicle in Poland (for the updated part of total fleet) stood at 13.6 years, while the median age totalled 14 years. Four years and under passenger cars accounted for 10.5 per cent of the passenger car fleet at end-2016, what corresponds to 1,663,500 vehicles. Cars aged from five to 10 years accounted for 20.9 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 12.6 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 decades old cars. The cost of upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills) but the entire society. Old vehicles are less safe and eco-friendly – their battered engines emit more noxious exhaust gases than latest generation units.

Petrol leads the way

45 per cent of the updated passenger car fleet split by fuel types accounts for petrol-powered models. At end-2016 cars fitted with diesel units had 39 per cent of share, LPG accounted for 16 per cent and alternative drives for 1 per cent. The number of motor vehicles running on petrol and LPG (combined) was up by 3 per cent, whereas the number of diesel-powered vehicles went up by 7.2 per cent. 58 per cent of the youngest cars, aged up to four years, are powered by a petrol unit (2 percentage points more than last year), 37 per cent are fitted with a diesel engine

Struktura wiekowa samochodów osobowych na koniec 2016 roku [%]

Age structure of car park at the end of 2016 [%]



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

(o dwa proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty. Pojazdy hybrydowe zdobyły 1 proc. tego segmentu.

W grupie aut od pięciu do dziesięciu lat, najliczniejsze były modele z napędem wysokoprężnym. Osiągnęły 52 proc. udział (o dwa punkty proc. mniej niż rok wcześniej). Na koniec 2016 roku benzynowe modele zdobyły 39 proc. segmentu (punkt proc. więcej w stosunku do 2015 roku). Modele napędzane LPG stanowiły, tak jak rok wcześniej, 8 proc.

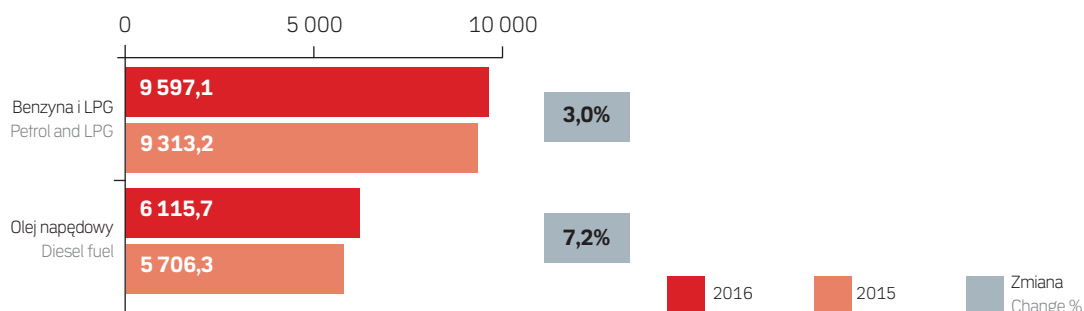
W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 44 proc. parku (dwa punkty proc. mniej niż rok wcześniej), na diesle 37 proc. (trzy punkty proc. powyżej 2015 roku), na LPG 18 proc. (punkt proc. mniej niż rok wcześniej).

(down by 2 per cent), and only 4 per cent with a LPG conversion. 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. Their share stood at 52 per cent (down by 2 percentage points versus the previous year). At end-2016, vehicles fitted with petrol units had 39 per cent of the market share (up by 1 percentage point versus 2016). Just like the year before, LPG-powered vehicles accounted for merely 8 per cent.

The 11-20 years category was dominated by petrol drives which raked up 44 per cent of share (down by 2 percentage points on a year earlier), with diesel coming second with 37 per cent (up by 3 percentage points compared to 2015), and LPG third (1 one percentage point less than the year before).

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

Passenger cars* by fuel type [000 units]



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

Wśród samochodów ponad 20 letnich, najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (47 proc. udziału), spalające LPG (27 proc) i wyposażone w silniki wysokoprężne (22 proc.).

Auta napędzane innymi rodzajami paliwa stanowiły 4 proc. parku.

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na koniec 2015 roku 2 977 tys. aut osobowych zasilanych było gazem propan-butan, czyli o 63 tys. więcej niż rok wcześniej. W tymże roku zainstalowano ok. 110 tys. instalacji gazowych.

Organizacja podaje, że odsetek aut jeżdżących na LPG zmalał o 0,2 punktu proc. do 14,6 proc. Wśród modeli z silnikami o pojemności do 1399 cm³ odsetek wyniósł 10,7 proc., zaś w przypadku samochodów z silnikami o pojemności od 1400 do 1999 cm³ – odsetek wyniósł 17,3 proc.

Spośród innych napędów wyróżniali się hybrydy (26,6 tys. aut, w tym 20,7 tys. w wieku do czterech lat). Sprężony gaz ziemny napędzał 2,7 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat, zaś elektryczność – tysiąc sztuk, z tego 0,8 tys. w wieku do czterech lat.

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 93,1 proc. aut należy do osób fizycznych (14 769,3 tys.), zaś 6,9 proc. (1095,9 tys.) do firm (podmioty z REGON-em). Udział aut firmowych wzrósł w stosunku do 2015 roku o 0,6 punktu proc.

W przypadku aut do czterech lat, 52,0 proc. należy do osób fizycznych (o 3,7 punktu proc. mniej niż w 2015 roku), zaś 48 proc. do osób prawnych. W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat już 93,5 proc. należy do osób indywidualnych (mniej o 0,7 punktu proc.), zaś 6,5 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat spadł do 0,8 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,5 proc. W obu grupach odsetek aut firmowych powiększył się o 0,1 punktu proc. w stosunku do 2015 roku.

Indywidualni nabywcy preferują silniki benzynowe. W całym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce na koniec 2016 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., podczas gdy wysokoprężnych – 38,5 proc., zaś 15,6 proc. samochodów spalało LPG. W przypadku firm udział diesli sięgnął 52,2 proc. natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 42,5 proc.

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

Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (47 per cent of share), LPG-powered models (27 per cent) and vehicles fitted with diesel units (22 per cent).

Alternative drives accounted for 4 per cent of total fleet.

The Polish Liquid Gas Organisation estimates that there were 2,977 passenger cars powered with autogas at end-2016, more by 63,000 than the year before. Meanwhile, approx. 110,000 LPG conversions were fitted the same year.

The Organisation reveals that the percentage of LPG-powered vehicles went down by 0.2 percentage points to 14.6 per cent. The figure for vehicles powered by up to 1399cc units stood at 10.7 per cent and 17.3 per cent for cars fitted with 1400cc to 1999cc engines.

Hybrids (26,600 cars, including 20,700 aged four years and under) 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 1,000, out of which 800 were less than four years old.

Businesses opt for newer vehicles

Split by ownership, 93.1 million of passenger cars from the updated fleet were owned by private customers (14,769,300), and 6.9 per cent (1,095,900) by companies (entities holding a REGON number). The share of company cars went up by 0.6 percentage points versus 2015. 52.0 per cent of cars up to four years old are owned by natural persons (down by 3.7 percentage points versus 2015), and 48 per cent by legal persons. The age structure reveals that 93.5 per cent of cars from five to 10 years old are owned by natural persons (down by 0.7 percentage points), and 6.5 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old group was down to 0.8 per cent and stood at 0.5 per cent for cars older than 20 years. The percentage of company cars in both categories went up by 0.1 percentage points versus 2015.

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-2016 stood at 45 per cent, 38.5 per cent for cars with diesel units and 15.6 per cent for LPG-powered motor vehicles. The share of diesel drives among company cars stood at 52.2 per cent and the share of ICE engines totalled 42.5 per cent.

The most popular make among four years and under cars was Škoda with more than 11 per cent of market share, ahead of Volkswagen (more than 9 per cent of share) and Toyota (9 per cent of share). With more than 10 per cent of share, Opel was the leader among five to 10 year old cars, outperforming Volkswagen (10 per cent) and Ford (more than 8 per cent).

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2016 roku na tysiąc osób przypadało 540 (o 22 więcej niż rok wcześniej) pojazdów silnikowych (zaktualizowanych w ciągu ostatnich pięciu lat), w tym 413 aut osobowych, o 18 szt. więcej niż w 2015 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. wielkopolskim – 662 auta (o 19 szt. więcej niż rok wcześniej) na tysiąc mieszkańców. W mazowieckim ten wskaźnik wynosił 453 (wzrost o 21 szt.), w lubuskim 425 (o 18 szt. więcej) i w opolskim 417 (wzrost o 14 szt.). Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie (366, przyrost o 15 szt.), podlaskie (367, wzrost o 17 szt.) oraz zachodniopomorskie z liczbą 380 aut osobowych na tysiąc mieszkańców, co oznacza wzrost o 12 aut.

W 2016 roku najwięcej samochodów osobowych, bo ponad 2,43 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (1,87 mln) i wielkopolskim (1,60 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (415 tys.), lubuskim (433 tys.) oraz podlaskim (435 tys.).

More and less affluent provinces

There were 540 motor vehicles (updated in the last five years) per 1,000 population (up by 22 versus the previous year) at end-2016, including 413 passenger cars, what marks an increase by 18 units.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Wielkopolskie province with 662 cars per 1,000 population (19 units more year-to-year). The figure for Mazowieckie stood at 453 (up by 21), 425 for Lubuskie (up by 18) and 417 for Opolskie (up by 14). Warmińsko-mazurskie (366, up by 15 units), Podlaskie (367, up by 17 units) and Zachodniopomorskie with 380 passenger cars per 1,000 population (up by 12 cars) came last on the list.

In 2016, the biggest number of passenger cars (over 2.43 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie (1.87 million) and Wielkopolskie (1.60 million) came right behind it. The lowest number of registrations was declared for Opolskie (415,000), Lubuskie (433,000), and Podlaskie (435,000) provinces.

Pojazdy samochodowe* przypadające na województwa w 2016 roku [000 szt.]

Motor vehicles* by voivodships in 2016 [000 units]

Województwa voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy Buses	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	15 865,2	747,0	2010,5	75,7	645,1
Dolnośląskie	1183,1	47,9	145,0	6,1	34,7
Kujawsko-pomorskie	801,4	40,1	96,0	3,4	29,2
Lubelskie	854,1	42,8	101,0	5,0	31,6
Lubuskie	433,1	20,0	53,0	1,5	17,4
Łódzkie	1036,7	46,8	136,7	4,4	43,9
Małopolskie	1350,9	67,1	180,7	8,5	49,1
Mazowieckie	2428,1	110,9	351,1	12,1	137,4
Opolskie	415,3	19,5	43,5	1,6	13,6
Podkarpackie	859,2	53,9	104,0	4,3	28,3
Podlaskie	435,9	22,4	53,0	2,0	18,2
Pomorskie	920,5	41,6	115,2	4,4	36,9
Śląskie	1867,9	81,7	204,2	7,0	62,2
Świętokrzyskie	471,9	21,4	70,2	3,1	21,6
Warmińsko-mazurskie	526,6	24,3	60,2	2,9	17,9
Wielkopolskie	1604,2	77,6	212,7	5,8	79,3
Zachodniopomorskie	650,1	28,3	80,5	3,4	23,2

* tylko pojazdy aktualizowane w ostatnich pięciu latach

* only vehicles updated during last five years

** W tym ciągniki siodłowe i samochody specjalne

** Including road tractors and special vehicles

Źródło: PZPM na podstawie danych CEP

Source: PZPM analysis based on CEP

PRODUKCJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Trzeci rok wzrostu

Rok 2016 utrzymał wzrostową tendencję produkcji samochodów osobowych. Działające w Polsce fabryki zwiększyły produkcję o 4 proc. w stosunku do 2015 roku. Ze wszystkich fabryk – według danych GUS – wyjechało 554,6 tys. samochodów osobowych. Informacje producentów wskazują, że samochodów osobowych i lekkich dostawczych wyprodukowano łącznie 662,4 tys.

Największą fabryką w Polsce, z ponad 41-procentowym udziałem (47 proc. rok wcześniej) w krajowej produkcji samochodów osobowych i lekkich dostawczych pozostaje tyski zakład FCA Poland. Wyjechało z niego o 9,5 proc. aut mniej niż rok wcześniej, to jest 273,8 tys. sztuk. Jest to kolejny rok spadku, spowodowany m.in. zakończeniem produkcji w Tychach Forda Ka. W 2016 roku z fabryki wyjechało 12,6 tys. szt. tego modelu wobec 48,9 tys. rok wcześniej.

Najpopularniejszym produktem Tych pozostaje Fiat 500 (175,9 tys. aut, o 2,8 proc. mniej w stosunku do 2015 roku), na drugim miejscu plasuje się Lancia Ypsilon (67,4 tys., wzrost o 16,6 proc.) i na trzecim Abarth 500 (17,8 tys. sztuk, więcej o 18,7 proc.). Łącznie produkcja dla Fiata wyniosła blisko 261,2 tys. aut, tj. o 3 proc. więcej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu w rankingu producentów lekkich samochodów, z ponad 30,4-procentowym udziałem w 2016 roku, znalazł się gliwicki zakład Opla, który wyprodukował 201,2 tys. aut osobowych, o 19 proc. więcej niż w 2015 roku. Najpopularniejszym modelem zjeżdżającym z taśmy montażowej gliwickiego zakładu była Astra K (142,6 tys. sztuk, wzrost o ponad 378,5 proc. w stosunku do poprzed-

PASSENGER CAR PRODUCTION

The third year of growth

The upward trend in auto production was maintained in 2016 as the output of manufacturing sites based in Poland took off by 4 per cent versus 2015. CSO reveals that 554,600 passenger cars rolled down the assembly lines of all production facilities. Data of auto makers reveal that the combined production included 662,400 passenger cars and LCVs.

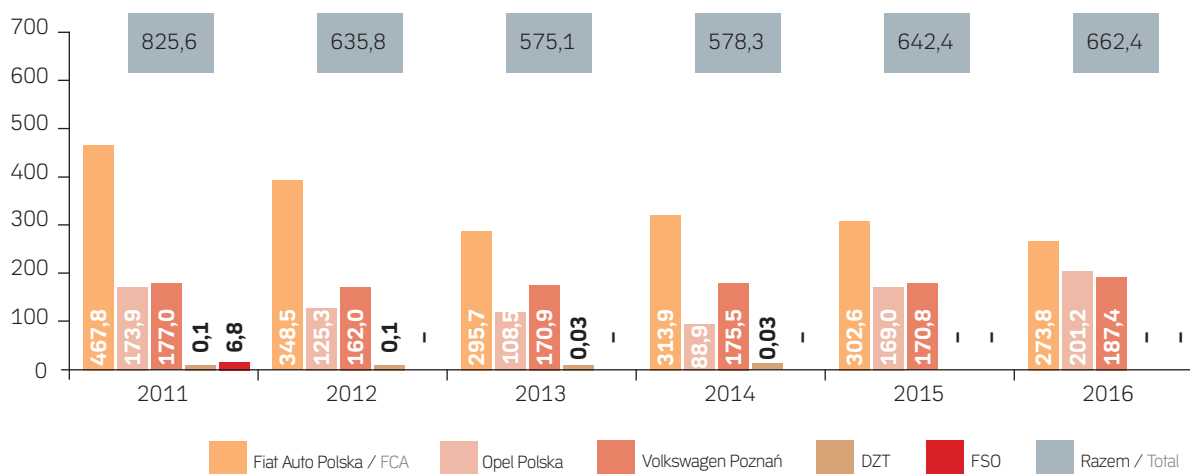
With more than 41 per cent share (47 per cent a year before) in the domestic production of passenger cars and light commercial vehicles, FCA Poland-operated manufacturing site remains the biggest auto factory in Poland. Its output was down by 9.5 per cent or 273,800 vehicles versus the previous year, what marks another year of decline produced mainly by discontinuation of Ford Ka's production in Tychy. 12,600 units were assembled at the facility in 2016, compared to 48,900 a year earlier.

The most popular model from Tychy-based factory is Fiat 500 (175,900 vehicles, down by 2.8 per cent versus 2015), the second most-sought model was Lancia Ypsilon (67,400, up by 16.6 per cent) and the third most wanted was Abarth 500 (18,700 units, up by 18.7 per cent). Fiat's total output accounted for nearly 261,200 vehicles, i.e. was up by 3 per cent than the year before.

The second leading automotive manufacturer holding 30.4 per cent of share in 2016 was Gliwice-based Opel factory which manufactured 201,200 vehicles, that is 19 percent more versus 2015. Most popular models made in Gliwice included Astra K (142,600 vehicles, up by more than 378.5

Produkcja samochodów osobowych i dostawczych z rozbiciem na producentów [000 szt.]

Production of PCs and LCVs by production company [000 units]



Źródło: producenci

Source: manufacturers

niego roku), Astra J (44,2 tys., spadek o 66,6 proc.) i Cascada (wersja kabrio Astry, 14,5 tys., co oznacza blisko dwukrotny wzrost).

Na trzecim miejscu znalazł się Volkswagen Poznań, który w dwóch zakładach wyprodukował 187,4 tys. samochodów, co zapewniło mu 28,3 proc. udziałów. Zakład poznański opuściło 185,2 tys. aut, o 8,4 proc. więcej niż w 2015 roku. Wśród nich było 158,6 tys. Caddy (wzrost o 5,5 proc.) oraz 26,6 tys. Transportera T6.

Z uruchomionej w 2016r. fabryki we Wrześni wyjechało 2,2 tys. dostawczych Crafterów. Zakład Zabudów Specjalnych Volkswagen Poznań opuściło 42,5 tys. zmodyfikowanych samochodów, o 31,6 proc. więcej niż rok wcześniej.

Spółka DZT Fabryka Samochodów w Lublinie nie wyprodukowała w ub.r. żadnego samochodu.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Rekordowy rok

Według analiz PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2016 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 475 935 nowych samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 16,6 proc. więcej niż rok wcześniej.

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2016 roku wyniosła 416 123 i była o 17,2 proc. większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 134,4 tys. aut, o 8,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 32,3 proc., o 2,5 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Dla przypomnienia – zaledwie w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał poziom rejestracji.

per cent versus the previous year), Astra J (44,200, down by 66.6 per cent), and Cascada (Astra-based convertible - 14,500, what marks a nearly two-fold increase).

Ranking third was Volkswagen Poznań whose two facilities assembled 187,400 vehicles, what secured it 28.3 per cent of share. 185,200 vehicles rolled down the assembly lines of Poznań-based plant, i.e. more by 8.4 per cent versus 2015. This figure includes 158,600 Caddies (up by 5.5 per cent) and 26,600 Transporter T6 vehicles.

The output of Września manufacturing facility which was launched in 2016 featured 2,200 Crafter commercial vehicles. Total output of Poznań Special Vehicle Body Plant included 42,500 modified vehicles, a result improved by 31.6 per cent versus the year before.

DZT Fabryka Samochodów w Lublinie did not make a single vehicle last year.

PASSENGER CAR REGISTRATIONS

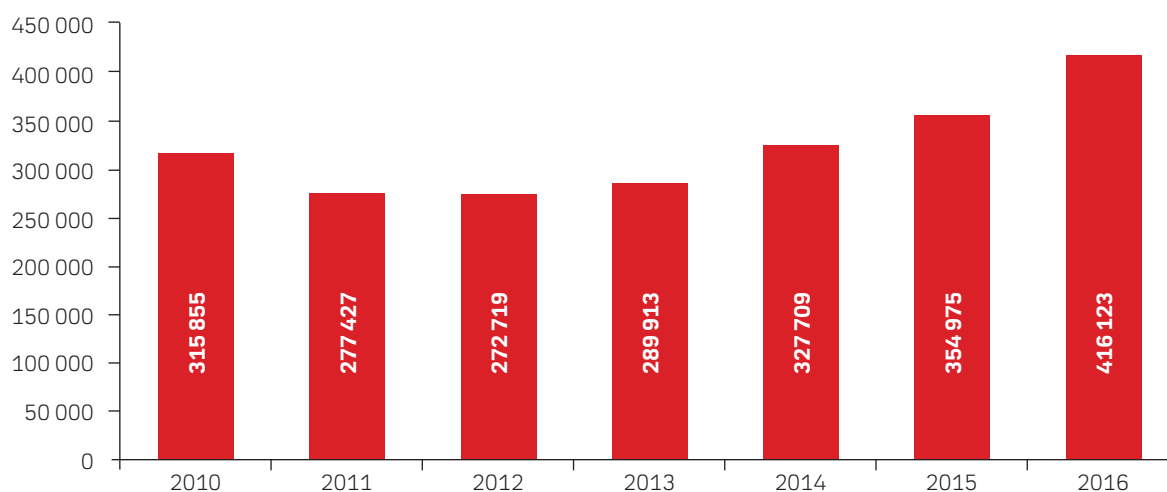
A record-breaking year

PZPM data based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2016 Polish authorities registered 475,935 new passenger cars and LCVs with GVW below 3.5 tons, that is, more by 16.6 per cent than the year before.

Passenger car registrations at end-2016 totalled 416,123 and were higher by 17.2 per cent than in the year before. Private customers purchased 134,400 passenger cars, or less by 8.8 per cent on a year earlier. Their share in total registrations shrunk to 32.3 per cent and was down by

Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych [szt.]

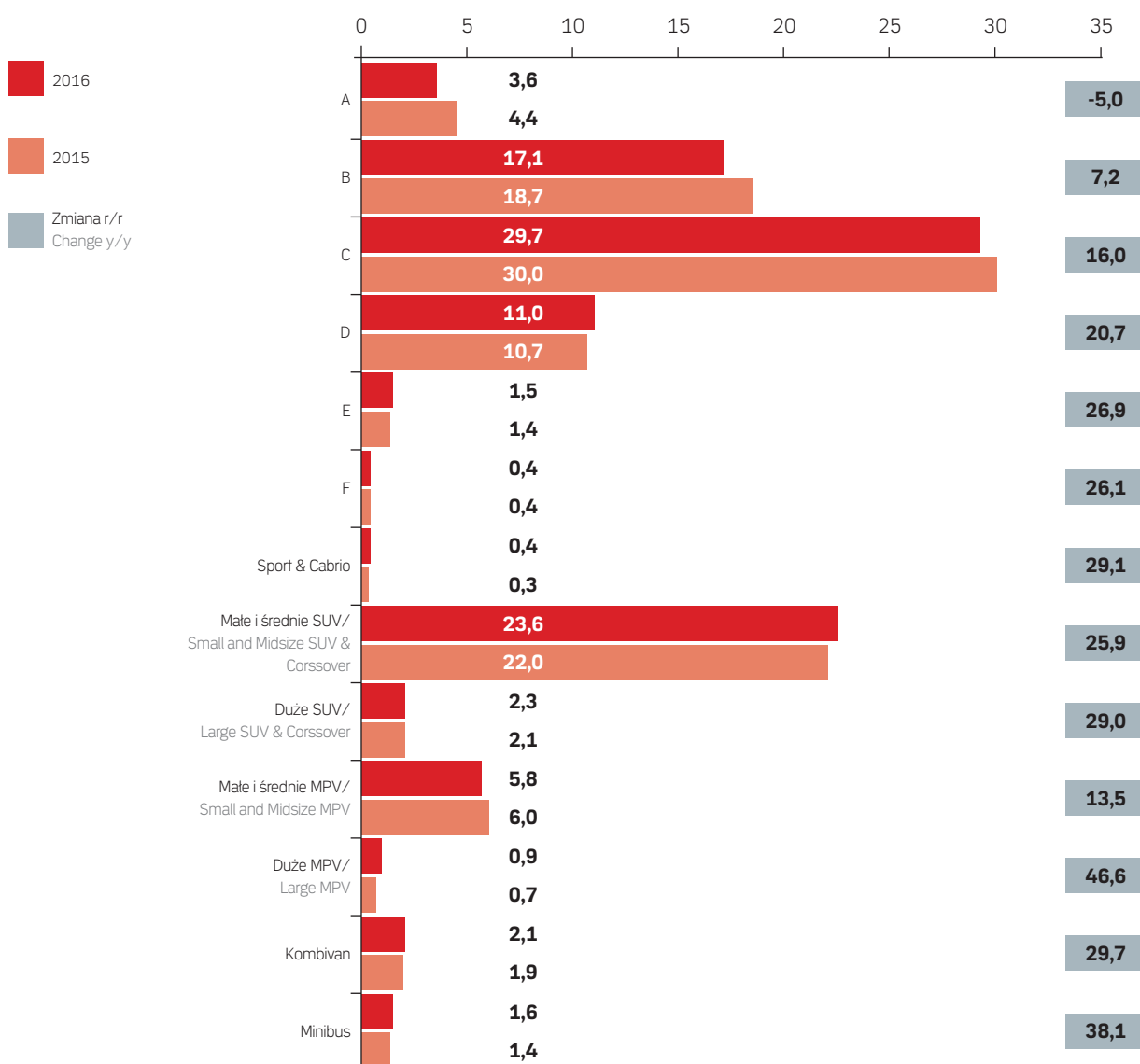
First registrations of new passenger cars [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Rejestracje samochodów osobowych z podziałem na segmenty [%]

Passenger car market registrations by market segment [%]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Nabywcy instytucjonalni zwiększyli zakupy w stosunku do wcześniejszego roku o 21,8 proc. do 281,7 tys. samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2016 roku 67,7 proc., o 2,5 punktu proc. więcej niż w roku poprzednim.

Pierwszy raz od wejścia Polski do UE poziom rejestracji tylko samochodów osobowych przekroczył 400 tys. sztuk (450 tys. wszystkich lekkich samochodów do 3,5t). Daje to wskaźnik ledwo sięgający 11 aut osobowych na tysiąc mieszkańców (ponad 12 lekkich samochodów na tysiąc mieszkańców), przy unijnej średniej niemal 29 szt.

2.5 percentage points on a previous year. Back in 2010, individual customers held more than 50 per cent of share in total registrations.

The number of passenger cars registered by companies was up by 21.8 per cent to 281,700 vehicles. The share of passenger cars registered by companies in total PC registrations corresponded to 67.7 per cent in 2016 and was higher by 2.5 percentage points 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 (450,000 of all LCVs with GVW under 3.5 tons), what corresponds to less than 11 vehicles per

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

	2016	2015	Zmiana/Change %
Benzyna Gasoline	267,6	224,5	19,2
Wysokoprężny Diesel	131,3	118,9	10,5
LPG i CNG	6,5	5,5	17,6
Elektryczny i hybrydy plug-in Electric and Plug-in Hybrids	0,6	0,3	66,5
Hybryda Hybrid	10,1	5,7	76,5
Razem / Total	416,1	355,0	17,2

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Polski klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych aut, które konkurują z nowymi. Wśród używanych ponad 9 procent miało do 4 lat i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy mogliby powiększyć rynek nowych samochodów osobowych o 90 tys. samochodów. W 2016 roku sprowadzono ponad dwa razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

Rośnie popularność SUV-ów

Najpopularniejszym segmentem rynku pozostają modele kompaktowe (segment C), których rejestracje w 2016 roku powiększyły się o 16 proc. do 123,6 tys. sztuk. Ten wynik zapewnił im blisko 30 proc. rynku. Na drugim miejscu po raz kolejny znalazły się małe i średnie SUV-y (98,4 tys. rejestracji), a tempo wzrostu sięgnęło niemal 26 proc. w stosunku do wcześniejszego roku. Dopiero za nimi, z rejestracjami 71 tys. sztuk znalazły się auta segmentu B, notując 7,2-procentowy wzrost.

Auta klasy segmentu D zanotowały 20,7-procentowy wzrost, do 45,8 tys. sztuk. Popyt na małe minivany wzrósł o 13,5 proc. do 24,3 tys. rejestracji. O 5 proc. zmalało zainteresowanie najmniejszymi samochodami – segmentu A, do 15 tys. szt.

Według ogólnych szacunków, bez rozróżniania wielkości, udział SUV-ów w rynku niemal sięgnął 26 proc. i jest to drugi najpopularniejszy model nadwozia, po hatchbackach, które mają 32 proc. udziału. Kombi są na trzecim miejscu z 17,4-procentowym udziałem.

Rośnie popyt na silniki benzynowe

W 2016 roku diesel nadal tracił popularności, liczba rejestracji aut z tym silnikiem co prawda wzrosła o 10,5 proc.,

1,000 population (12 light vehicles per 1,000 population), with the EU average totalling 29.

Polish drivers are keen to import second-hand cars which are fiercely competing with new ones. Less than 9 percent of used vehicles were under four years old and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy more than 90,000 vehicles on the new car market. The number of second hand vehicles imported in 2016 exceeded sales of new ones more than two-fold.

The growing popularity of SUVs

The most sought-after market segment was formed by compact models (C segment) whose registrations in 2016 were up by 16 per cent to 123,600 units. Such performance secured them nearly 30 per cent of the market share. Ranking second were small and medium-sized SUVs (98,400 registrations) whose registrations picked up by more than 26 per cent year-to-year. Just behind them with 71,000 registrations were B segment vehicles whose popularity took off by 7.2 per cent. An increase by 20.7 per cent to 45,800 units was also witnessed in the D segment. Demand for small MPVs went up by 13.5 per cent to 24,300 vehicles, while take-up for the smallest A segment vehicles dwindled by 5 per cent to 15,000 units.

Total estimates, which do not take dimensions into consideration, reveal that the share of SUVs in total market stood at 26 per cent. This is the second most popular body type after hatchbacks holding 32 per cent of share. Ranking third with 17.4 per cent of share was the estate.

Surging demand for petrol engines

Diesel's popularity continued to fade in 2016 despite the fact that the number of registered cars fitted with diesel

ale biorąc pod uwagę ponad 17-procentowy wzrost całego rynku, udział diesla w rejestracjach zmalał do 31,6 proc., czyli o niemal 2 punkty proc.

To, co stracił silnik wysokoprężny, zyskał benzynowy oraz napęd hybrydowy. Udział pojazdów z silnikami benzynowymi w rejestracjach wzrósł do 64,3 proc. Liczba rejestracji w stosunku do 2015 roku powiększyła się o 19,2 proc. do 267,6 tys.

Wyraźnie wzrasta popyt na hybrydy. Liczba rejestracji tych samochodów sięgnęła 10,1 tys. sztuk i była o 76,5 proc. większa niż w 2015 roku. Udział hybryd w całości rejestracji wynosi 2,4 proc. i jest o blisko 1 punkt proc. większy od samochodów z fabryczną instalacją LPG.

Wyraźnie rośnie zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji doszła do 6,5 tys., co oznacza 17,6-procentowy przyrost. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny. W 2016 roku urzędy zarejestrowały 13 takich samochodów, rok wcześniej 6. Hybrydy plug-in liczone razem a elektrycznymi pojazdami, czerpiącymi prąd z akumulatorów zanotowały 100-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 561 sztuk.

W podziale na pojemność silnika, największy, wynoszący 26,8 proc. (o 1,5 punktu proc. mniej niż w 2015 roku) udział ma segment aut mających silniki o pojemności od 1400 do 1600 cm³. Kolejny (mający 21,3 proc.) obejmuje silniki od 1800 do 2000 cm³, których popularność w 2016 roku wzrosła o 24,8 proc., dzięki czemu przeskoczyły w rankingu o jedną pozycję. Jednostki o pojemności od 1200 do 1400 cm³ spadły na trzecią lokatę z udziałem 20,4 proc., przy wzroście liczby rejestracji o 14 proc. Największą dynamiką przyrostu (59,8

units picked up by 10.5 per cent. But given the overall market growth by more than 17 per cent, the share of diesel units in total registrations plunged to 31.6 per cent, or by nearly 2 percentage points.

The market share lost by diesel units was raked up by petrol engines and hybrid drives. The share of petrol-fuelled vehicles in total registrations went up to 64.3 per cent. The number of their registrations increased by 19.2 per cent to 267.600 vehicles versus 2015.

Meanwhile, demand for hybrid vehicles is growing visibly. The number of their registrations exceeded 10,000 units (10,1 thousand) and was higher by 76.5 per cent than in 2015. The share of hybrids in total registrations fetched 2.4 per cent and was nearly higher by 1 percentage point than that of cars with factory-fitted LPG conversions.

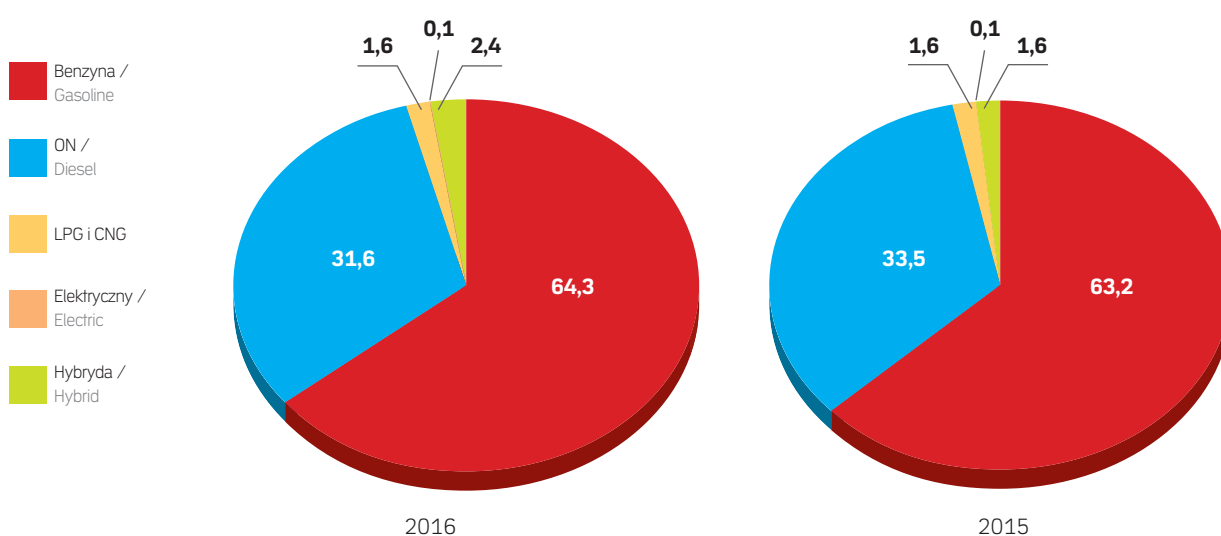
The popularity of factory-fitted LPG installations is growing together with the market. Registrations of LPG-fuelled vehicles total 6,500 vehicles, what marks an increase by 17.6 per cent. There is very little take-up for vehicles running on natural gas. Polish authorities registered only 13 such vehicles in 2016 versus six the year before.

Plug-in hybrids declared together with all-electric vehicles powered by traction batteries revealed a surge in the number of their registrations by 100 per cent to 561 vehicles.

A split by engine size indicates that the highest share in registrations (26.8 per cent, 1.5 percentage points less than in 2015) is held by the segment fitted with 1,400cc to 1,600cc units. Another segment (which accounts for 21.3 per cent of share) covers 1800cc to 2000cc engines

Struktura rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%]

Share of propulsion in car registrations [%]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

proc.) może pochwalić się segment z silnikami o pojemności od 2400 do 2600 cm³. Liczył on na koniec 2016 roku 4,5 tys. aut.

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2016 roku na czele pozostała Skoda, z udziałem 12,6 proc. rynku i z rejestracjami 52,3 tys. aut. Marka zwiększyła sprzedaż w stosunku do poprzedniego roku o 17,7 proc. Na drugim miejscu znalazł się Volkswagen, zdobywając 10,3 proc. rejestracji i zwiększając ich liczbę o 20,5 proc., do 42,8 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Toyocie z wynikiem 40,8 tys. aut (9,8 proc. rynku), i 14,4-procentowym przyrostem.

Na kolejnej lokacie znalazł się Opel (8,2 proc. rynku), który uzyskał 16,8-procentowy wzrost liczby rejestracji (34,2 tys. sztuk). Za nimi na piątej pozycji ułożył się Ford (7 proc. rynku, 29,1 tys. szt.), którego dynamika wzrostu wyniosła niemal 14 proc.

Drugą piątkę otwiera Renault, z 25,3-procentowym wzrostem liczby rejestracji, do 23,6 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazła się Kia z blisko 11-procentowym przyrostem, a za nią uplasował się Hyundai z podobną dynamiką. Pierwszą dziesiątkę zamyka Dacia (30,4 proc. przyrostu) przed Nissanem (spadek o 2,2 proc.).

Na jedenastej pozycji uplasował się Mercedes-Benz, który z dynamiką przyrostu 35,7 proc. przeskoczył dwie lokaty, za nim znalazło się BMW (niemal 31 proc. wzrostu) i Peugeot (wzrost o 7,5 proc.).

Czternasta lokata przypadła Maździe, której liczba rejestracji wzrosła o 20,3 proc., a na piętnastym miejscu znalazło się Audi z 34,7-procentowym wzrostem. Na kolejnej lokacie znalazł się Fiat, którego liczba rejestracji wzrosła o 24,3 proc. i awansował w skali roku o jedno miejsce. Po nim jest Seat (wzrost o 21,8 proc.), Volvo (przyrost 13,5 proc.), Suzuki (przyrost o 14,7 proc.) oraz Honda z dynamiką wzrostu 30,3 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem cieszyły się auta marki Toyota, która zdeletonizowała Skodę. Na drugim miejscu (oczko wyżej niż rok wcześniej) znalazł się Opel, wyprzedzając Skodę, Volkswagena, Kia i Renault. Na siódmym miejscu znalazł się Hyundai, przed Dacją, Fordem i Nissanem. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowały: Fiat (75,4 proc., miejsce 13) oraz Honda (42,4 proc., miejsce 14) i Audi (42,1 proc. miejsce 20).

W przypadku firm, na pierwszym miejscu tak jak przed rokiem była Skoda, za nią Volkswagen, Toyota, Ford i Opel. Szósta lokata przypadła Renault, przed BMW i Mercedesem. Obie luksusowe marki wyprzedziły Hyundai, który uplasował się na dziewiątej pozycji, przed Kia. Wśród firm największym wzrostem popularności mogą pochwalić się

whose popularity in 2016 went up by 24.8 per cent, what helped the category advance one position up the list.

1200cc to 1400cc units dropped to the third position with 20.4 per cent of share, whereas the number of registrations was up by 14 per cent. The biggest growth dynamics (by 59.8 per cent) was demonstrated by the segment of vehicles powered by 2,600cc to 2,800cc engines which accounted for 4,500 vehicles at end-2016.

Most popular makes

Raking up 12.6 per cent of market share with 52,300 registrations, Škoda once more topped the chart of the most popular passenger car makes in 2016. The brand boosted its sales by 17.7 per cent versus the previous year. Ranking second was Volkswagen which consolidated its position with 10.3 percent of registrations, up by 20.5 per cent to 42,800 vehicles. Toyota came third with 40,800 registrations (9.8 per cent of the market share), which were up by 14.4 per cent.

Right behind it was Opel (8.2 per cent of market share) whose registrations picked up by 16.8 per cent (34,200 units). Coming up fifth was Ford (7 per cent of the market, 29,100 units) whose growth dynamics fetched nearly 14 per cent.

The sixth position was secured by Renault whose registrations were up by 25.3 per cent to 23,600 vehicles. Kia came seventh with nearly 11 per cent growth, while Hyundai with similar dynamics ranked behind it. The top ten was closed by Dacia (30.4 per cent of growth) ahead of Nissan (down by 2.2 per cent.).

With growth dynamics totalling 35.7 per cent, Mercedes-Benz came eleventh, advancing two places, and right behind it came BMW (with nearly 31 per cent of growth) and Peugeot (up by 7.5 per cent).

The 14th place was taken by Mazda whose registrations were up by 20.3 per cent, and the 15th by Audi with an increase by 34.7 per cent. Further down the list was Fiat whose registrations went up by 24.3 per cent to advance one place up the list. Lower down were Seat (up by 21.8 per cent), Volvo (up by 13.5 per cent), Suzuki (up by 14.7 per cent) and Honda with growth dynamics pegged at 30.3 per cent.

According to data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM, the most desirable make among individual customers was Toyota which ousted Škoda. Ranking second (one position up versus the previous year) was Opel which outperformed Škoda, Volkswagen, Kia and Renault. Hyundai came seventh, ahead of Dacia, Ford, and Nissan. The biggest surge in top 20 of registrations was demonstrated by Fiat (75.4 per cent, 13th place), Honda (42.4 per cent, 14th place), and Audi (42.1 per cent, 20th position). In terms of fleets, the chart was topped once more by Škoda, followed by Volkswagen, Toyota, Ford, and Opel. The sixth place went to Renault which outperformed BMW and Mercedes. Both premium brands beat Hyundai which ranked ninth ahead of Kia. The biggest surge in popularity in the top

w pierwszej dwudziestce: Seat (40,7 proc. miejsce 16) oraz Mercedes-Benz (38,2 proc., miejsce 8).

Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem pozostała Skoda Octavia, która zakończyła 2016 rok z wynikiem 16 964 zarejestrowanych aut, co było wynikiem lepszym od zanotowanego w 2015 roku o 19,7 proc. Octavia zdobyła 4,1 proc. rynku. Na drugim miejscu znalazła się Skoda Fabia, której liczba rejestracji wzrosła o 25,2 proc. do 15 072 sztuk. Udział Fabii w rynku sięgnął 3,6 proc.

Trzecie miejsce wywalczył Opel Astra z wynikiem 14 819 aut, lepszym od uzyskanego rok wcześniej o 39,3 proc. Za Opłem znalazł się Volkswagen Golf z rejestracją 12 624 aut (o 8,5 proc. więcej niż w 2015 roku), a za nim ułokowała się Toyota Yaris z rejestracją 11 089 samochodów, o 15,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Kolejną piątkę otwiera Toyota Auris z wynikiem 10 422 samochodów, co oznacza 7,3-procentowy wzrost.

Na kolejnych miejscach znalazły się Ford Focus (9819 aut), Volkswagen Passat (8857), Skoda Rapid (8777) i Dacia Duster (8307). W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Hyundai Tucson, którego dynamika przekroczyła 221 proc. (miejsce 13) oraz Skoda Superb (55,9 proc., miejsce 15).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2016 roku przez klientów indywidualnych były: Opel Astra (4,4 proc. segmentu), Toyota Yaris (4,1 proc.), Skoda Fabia (3,4 proc.), Dacia Duster (2,7 proc.) i Opel Corsa (2,6 proc.). Na szóstym miejscu znalazła się Toyota Auris (2,5 proc.), Volkswagen Golf (2,3 proc.), wyprzedzając Skodę Octavię (2,3 proc.), Oplę Mokkę (2,2 proc.) i Hyundaia Tucsona (także 2,2 proc.). Nabywcy firmowi w 2016 roku najczęściej rejestrowali Skody Octavie (4,9 proc. rynku), Skody Fabie (3,7 proc.), Volkswagena Golfa (3,4 proc.), Oplę Astrę (3,2 proc.) i Fordy Focusy (2,9). Drugą piątkę rozpoczyna Volkswagen Passat (2,8 proc.), za nim znalazły się: Toyota Auris (2,5 proc.), Skoda Rapid, (2,1 proc.), Toyota Yaris (2,0 proc.) i Skoda Superb (1,9 proc.).

20 was demonstrated by Seat (40.7 per cent, 16th place) and Mercedes-Benz (38.2 per cent, 8th position).

Most wanted models

Škoda Octavia was once more the most frequently registered model. Its registrations in 2016 accounted for 16,964 cars, what reflects a much better performance than in 2015 (up by 19.7 per cent). All in all, Octavia raked in 4.1 per cent of market share. Ranking second was another Škoda - Fabia with registrations up by 25.2 per cent to 15,072 units, what secured it 3.6 per cent of market share.

The third position went to Opel Astra with 14,819 cars, a performance higher than last year's figures by 39.3 per cent. With 12,624 registrations (more by 8.5 per cent than in 2015), Volkswagen Golf came behind it, but ahead of Toyota Yaris with 11,089 registered cars and an increase by 15.1 per cent on a year earlier. The sixth place was secured by Toyota Auris with 10,422 cars and an increase pegged at 7.3 per cent.

Further down the list was Ford Focus (9,981 cars), Volkswagen Passat (8,857), Škoda Rapid (8,777) and Dacia Duster (8,307). The biggest rise in registrations in the top twenty was declared by Hyundai Tucson whose figures were up by 221 per cent (13th position) and Škoda Superb with 55.9 per cent, what landed it the 15th position. Most popular models registered by individual customers were Opel Astra (4.4 per cent of the segment), Toyota Yaris (4.1 per cent), Škoda Fabia (3.4 per cent), Dacia Duster (2.7 per cent) and Opel Corsa (2.6 per cent). Coming sixth was Toyota Auris (2.5 per cent), ahead of Volkswagen Golf (2.3 per cent), with Škoda Octavia (2.3 per cent), Opel Mokka (2.2 per cent) and Hyundai Tucson (also 2.2 per cent) right behind it.

The majority of fleet customers opted for Škoda Octavia (4.9 per cent of market), Škoda Fabia (3.7), Volkswagen Golf (3.4 per cent), Opel Astra (3.2 per cent) and Ford Focus (2.9). Volkswagen Passat came sixth (2.8 per cent), and right behind it were Toyota Auris (2.5 per cent), Škoda Rapid, (2.1 per cent), Toyota Yaris (2.0 per cent) and Škoda Superb (1.9 per cent).

Rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2016

Registrations of new PC. Top Brands in 2016

Lp. No.	Marka Make	Ogółem 2016 [szt.] Total 2016 [units]	Ogółem 2015 [szt.] Total 2015 [units]	% Zmiana r/r % Change y/y
1	SKODA	52 288	44 441	17,66%
2	VOLKSWAGEN	42 830	35 550	20,48%
3	TOYOTA	40 768	35 649	14,36%
4	OPEL	34 212	29 300	16,76%
5	FORD	29 102	25 549	13,91%
6	RENAULT	23 610	18 845	25,29%
7	KIA	19 529	17 618	10,85%
8	HYUNDAI	17 785	16 033	10,93%
9	DACIA	16 949	13 000	30,38%
10	NISSAN	13 678	13 989	-2,22%
11	MERCEDES-BENZ	12 672	9 340	35,67%
12	BMW	12 497	9 547	30,90%
13	PEUGEOT	11 373	10 583	7,46%
14	MAZDA	11 231	9 335	20,31%
15	AUDI	10 787	8 008	34,70%
16	FIAT	9 338	7 512	24,31%
17	SEAT	8 745	7 180	21,80%
18	VOLVO	7 741	6 821	13,49%
19	SUZUKI	7 695	6 711	14,66%

Lp. No.	Marka Make	Ogółem 2016 [szt.] Total 2016 [units]	Ogółem 2015 [szt.] Total 2015 [units]	% Zmiana r/r % Change y/y
20	HONDA	7 514	5 769	30,25%
21	CITROEN	7 111	7 535	-5,63%
22	MITSUBISHI	4 330	4 766	-9,15%
23	LEXUS	3 436	2 518	36,46%
24	JEEP	2 756	2 588	6,49%
25	MINI	1 569	1 131	38,73%
26	SUBARU	1 487	1 488	-0,07%
27	PORSCHE	1 116	860	29,77%
28	LAND ROVER	962	875	9,94%
29	ALFA ROMEO	699	688	1,60%
30	JAGUAR	540	266	103,01%
31	INFINITI	478	378	26,46%
32	DS	407	374	8,82%
33	SSANGYONG	350	215	62,79%
34	SMART	174	120	45,00%
35	LANCIA	170	241	-29,46%
36	Pozostale	194	152	27,63%
	RAZEM / TOTAL	416 123	354 975	17,2%

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

SAMOCZODY DLA FIRM

Firmy rejestrują rekordowy odsetek aut, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2016 roku rejestracje osobowych aut firmowych stanowiły 67,7 proc. rynku, o 2,5 punktu proc. więcej niż w 2015 roku. Tempo powiększania udziału aut firmowych w rynku było nieco niższe do notowanego rok wcześniej, kiedy udział ten zwiększył się o 3,8 punktów proc.. W liczbach bezwzględnych w 2016 roku firmy zarejestrowały 281,7 tys. aut osobowych, wzrost wyniósł 21,8 proc.

Rok 2016 zamknął się rejestracją także 59,8 tys. aut dostawczych o dmc do 3,5 tony. Rezultat jest wyższy o 12,3 proc. od uzyskanego 2015 roku. W ichtej grupie 86,4% zostało zarejestrowane na firmy ale pozostałe, przypadające na 13,6% pojazdów, w dużym stopniu, jest wykorzystywane są do działalności gospodarczej osób fizycznych.

W 2016 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły 193,8 tys. aut osobowych, wynika z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu. Wynik jest o 26,5 proc. wyższy od zanotowanego na koniec 2015 roku. Tempo wzrostu rok wcześniej wyniosło 32,5 proc. Udział firm leasingowych stanowił w 2016 roku 68,8 proc. aut nabytych przez firmy. Rok wcześniej ten odsetek sięgał 66,2 proc., a w 2014 roku 57,5 proc.

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 tzw. krótką wliczane są do modeli dostawczych.

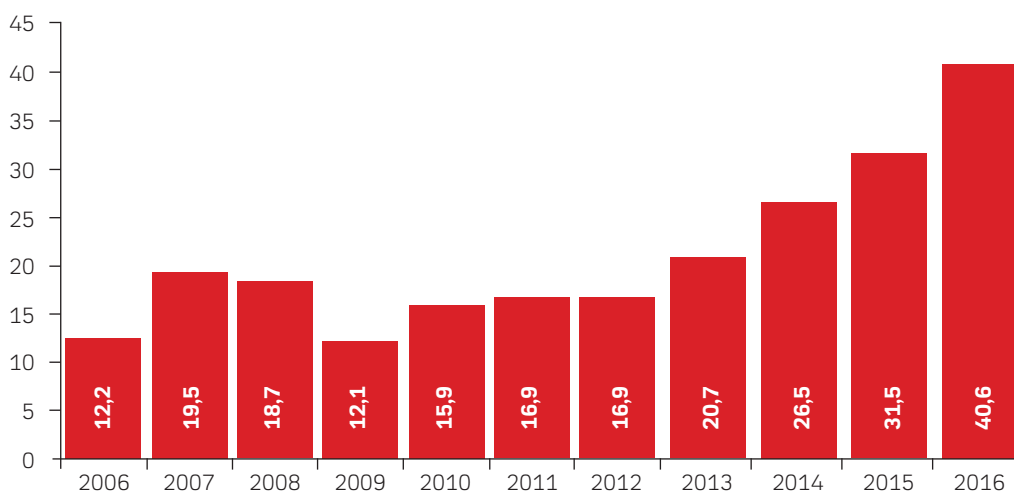
CORPORATE FLEETS

Fleet registrations are setting new records, reveal data of the Central Registry of Vehicles processed by PZPM. Fleet registrations in 2016 accounted for 67.7 per cent of the market, what reflects an increase by over 2.5 per cent versus 2015. The rate of growth of company fleets was slightly lower than the year before when their share picked up by 3.8 percentage points. In terms of absolute figures, companies registered 281,700 passenger cars in 2016, what points out to growth at 21.8 per cent.

The year 2016 saw registration of 59,800 commercial vehicles with GVW below 3.5 tons, a result higher by 12.3 per cent versus 2015. 86.4% of vehicles from this category have been registered by companies, while the remaining 13.6% are largely used for business conducted by natural persons. Data of the Polish Leasing Association reveal that in 2016 lease and fleet management companies bought 193,800 passenger cars, or more by 26.5 per cent than the figure for end-2015. The growth rate for the previous year totalled 32.5 per cent. The share of lease companies in total fleet sales in 2016 stood at 68.8 per cent versus 66.2 per cent the year before and 57.5 per cent in 2014. The Polish Leasing Association reports the value of new lease plans and the number of vehicles financed through lease. It should be stressed, however, that the PLA aggregates figures for new and used vehicles as well passenger cars with CV type-approvals classified as LCVs, what prevents any direct comparisons of the Association's records with data of PZPM/Central Register of Vehicles.

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

Szacunkowa wartość netto pojazdów przekazanych w leasing [mld zł]
Net worth of leased vehicles [bln zł]

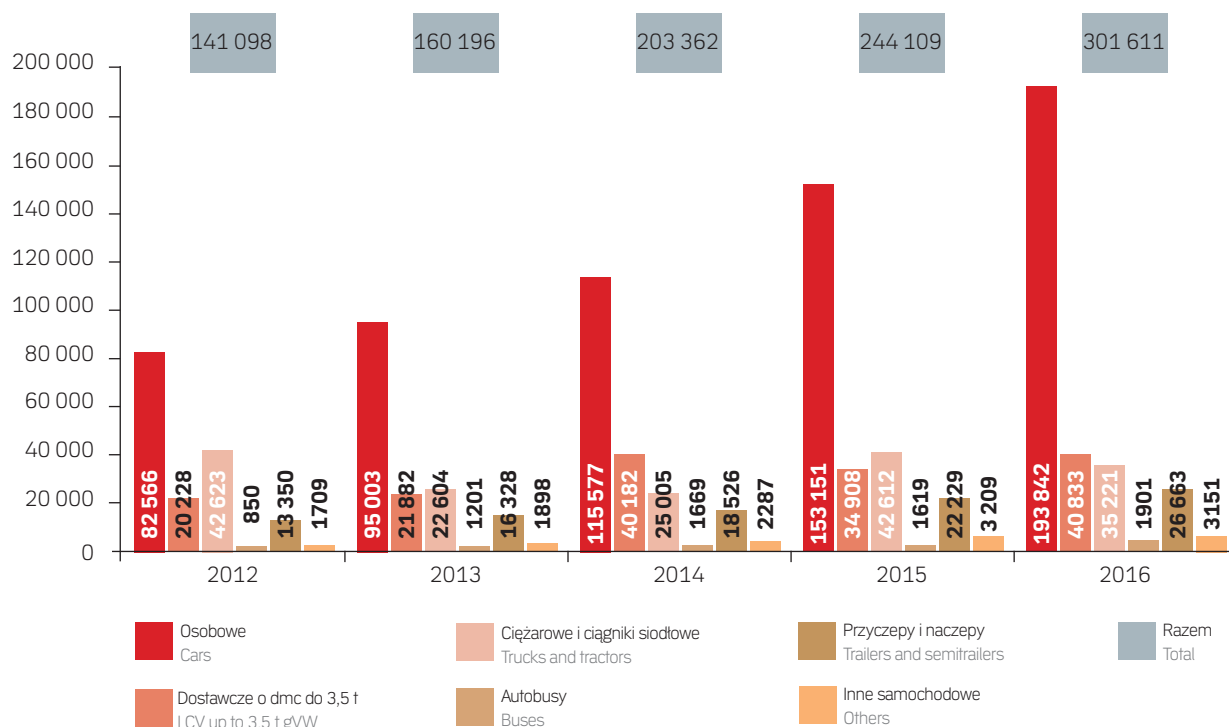


Źródło: ZPL

Source: The Polish Leasing Association

Rodzaj i liczba leasingowanych pojazdów

Number of leased vehicles



Źródło: ZPL

Source: The Polish Leasing Association

Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.

Licząc łącznie samochody osobowe i lekkie dostawcze (o dmc poniżej 3,5 tony) zakupy firm leasingowych, wg danych ZPL, sięgnęły 234,7 tys. sztuk i były o 24,8 proc. większe w stosunku do 2015 roku.

Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe sięgnęła 20 mld zł i była o 31,7 proc. większa niż rok wcześniej. Wartość aut dostawczych sfinansowanych leasingiem wzrosła o 27,4 proc. do 4,4 mld zł.

Największą wartość wyleasingowanych samochodów osobowych osiągnęły: Volkswagen Leasing (2,56 mld zł), Getin Leasing (2,24 mld zł), mLeasing (1,81 mld zł) i Europejski Fundusz Leasingowy (1,59 mld zł).

Pod względem liczby wyleasingowanych aut osobowych, pierwsze miejsce zajęł Getin Leasing (32,6 tys. aut) przed Volkswagen Leasing (24,5 tys.) i Europejskim Funduszem Leasingowym (17,6 tys.).

Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2016 roku blisko 132 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem.

procurements made by lease providers accounted for 234,700 vehicles, what means that they were up by 24.8 per cent versus 2015.

The combined value of passenger cars financed through lease companies totalled PLN 20 billion and was higher by 31.7 per cent than the year before. The value of leased commercial vehicles financed through lease has gone up by 27.4 per cent to PLN 4.4 billion.

The highest value of leased passenger cars was declared by: Volkswagen Leasing (PLN 2.56 billion), Getin Leasing (PLN 2.24 billion), mLeasing (PLN 1.81 billion), and Europejski Fundusz Leasingowy (PLN 1.59 billion).

Ranking first in terms of the number of leased passenger cars was Getin Leasing (32,600 vehicles) ahead of Volkswagen Leasing (24,500), and Europejski Fundusz Leasingowy (17,600).

Rental

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2016 its members managed a fleet of nearly 132,000 vehicles covered by full-service lease and lease and service plans.

In January 2016, PZWLP introduced new standards that define the contract hire market (CFM) in Poland, which are compliant with Western European definitions.

Od stycznia 2016 roku PZWLP wprowadził nowe, ujednolicone z Zachodnią Europą standardy definiowania rynku wynajmu długoterminowego samochodów (CFM) w Polsce. Do wynajmu długoterminowego PZWLP zalicza usługi leasingu i pełnej obsługi (FSL) oraz leasingu i serwisu (LS). W LS muszą być świadczone co najmniej dwie usługi, w tym serwis mechaniczny. Dane do 2015 roku uwzględniały łączną flotę w trzech usługach: FSL, LS oraz wyłącznym zarządzaniu.

W 2016 roku największa flota była zarówno leasingowana jak i obsługiwana (Full Service Leasing), liczyła 118,2 tys. samochodów i powiększyła się o 12,4 proc. w stosunku do 2015 roku. Duża dynamika tłumaczona jest wzrostem popularności oferty wśród małych i średnich firm. Udział usługi FSL sięgnął na koniec 2016 roku 89,6 proc., gdy usługi leasingu z serwisem obejmowały 10,4 proc. floty. Aut leasingowanych z serwisem było w firmach zrzeszonych w PZWLP 13,8 tys., o 17,9 proc. mniej niż rok wcześniej.

We flotach nadal króluje silnik wysokoprężny. PZWLP podaje, że 70,8 proc. floty miała silnik wysokoprężny (o 0,3 punktu proc. więcej niż w 2015 roku). Popularność silników benzynowych pozostaje na poziomie 28,9 proc. Napędy alternatywne stanowiły 0,3 proc. floty. W liczbach bezwzględnych to 382 hybrydy (przyrost o 27,3 proc.) i 20 aut elektrycznych (dwukrotnie więcej niż na koniec 2015 roku). Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były podobnie jak w poprzednich latach: Skoda Octavia, Skoda Fabia, Ford Focus, Toyota Yaris i Opel Astra.

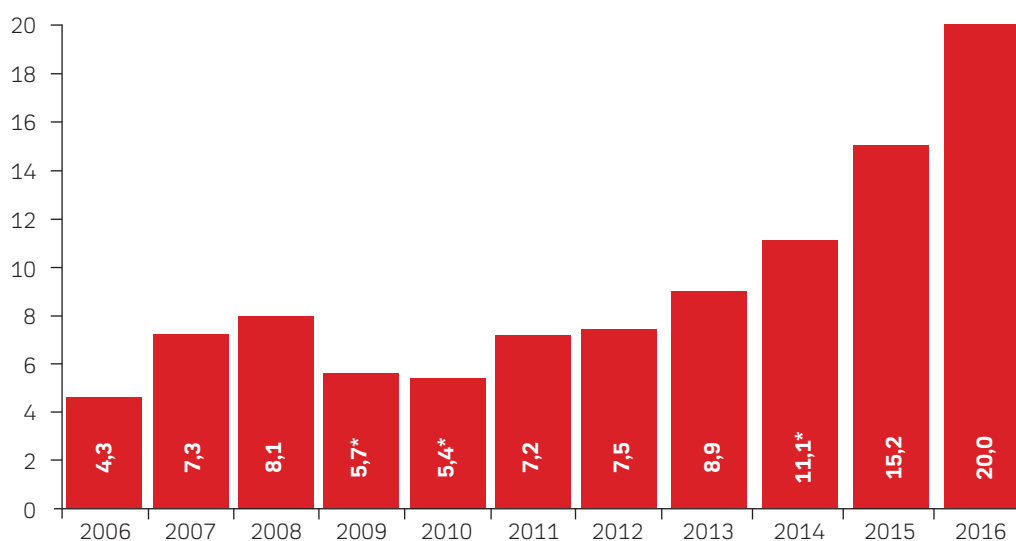
PZWLP's classification of long-term rental includes lease, full service lease (FSL) and service and lease (LS) plans. LS plans must include at least two services, including the mechanical maintenance plan. Data until 2015 refer to total fleet covered by three services plans: FSL, LS and pure fleet management.

The largest fleet in 2016 was covered by lease and full service lease plans (Full Service Lease) and accounted for 118,200 vehicles, what means that it grew by 12.4 per cent versus 2015. Such high dynamics was attributed to the surging popularity of these services amongst small and medium-sized enterprises. The share of FSL plans at end-2016 accounted for 89.6 per cent, whereas LS plans covered 10.4 per cent of the fleet. The number of vehicles covered by lease and service plans which are owned by PZWLP's member associations stood at 13,800 and was lower by 17.9 per cent versus the year before.

Most fleet vehicles are powered by diesel units. The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PVRLA) declares that 70.8 per cent of fleet vehicles were fitted with diesel units (up by 0.3 percentage point versus 2015), while the popularity of petrol engines remains stable at 28.9 per cent. Only 0.3 of total fleet was fitted with an alternative drive. In terms of absolute figures, this number represents 382 hybrids (up by 27.3 per cent) and 20 all-electric vehicles (double the amount versus end-2015). Just like in previous years, most popular models covered by long-term rental included: Škoda Octavia, Škoda Fabia, Ford Focus, Toyota Yaris, and Opel Astra.

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

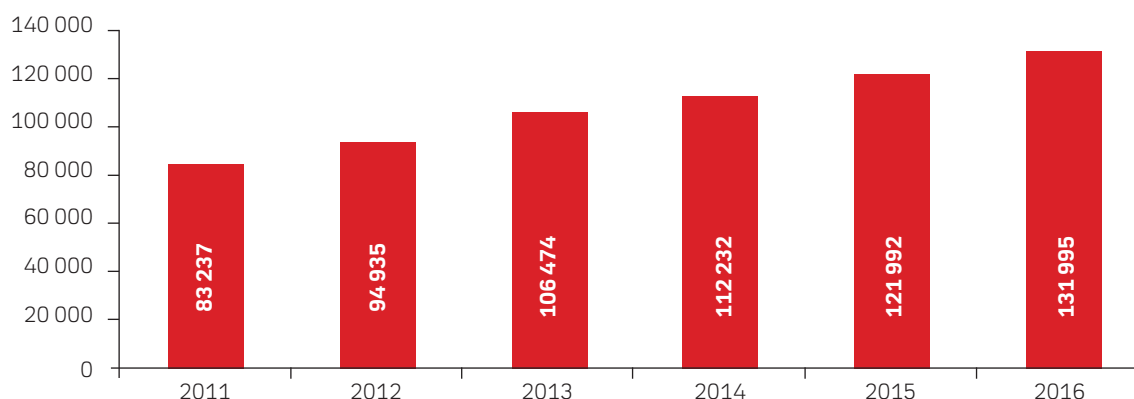
Net worth of leased passenger cars [bln zł]



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

Source: The Polish Leasing Association/*Exclusive of passenger cars with CV type-approval

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



Źródło: PZWLP
 Source: PZWLP

Firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego (wypożyczalnie) dysponowały na koniec roku flotą 13,4 tys. aut (więcej o 19,7 proc.).

Short- and mid-term rental (car rental) companies had the combined fleet of 13,400 vehicles at the end of the year (up by 19.7 per cent).

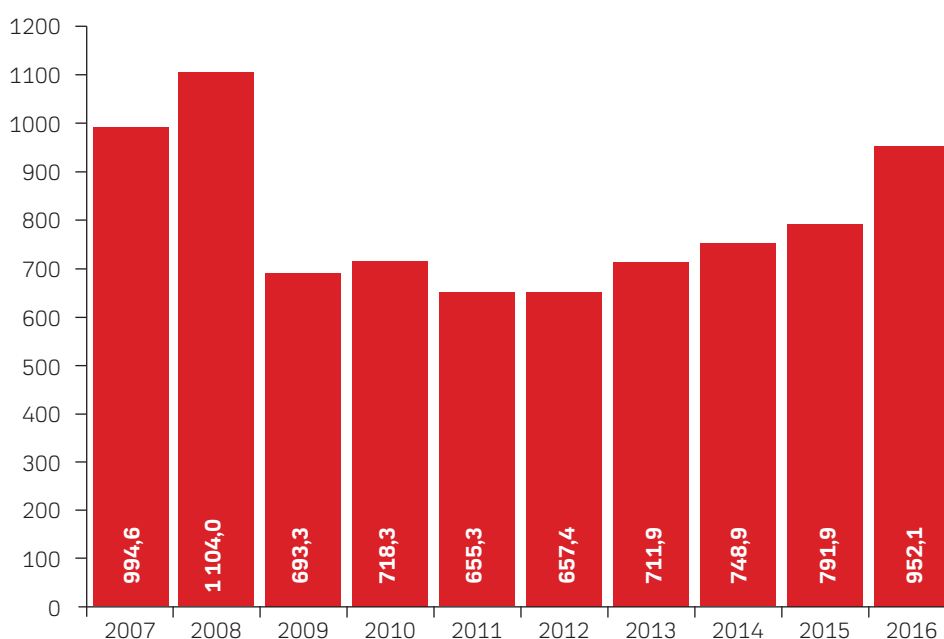
IMPORT AUT UŻYWANYCH

IMPORT OF USED VEHICLES

Od 2015 roku prezentujemy statystyki dotyczące pierwszych rejestracji używanych samochodów sprowadzonych do Polski wykorzystując analizy PZPM przygotowane na

Since 2015 we have been presenting statistics that illustrate first registrations of second-hand vehicles imported to Poland. These figures are based on PZPM's analyses

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



Źródło: MF i PZPM/CEP
 Source: MF and PZPM/CEP

podstawie bazy danych CEP. Dane te zbliżone są do importu samochodów używanych (po uwzględnieniu przesunięcia w czasie), które były publikowane przez Ministerstwo Finansów do grudnia 2016 roku.

W 2016 roku w Polsce zarejestrowano 952,1 tys. używanych aut sprowadzonych z zagranicy, o 20,2 proc. więcej niż w 2015 roku. Jest to najlepszy rezultat od 2008 roku, co może być spowodowane zniesieniem w styczniu 2016 roku opłaty recyklingowej, wynoszącej 500 zł od samochodu, jak i utrzymującymi się w drugiej połowie roku, zapowiedziami o możliwym wprowadzeniu z początkiem 2017 roku zmian w ustawie o podatku akcyzowym (do chwili publikacji Rocznika zmian tych nie ogłoszono).

Sprowadzanych aut używanych jest ponad 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.

Udział aut w wieku do 4 lat w 2016 roku wyniósł 8,9 proc., a najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów 53,9 proc. Samochody w wiekującą od czterech do dziesięciu lat stanowiły 37,2 proc.

Wśród marek na pierwszym miejscu utrzymał się Volkswagen, z rejestracją 125,2 tys. aut, o blisko 15 tys. więcej (13 proc.) niż w 2015 roku. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 19-procentowy wzrost do 110,6 tys. rejestracji, zaś na trzecim miejscu utrzymało się Audi mające 85,6 tys. rejestracji i 19-procentowy wzrost w stosunku do 2015 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (69,7 tys., wzrost o 23 proc.), który powtórnie znalazł się przed Renault (64,3 tys., wzrost o 19 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się BMW, Peugeot, Citroën, Toyota i Mercedes. W pierwszej dziesiątce największą dynamikę wzrostu zanotowały Ford i Peugeot, po 23 proc.

driven by records from the database of the Central Register of Vehicles. Presented data are similar to figures on second hand vehicle imports (including time lag) published by the Ministry of Finance until December 2016.

952,100 imported used vehicles were registered in Poland in 2016, i.e. more by 20.2 per cent than in 2015. This is the highest figure since 2008, what may be caused by abolition of the recycling charge totalling PLN 500 per vehicle in January 2016 or envisioned amendments to the act on the excise duty which were announced in early 2017 (these amendments were yet not officially confirmed until publication of the Yearbook).

The volume of used vehicle imports outnumbers new registrations more than twice. These proportions have remained stable since Poland's accession to the EU. Imports of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles before 2004.

The share of vehicles aged four years and under stood at 8.9 per cent in 2016, whereas ten year old and even older vehicles had 53.9 per cent of share. Vehicles aged from four to ten years accounted for 37.2 per cent.

Split by brands, ranking first was Volkswagen with 125,200 registrations, nearly 15,000 more (up by 13 per cent) versus 2015. The second most popular make was Opel which declared a surge by 19 per cent to 110,600 registrations, whereas Audi with 85,600 registrations and over 19 per cent growth versus 2015 maintained its third position. Last year, the fourth place went to Ford (69,700, up by 23 per cent) which once more outperformed Renault (54,300, up by 19 per cent). Ranking further down the list were BMW, Peugeot, Citroën, Toyota and Mercedes. Growing fastest in the top ten were Ford and Peugeot with dynamics totalling 23 per cent each.

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

	Powyżej 10 lat	Od 4 do 10 lat	Do 4 lat
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	52,8	39,1	8,0
2016	53,9	37,2	8,9

Źródło: MF i PZPM/CEP
Source: MF and PZPM/CEP

SAMOCZODY CIĘŻAROWE TRUCKS

PARK SAMOCHODOWY

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

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 i znaczna ich część może nie istnieć. Dlatego analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych. Liczba nieaktualizowanych w ostatnich pięciu latach samochodów ciężarowych, ciągników samochodowych i samochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2016 roku 1096,2 tys.

W części parku aktualizowanej pojazdów ciężarowych (samochodów dostawczych, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2016 roku było 2655,6, więcej o 2 proc. w stosunku do 2015 roku. Tempo przyrostu jest podobne do zanotowanego rok wcześniej.

W 2016 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku samochodowego utrzymał się na poziomie 2015 roku, to jest 13 proc.

THE FLEET

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

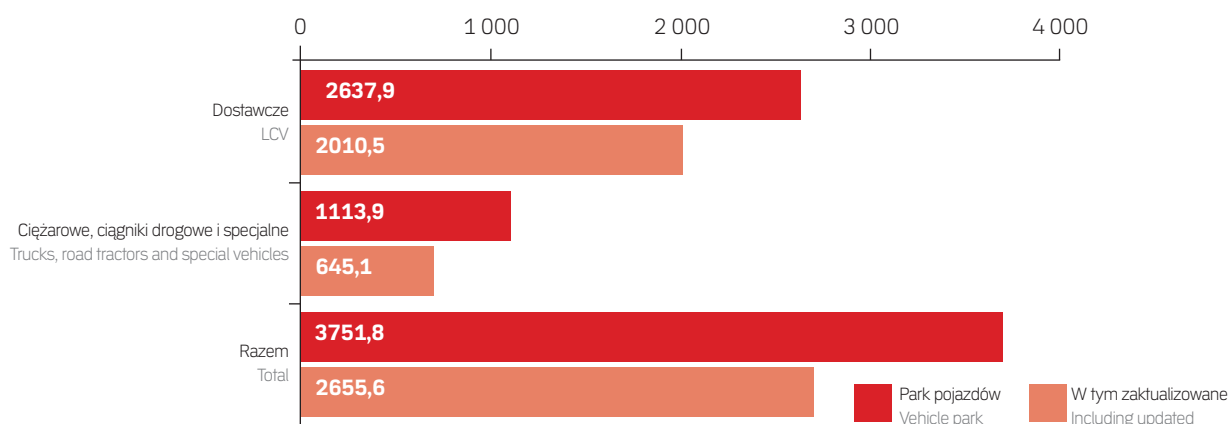
As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in databases of the Central Register of Vehicles in the past five years. We are convinced that many of them are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, and thus our analyses focus solely on the updated vehicle fleet. The number of trucks, road tractors and special-purpose vehicles which were not updated during the last five years stood at 1,096,200 at end-2016.

Taking into account the updated part of the heavy-duty fleet (commercial vehicles, special-purpose vehicles, trucks and road tractors, including tractor units), at end-2016 Poland was home to 2,655,600 such vehicles, what marks an increase by 2 per cent versus 2015. The growth pace was similar to that for the previous year.

In 2016, the share of trucks, special-purpose vehicles, road tractors and light commercial vehicles in total fleet accounted for 13 per cent, what corresponds to the figure for 2015.

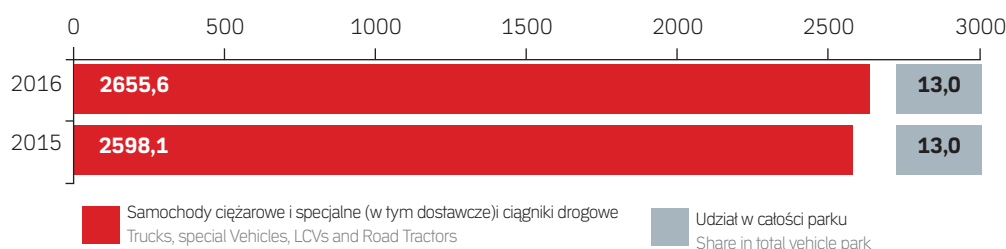
Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalnych i ciągników drogowych w Polsce – 2016 rok [000 szt.]

Park of registered LCVs, Special Vehicles, Trucks and Road tractors in Poland – 2016 year [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012–2016)
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last five years (2012–2016)

Samochody ciężarowe i specjalne, w tym dostawcze oraz ciągniki drogowe w Polsce [000 szt.] Trucks, Special Vehicles, LCVs and Road Tractors in Poland [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012-2016)
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last five years (2012-2016)

Lekkie samochody dostawcze

Na koniec 2016 roku w części aktualizowanej w Polsce było zarejestrowanych 2010,6 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony (w tym samochody specjalne), o 1,9 proc. więcej niż w 2015 roku. Rok wcześniej dynamika przyrostu sięgnęła 1,5 proc.

Niemal połowa z nich (48 proc.) miała od jedenastu do dwudziestu lat. Najmłodsze, liczące do czterech lat samochody stanowiły 14 proc. tego parku aut. Udział najstarszej grupy, pojazdów ponad 20-letnich, wyniósł 11 proc.

Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (17,5 proc. wielkopolskim (10,6 proc.) oraz śląskim (10,2). Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie (2,2 proc.), lubuskie oraz podlaskie (po 2,6 proc.).

Wśród lekkich pojazdów dostawczych najpopularniejszy był napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 83 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 10 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 6 proc. aut. Jeden proc. parku miało napęd opisany jako „inny”. W napęd elektryczny wyposażone było 0,09tys. pojazdów, w hybrydowy 0,2 tys. i w gazowy (CNG) 1,7tys. szt.

Light commercial vehicles

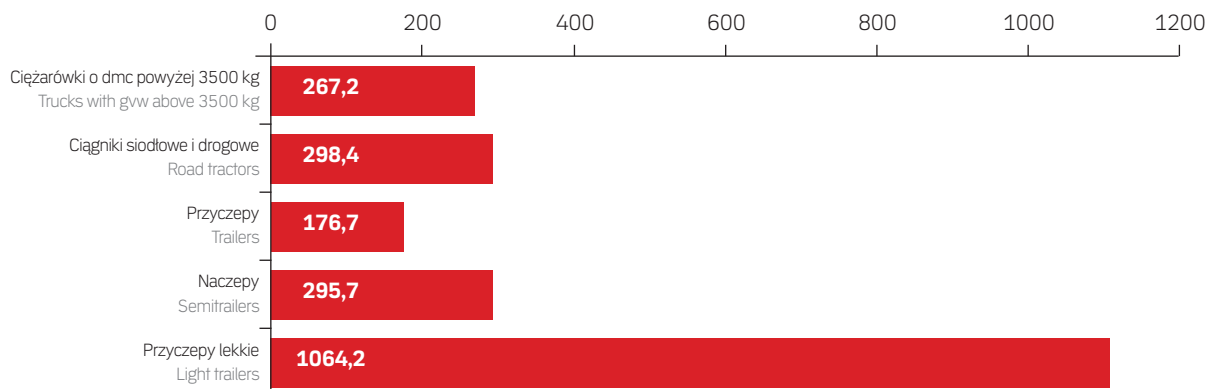
Records for the updated part of the fleet reveal that Poland was home to 2,010,600 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons (including special-purpose vehicles) at end-2016, what means that their number was up by 1.9 per cent versus 2015 and growth dynamics fetched 1.5 per cent compared to the previous year.

Nearly half of these vehicles (48 per cent) were from 11 to 20 years old. The youngest ones - up to four year old - accounted for 14 per cent of total fleet. The share of the oldest category, that is vehicles more than two decades old, totalled 11 per cent. The biggest number of registrations was declared for Mazowieckie (17.5 per cent), Wielkopolskie (10.6 per cent) and Silesian provinces (10.2 per cent), whereas the smallest fleets of light commercial vehicles were based in Opolskie (2.2 per cent), Lubuskie and Podlaskie (2.6 per cent each) provinces.

Most popular LCV versions are powered with diesel units. Vehicles with diesel engines accounted for 83 per cent of total fleet. 10 per cent of LCVs were running on petrol and only 6 per cent were fitted with auto gas conversions. 1 per cent of the fleet accounted for vehicles with “other” types of

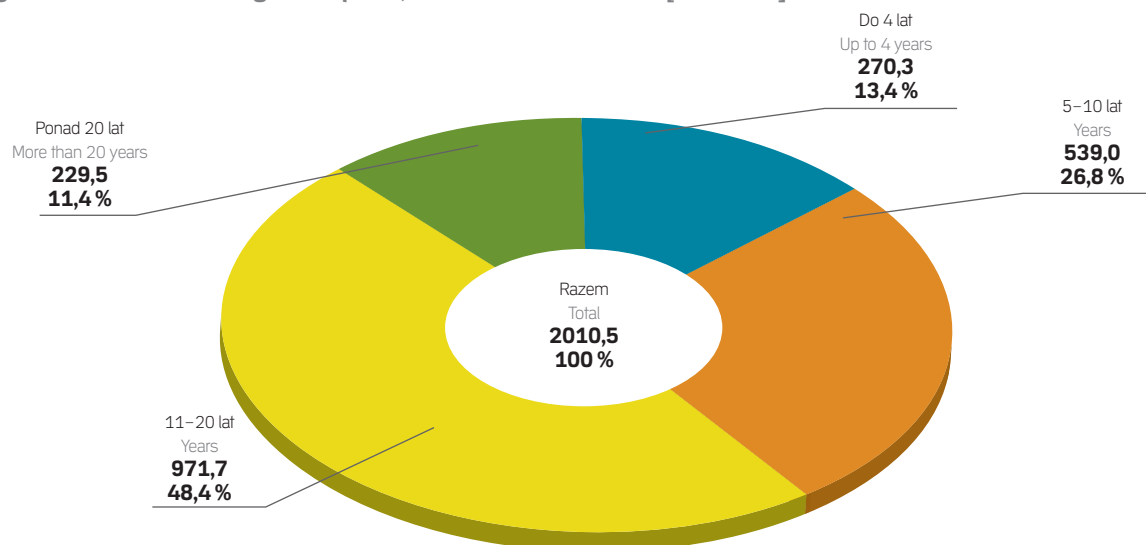
Park transportowy w 2016 roku [000 szt.]

Transport fleet in 2016 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Struktura wiekowa lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony na koniec 2016 roku [000 szt.]
Age structure of LCV with gvw of up to 3,5 ton at the end of 2016 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012-2016)
 Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last five years (2012-2016)

Użytkownicy indywidualni zarejestrowali 76,1 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 23,9 proc., ale w segmencie aut do czterech lat udział użytkowników z REGON-em sięgnął 72,6 proc. Auta ponad 20-letnie w 93,8 proc. użytkowane są przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych do czterech lat blisko 20-procentowy udział w rynku zdobył Fiat, przed Renault (13,1 proc.), Peugeotem (10,3 proc.), Volkswagenem (9,7 proc.) i Fordem (8,7 proc.).

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejsze marki to: Fiat (15 proc. udziału w segmencie), Renault (12,6 proc.), Volkswagen (9,2 proc.), Citroen (8,7 proc.) i Peugeot (8,3 proc.).

Średni wiek lekkiego samochodu dostawczego zarejestrowanego na koniec 2016 roku w aktualizowanej części całego parku sięgał 12,6 roku, gdy mediana wynosiła 13 lat.

Samochody ciężarowe

Na koniec 2016 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 645,1 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, ciągników samochodowych i samochodów specjalnych, o 3,2 proc. więcej niż w 2015 roku. Dynamika przyrostu floty nie zmieniła się w porównaniu do ub.r. Na 645,1 tys. pojazdów użytkowych składa się 298,4 tys. ciągników siodłowych o dmc powyżej 3,5 tony, 267,2 tys. samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony oraz 79,5 tys. samochodów specjalnych.

W podziale na formy własności 57,3 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe)

drive. 90 vehicles were fitted with the electric drive, 200 with hybrid drive and 1,700 were running on natural gas (CNG). Individual users registered 76.1 per cent of total light commercial vehicles, whereas businesses had 23.9 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 72.6 per cent. 93.8 per cent of more than two decade old vehicles are owned by natural persons. The leader among commercial vehicles under four years old was Fiat with more than 20 per cent of market share. Coming up next was Renault (13.1 per cent), followed by Peugeot (10.3 per cent), Volkswagen (9.7 per cent), and Ford (8.7 per cent).

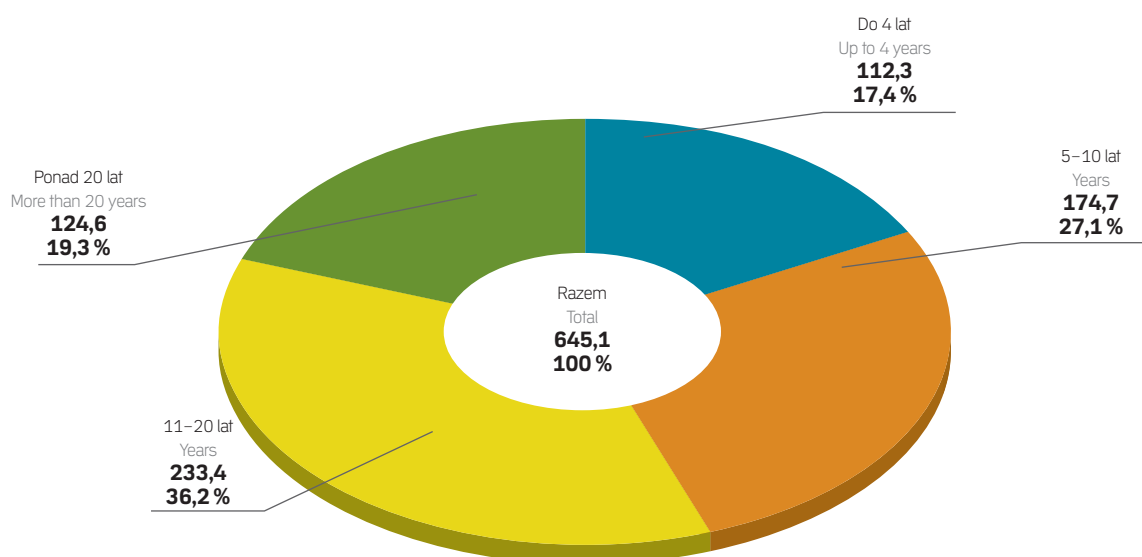
Most popular makes in the segment of five to ten year old vehicles include Fiat (15 per cent of share in the segment), Renault (12.6 per cent), Volkswagen (9.2 per cent), Citroen (8.7 per cent) and Peugeot (8.3 per cent). The average age of a registered light commercial vehicle from the updated part of total fleet at end-2016 was 12.6 years, with the median age of 13 years.

Heavy-duty vehicles

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2016, Poland was home to 645,100 registered trucks, road tractors and special-purpose vehicles with GVW above 3.5 tons, i.e. more by 3.2 per cent than in 2015. Fleet growth dynamics remained stable versus the previous year.

The group of 645,100 commercial vehicles features 298,400 tractor units with GVW above 3.5 tons, 267,200 trucks with GVW above 3.5 tons and 79,500 special-purpose vehicles.

Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, w tym ciągniki drogowe, na koniec 2016 roku [000 szt.]
Age structure of trucks with gvw of more than 3,5 ton, including road tractors, at the end of 2016 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012-2016)
 Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last five years (2012-2016)

należało do osób indywidualnych, zaś 42,7 proc. do firm, o 1,7 punktu proc. więcej niż w 2015 roku.

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony do czterech lat najpopularniejszą marką był DAF (na koniec 2016 roku utrzymywał 18,4 proc. tego segmentu), przed MAN-em (18,2 proc.) i Mercedesem-Benz (16,9 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypadła MAN-owi (21 proc.) przed DAF-em (17,0 proc.) i Mercedesem-Benz (13,9 proc.).

Największy, 36-procentowy udział w całości parku miały samochody liczące 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, 18 proc.

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (21,3 proc.), wielkopolskim (12,3 proc.) oraz śląskim (9,6 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,1 proc.), lubuskie (2,7 proc.) oraz podlaskie i warmińsko-mazurskie (po 2,8 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,3 roku, przy medianie 12 lat.

Pojazdy ciężkie

W 2016 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 460,6 tys. sztuk, o 5,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Taką samą dynamikę odnotowano rok wcześniej. Najliczniejsza była grupa licząca od jedenastu do dwudziestu lat (35 proc. całości) oraz mająca od pięciu do dziesięciu lat (32 proc.). Pojazdy najmłodsze, mające do

Split by type of ownership, nearly 57.3 per cent of trucks with GVW above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers and 42.7 per cent are owned by companies, what means that this figure is up by 1.7 percentage points versus 2015.

The most popular make among trucks with GVW above 3.5 tons under 4 years old was DAF (with 18.4 per cent of the segment at end-2016), ahead of MAN (18.2 per cent) and Mercedes-Benz (16.9 per cent). The leader in the 5 to 10 years old category was once more MAN (21 per cent), outperforming DAF (17.0 per cent) and Mercedes-Benz (13.9 per cent).

The biggest share in total fleet (36 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 - accounted for 19 per cent versus 18 per cent for the youngest, four years and under vehicles.

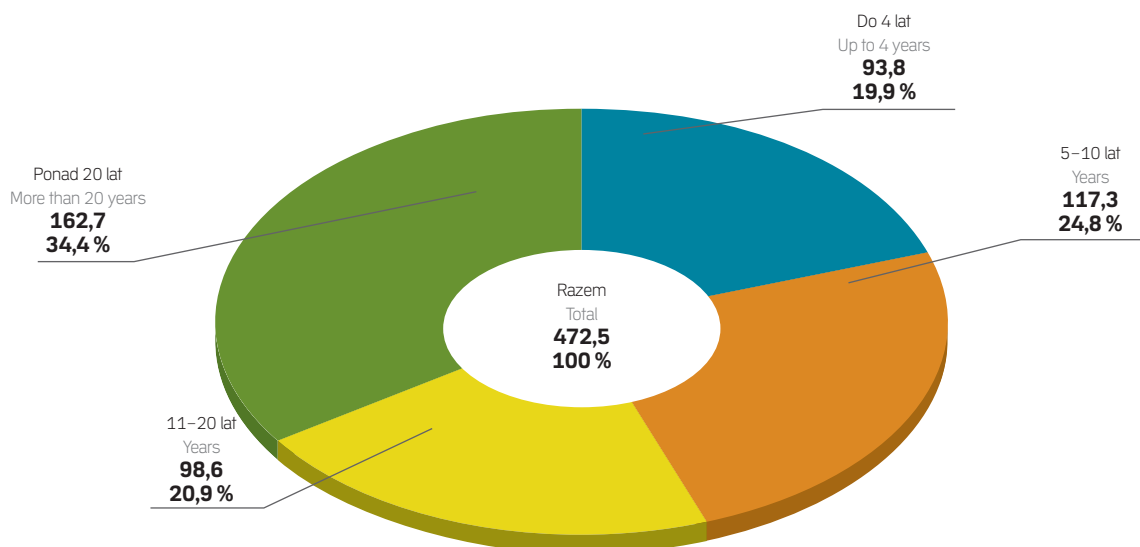
The biggest number of trucks with GVW above 3.5 tons was registered in Mazowieckie (21.3 per cent), Wielkopolskie (12.3 per cent) and Śląskie (9.6 per cent) provinces. On the opposite side of the list were Opolskie (2.1 per cent), Lubuskie (2.7 per cent), Podlaskie and Warmińsko-mazurskie (2.8 per cent each) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.3 years, with median age pegged at 12 years.

Heavy-duty vehicles

In 2016, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW above 16 tons accounted for 460,600 units, or 5.9 per cent more than the year before. The same dynamics was observed a year earlier. Most nu-

Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony na koniec 2016 roku [000 szt.]

Age structure of trailers and semitrailers with gvw of more than 3,5 ton at the end of 2016 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012-2016)

Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last five years (2012-2016)

czterech lat liczyły 22 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 11 proc.

Na firmy było zarejestrowane 45,2 proc. parku pojazdów najcięższych, pozostałe na osoby indywidualne. W przypadku najmłodszej grupy udział rejestracji na nabywców indywidualnych wyniósł 17,6 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich przekroczyć 77 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 20-procentowym udziałem był DAF, przed Volvo (17,5 proc.) i MAN (17,1 proc.). W grupie ciężarówek liczących od pięciu do jedenastu lat liderem został MAN (19 proc.), za nim znalazł się DAF (18,9 proc.) i Scania (15,9 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (23 proc.), wielkopolskim (12,7 proc.) oraz śląskim (9,5 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,1 proc.), warmińsko-mazurskie (2,6 proc.) i lubuskie (2,7 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 10,9 roku, przy medianie 10 lat.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2016 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 296,9 tys. ciągników samochodowych o dmc równej lub większej od 16 ton, o 7 proc. więcej niż rok wcześniej. Udział najstarszych, ponad 20-letnich zmalał do 2,6 proc. (o 1,4 punktu proc.) w stosunku do wcześniejszego roku, zaś najmłodszych, do czterech lat, sięgnął 29 proc., o punkt proc. więcej niż w 2015 roku. Najliczniejsze były ciągniki liczące od pięciu do dziesięciu lat, stanowiąc 37,4 proc.

merous categories were formed by vehicles aged from 11 to 20 years (35 per cent of total fleet) and five to 10 years old (32 per cent) HDVs. The youngest ones - up to four years old - accounted for 22 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 11 per cent.

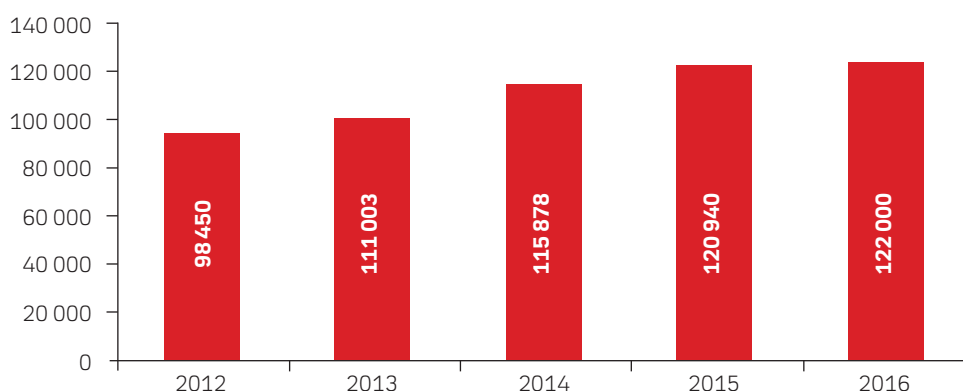
45.2 per cent of the heaviest fleet were vehicles registered by businesses, and the rest by individual users. The share of individual owners in the youngest age category stood at 17.6 per cent and exceeded 77 per cent for more than 20 years old vehicles.

Ranking first with nearly 20 per cent of market share in the segment of youngest trucks (under four years) with GVW above 16 tons was DAF which raked in 20 per cent of share, ahead of Volvo (17.5 per cent), and MAN (17.1 per cent). The leader of the five to 11 year old truck segment was MAN (19 per cent), outperforming DAF (more than 18.9 per cent), and Scania (15.9 per cent).

The biggest number of trucks with GVW above 16 tons was registered in Mazowieckie (23 per cent), Wielkopolskie (12.7 per cent) and Śląskie (9.5 per cent) provinces. On the opposite end were Opolskie (2.1 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.6 per cent) and Lubuskie (2.7 per cent each) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 10.9 years, with median age pegged at 10 years.

Tractor units

Data for the updated part of the fleet at end-2016 indicate that there were 296,900 road tractors with GVW equal or over 16 tons, what means that this figure went up by 7 per

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

Źródło: GUS
Source: CSO

całej grupy ciągników samochodowych. Średni wiek ciągników samochodowych o dmc powyżej 3,5 tony wyniósł 8,6 roku (przy medianie 8 lat).

Na koniec 2016 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 31,2 tys. większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych (kompletnych podwozi, nie licząc ciągników). Po raz pierwszy ciągniki samochodowe wyprzedziły liczebnością samochody ciężarowe w 2015 roku. Odzwierciedla to skalę inwestycji przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie międzynarodowym.

Przyczepy i naczepy

Na koniec 2016 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 472,5 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych (pow. 3,5t.), o 4,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Wśród nich znajdowało się 295,7 tys. naczep, o 7,2 proc. więcej niż w 2015 roku, i 176,7 tys. przyczep. W całym parku było również 1 064,2 tys. przyczep lekkich, co oznacza 4,4-procentowy wzrost ich liczby w stosunku do wcześniejszego roku.

W przypadku naczep ciężkich najliczniejsza jest grupa pojazdów od 5 do 10 lat, której udział sięga 35 proc. z wynikiem 102 tys. rejestracji. Drugą pod względem liczebności jest grupa naczep do czterech lat (28,6 proc. parku). Wśród przyczep ciężarowych blisko 75 proc. mieści się w najstarszej kategorii wiekowej pojazdów ponad 20-letnich. Przyczep ciężkich mających do czterech lat jest 5,5 proc.

W kategorii przyczep lekkich królują najstarsze, z ponad 36-procentowym udziałem oraz liczące od pięciu do dziesięciu lat (stanowią 24,4 proc. segmentu).

PRODUKCJA

W 2016 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały, wg danych i systematyki GUS, 122 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników drogowych, o 0,9

cent compared to the previous year. The share of the oldest - more than 20 year old trucks - dwindled to 2.6 per cent (down by 1.4 percentage points) versus the previous year, whereas the share of the youngest units (less than 4 years old) fetched 29 percent, i.e. one percentage point more than in 2015. Most numerous were road tractors aged from 5 to 10 years which account for 37.4 per cent of total road tractor fleet. The average age of road tractors with GVW above 3.5 tons was 8.8 years (with median age at 8 years).

Records for the updated part of the vehicle fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2016 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors) by 31,200 units. For the first time in history, the number of road tractors was higher than the number of trucks in 2015. This reflects the scale of investments made by hauliers that specialise in international road transport.

Semi-trailers and trailers

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2016 Poland was home to 472,500 registered truck trailers and semi-trailers as well as special-built trailers (GVW above 3.5 tons), a figure higher by 4.3 per cent compared to the previous year. This category accounted for 295,700 semi-trailers, or 7.2 per cent more versus 2015, and 176,700 trailers. Total fleet included 1,064,200 light trailers, what reflects an increase in their number by 4.4 per cent versus the previous year.

The largest group in the semi-trailer category was formed by five to ten year old vehicles whose share stood at 35 per cent secured by 102,000 registrations. The second largest group features semi-trailers up to 4 years old (28.6 per cent of the fleet). Nearly 75 per cent of truck trailers are the oldest, more than two decades old vehicles. Less than four year old heavy-duty trailers account for 5.5 per cent of the fleet.

The light trailer category is dominated by the oldest - five to ten year old trailers holding 36 per cent of share (which account for 24.4 per cent of the segment).

proc. więcej niż rok wcześniej. MAN zgodnie z deklaracją, w Niepołomickiej fabryce wyprodukował w 2016 roku 14 313 samochodów, o 890 więcej niż w 2015 roku. Polscy klienci odebrali z fabryki 4049 samochodów, holenderscy 957, belgijscy 839, francuscy 706, brytyjscy 637.

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

NOWE REJESTRACJE

Samochody dostawcze

W 2016 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 12-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do 59,8 tys. aut. Jest to wynik wyższy od zanotowanego w przedkryzysowym 2008 roku (56,9 tys.), ale w stosunku do 2015 roku dynamika wzrostu zmalała o blisko 5 punktów proc..

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych poniżej 3,5 tony, w 2016 roku liderem rynku samochodów dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony tradycyjnie był Fiat, z wynikiem 11 729 zarejestrowanych aut, o 2,4 proc. mniej niż w 2015 roku. Udział w rynku włoskiej marki zmalał o blisko 3 punkty procentowe do 19,6 proc. Na drugim miejscu uplasował się Renault (8559, wzrost o 11,9 proc.), który wyprzedził Forda (6095, więcej o 16,5 proc.) i Peugeota (5472, wzrost o 3,8 proc.). Piątą pozycję zajęło Iveco z wynikiem 5173 aut, czyli o 58,6 proc. więcej niż w 2015 roku.

Szóste miejsce przypadło marce Volkswagen (4801 sztuk, o 0,1 proc. mniej niż rok wcześniej). Kolejne lokaty zajęły: Mercedes-Benz (4382, więcej o 20,6 proc.), Citroen (3729, wzrost o 3,2 proc.), Opel (3268, wzrost o 26 proc.) i Dacia, która pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 2332 rejestracji, poprawionym w stosunku do 2015 roku o 21,7 proc.

W całym 2016 roku najpopularniejszymi modelami okazały się: Fiat Ducato (7510 sztuk), renault Master (7299), Iveco

MANUFACTURING

Data of the CSO reveal that in 2016, manufacturing sites based in Poland produced 122,000 heavy commercial vehicles (including LCVs) and road tractors, i.e. more by 0.9 per cent than the year before. Staying true to its commitment, Niepołomice-based MAN factory turned out 14,313 vehicles in 2016, that is, more by 890 units than in 2015. 4,049 vehicles assembled at its factory were handed over to Polish clients, whereas 957 were sold to Dutch customers, 839 to Belgium, 706 to France and 637 to the UK.

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

NEW REGISTRATIONS

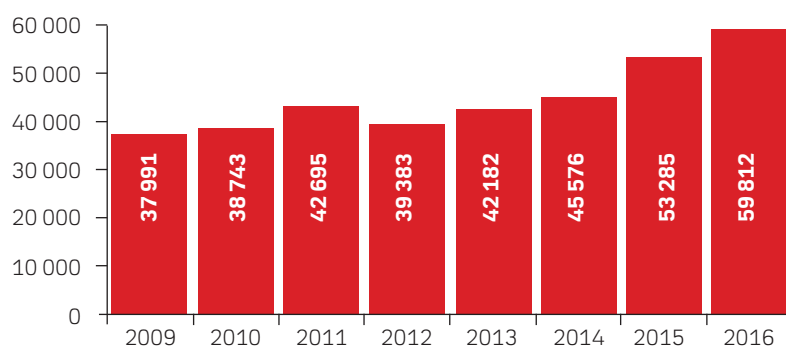
LCVs

In 2016, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons demonstrated a 12 per cent growth (compared to the previous year) to 59,800 vehicles. This figure is higher than result for the pre-crisis year 2008 (56,900), yet growth dynamics was lower by nearly 5 percentage points versus 2015. PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the leader on the market of LCVs with GVW below 3.5 tons in 2016 was once more Fiat with 11,729 new registrations, a figure lower by 2.4 per cent than in 2015. The market share of the Italian brand was down by nearly 3 percentage points and fetched 19.6 per cent. Ranking second was Renault (8,559, up by 11.9 per cent) which outranked Ford (6,095, up by 16.5 per cent) and Peugeot (5,472, up by 3.8 per cent). The fifth place was taken by Iveco with 5,173 vehicles, that is, 58.6 per cent more versus 2015.

The sixth position went to Volkswagen (4,801 vehicles, more by 0.1 per cent than the year before). Further down the list were Mercedes-Benz (4,382, up by 20.6 per cent), Citroen (3,729, up by 3.2 per cent), Opel (3,268, up by 26 per cent) and Dacia which came last in the top ten with 2,332 registrations, up by 21.7 per cent versus 2015.

Rejestracje samochodów dostawczych w Polsce o dmc do 3,5 t [szt.]

LCV registrations with gvw up to 3,5 t [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Daily (3256), Peugeot Boxer (3380) i Mercedes-Benz Sprinter (3251).

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2016 roku objęto 40,8 tys. sztuk wartości 4,4 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to ponad 27-procentowy wzrost w stosunku do 2015 roku, natomiast w ilościowym blisko 17-procentowy.

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2016 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony sięgnęły 26 628 sztuk, to jest o 18,7 proc. więcej niż w 2015 roku. Wynik przebił rekordowy 2007 rok, kiedy zarejestrowano 22 682 pojazdy, jednak tempo wzrostu w 2016 roku było o 8 punktów proc. niższe niż w 2015 roku.

W segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 24 431 sztuk, o 20,7 proc. więcej niż w 2015 roku. W tym segmencie tempo wzrostu zmalało o 11 punktów proc.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 21 042 sztuki, o 23,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Wzrost zmniejszył się o ponad 8 punktów proc. w stosunku do 2015 roku. Ciągniki samochodowe stanowiły 79 proc. rynku.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc większym od 3,5 tony był DAF (4807), następnie MAN (4691) i Volvo (4526). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF (4727), Volvo (4519) i Scania (4439).

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki DAF (4286), Volvo (4035) i Scania (3628).

Z danych ZPL także wynika, że branża transportowa zwiększyła zakupy w 2016 roku. Wartość wyleasingowanych 9,7 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony

Most popular models in 2016 included Fiat Ducato (7,510 vehicles), Renault Master (7,299), Iveco Daily (3,526), Peugeot Boxer (3,380) and Mercedes-Benz Sprinter (3,251). Data of the Polish Leasing Association reveal that in 2016 lease plans for delivery vans with GVW up to 3.5 tons in 2016 covered 40,800 LCVs valued at PLN 4.4 billion, what marks an over 27 per cent increase versus 2015 or by 17 per cent in terms of value.

Truck registrations

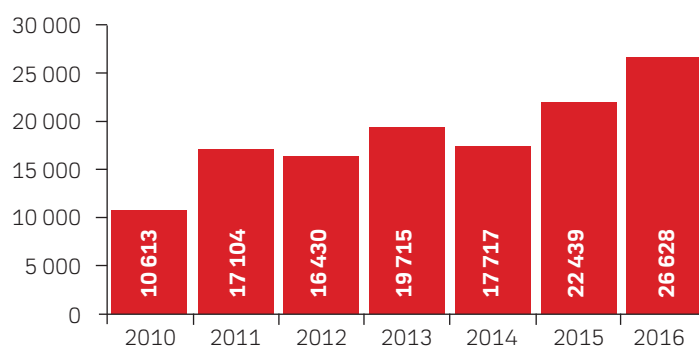
In 2016, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight Rating above 3.5 tons covered 26,628 vehicles, i.e. 18.7 per cent more than in 2015. This performance is higher than figures for the record-breaking 2007 with 22,682 registered vehicles, yet the growth rate in 2016 was lower by 8 percentage points versus 2015. Registrations of trucks with GVW equal or bigger than 16 tons accounted for 24,431 vehicles, what means they were up by 20.7 per cent on a previous year. Growth rate in this segment dwindled by 11 percentage points.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 21,042 units, up by 23.7 per cent compared to the previous year. Their share was down by more than 8 percentage points on year-to-year basis. Road tractors accounted for 79 per cent of the market. The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVW over 3.5 tons was DAF (4,807), ahead of MAN (4,691) and Volvo (4,526). Top brands in the heaviest segment - trucks with GVWR of 16 tons and above - were DAF (4,727), Volvo (4,519), and Scania (4,439).

Most registered new tractor units with 16 tons and over GVWR were DAF (4,286), Volvo (4,035) and Scania (3,628). Data of the Polish Leasing Association confirm that the transport sector increased its procurements in 2016. The value of 9,700 leased trucks with GVWR above 3.5 tons went up by 27 per cent to more than PLN 2.5 billion. In addition, there were 25,500 tractor units valued at 8.5 billion covered by lease plans, what marks a result higher by 28 per cent versus 2015.

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

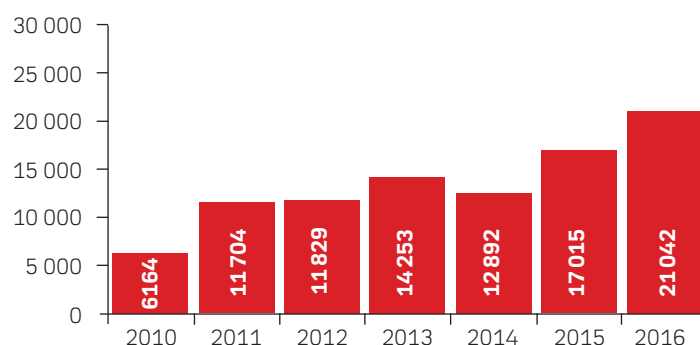
First registrations of new CV above 3.5 t including road tractors [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych ciągników siodłowych 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]

	2016	2015	Zmiana r/r Change y/y
DAF	4807	3903	23,2
MAN	4691	4184	12,1
Volvo	4526	3305	36,9
Scania	4439	3541	25,4
Mercedes-Benz	4001	3688	8,5
Iveco	2314	2425	-4,6
Renault	1657	1245	33,1
Pozostałe / Others	193	148	30,4
Razem / Total	26 628	22 439	18,7

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

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

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

	2016	2015	Zmiana r/r Change y/y
DAF	4727	3820	23,7
Volvo	4519	3296	37,1
Scania	4439	3541	25,4
MAN	4209	3695	13,9
Mercedes-Benz	3611	3244	11,3
Renault	1593	1168	36,4
Iveco	1299	1444	-10,0
Pozostałe / Others	34	30	13,3
Razem / Total	24 431	20 238	20,7

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

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

	2016	2015	Zmiana r/r Change y/y
Iveco	1011	977	3,5
MAN	477	486	-1,9
Mercedes-Benz	384	430	-10,7
DAF	79	78	1,3
Mitsubishi Fuso	74	48	54,2
Renault	64	77	-16,9
Isuzu	22	13	69,2
Pozostałe / Others	64	60	6,7
Razem / Total	2175	2169	0,3

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

wzrosła o 27 proc. do ponad 2,5 mld zł. Do tego leasingiem objęto 25,5 tys. ciągników siodłowych wartości 8,5 mld zł. Jest to o blisko 28 proc. więcej niż w 2015 roku.

Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2015 roku 14,47 mld zł i była o trzy miliardy zł większa niż w 2015 roku i o 5,5 mld zł mniejsza od wartości wyleasingowanych samochodów osobowych.

Rejestracje naczep i przyczep

W 2016 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) 73,8 tys. (przyrost niemal 10-procentowy) nowych przyczep i naczep, w tym 23,5 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 22,9 proc. więcej niż w 2015 roku.

Rejestracje tylko przyczep o dmc powyżej 3,5 tony, zbliżyły się do 2,2 tys. i były na poziomie o niemal 23 proc. wyższym niż rok wcześniej, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 21,4 tys. i były większe również o niemal 23 proc. w stosunku do 2015 roku.

Z naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym kurtynowe i z oponczami). Zarejestrowano ponad 13,3 tys. takich naczep (blisko 32-procentowy wzrost), co dało im 62,5 proc. rynku, o 4,5 punktu więcej niż rok wcześniej.

Total value of leased trucks, tractor units, trailers and semi-trailers with GVWR above 3.5 tons totalled PLN 14.47 billion in 2015 and was higher by almost PLN 3 billion than in 2015 but lower by nearly PLN 5.5 billion than the value of leased passenger cars.

Semi-trailer and trailer registrations

In 2016, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) over 73,800 new trailers and semi-trailers (up by nearly 10 per cent), including 23,500 units with GVWR above 3.5 tons, i.e. more by 22.9 per cent versus 2015.

Registrations of trailers with GVWR above 3.5 tons came close to 2,200 and were up by 23 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVWR above 3.5 tons fetched 21,400 and was higher by 23 per cent compared to 2015.

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 13,300 of such semi-trailers (up by nearly 32 per cent), what secured them 62.5 per cent of the market share (up by 4.5 per cent versus the previous year).

Ranking second with 13.7 per cent of market share were heavy trucks whose registrations were up by more than

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]**

	2016	2015	Zmiana r/r Change y/y
Przyczepy Trailers	2170	1766	22,9
Naczepy Semitrailers	21 352	17 378	22,9
Razem Total	23 522	19 144	22,9

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych przyczep i naczep o dmc > 3,5 tony w 2016

First registrations of trailers and semitrailers with gvwt > 3.5 t in 2016

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana r/r Change y/y
Schmitz Cargobull	5153	25,0
Krone	5104	23,0
Wielton	3701	34,6
Koegel	2029	22,2
Kaessbohrer	890	49,6
Pozostałe Others	6645	46,6
Razem Total	23 522	22,9

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Na drugim miejscu, z udziałem rynkowym 13,7 proc. znalazły się furgony, których liczba rejestracji wzrosła o ponad 27 proc. do 2,9 tys. Wśród nich było blisko 2,5 tys. chłodzi, 0,4 tys. furgonów uniwersalnych oraz 57 izoterm.

Udział wywrotek zmalał o ponad 3 punkty proc. do 12 proc. Zarejestrowano ich niecałe 2,6 tys. sztuk, o 2,6 proc. mniej niż w 2015 roku. W 2016 roku w urzędach zarejestrowano 0,8 tys. cystern.

Wśród producentów przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 5153 pojazdów, o 49 sztuk wyprzedzając Krone. Obie marki zdobyły odpowiednio 21,9 oraz 21,7 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 15,7-procentowym udziałem (o 2 punkty proc. więcej w stosunku do wcześniejszego roku) znalazł się Wielton z wynikiem 3701 pojazdów. Trzy pierwsze marki odnotowały wzrost rejestracji na poziomie (odpowiednio) 25 proc., 23 i 34,6 proc. Z pierwszej piątki

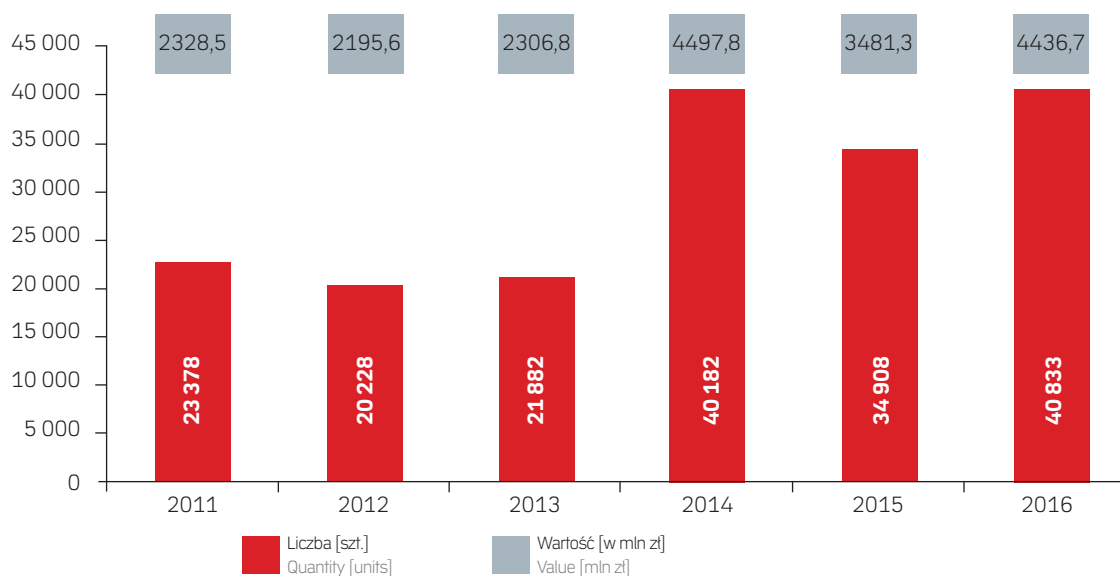
27 per cent (2,900 units). This category included nearly 2,500 refrigerated trucks, 400 multi-purpose vans and 57 trucks with isothermal bodies.

The share of tipper trucks was down by 3 percentage points to 12 per cent. Their registrations accounted for merely 2,600 units, i.e. 2.6 per cent less than in 2015. 800 tanker trucks were registered in Poland in 2016.

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVW above 3.5 tons was once more Schmitz Cargobull with 5,153 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone (49 more registrations). Both brands held 21.9 and 21.7 per cent of market share, respectively. Ranking third with 15.7 per cent of share (up by 2 percentage points compared to the previous year) was Wielton with 3,701 vehicles. All three top brands reported a surge in registrations at 25, 23 and 34.6 per cent, respectively. The weakest growth in the top 5 was demonstrated

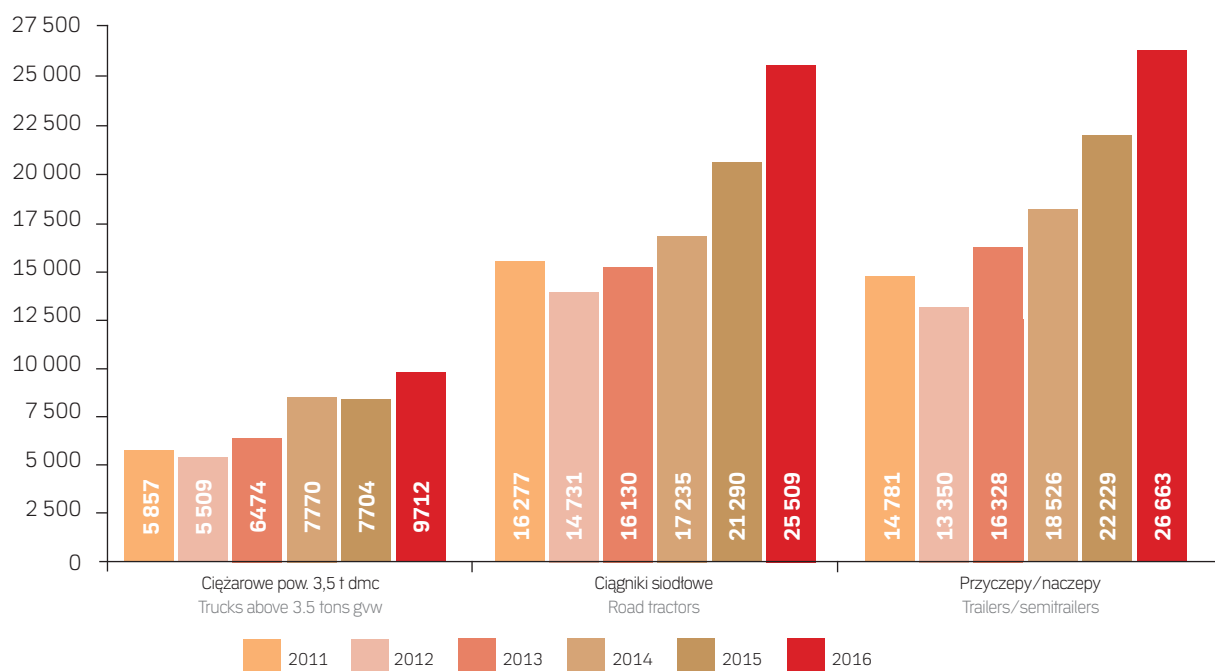
Leasing lekkich aut dostawczych

Leasing of LCV



Źródło: ZPL

Source: ZPL

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

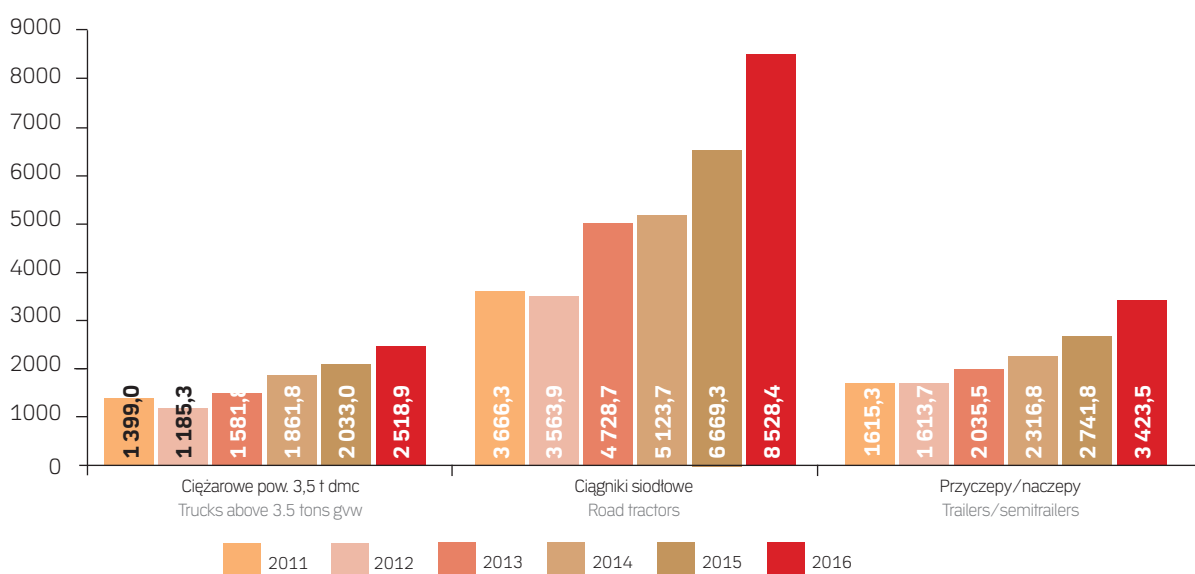
Źródło: ZPL
Source: ZPL

najstabilniej rósł Kogel (22,2 proc. do 2029 sztuk), natomiast dynamiką wyróżnił się Kessbohrer, uzyskując 49,6 proc. wzrostu do 890 naczep.

Wartość leasingowanych w 2016 roku 26,7 tys. przyczep i naczep przekroczyła 3,42 mld zł i była większa niż w 2015 roku o 25 proc.

by Kogel (22.2 per cent to 2,029 vehicles), whereas the highest dynamics was demonstrated by Kessbohrer with 49.6 per cent of growth up to 890 semi-trailers.

The value of 26,700 leased semitrailers and trailers exceeded PLN 3.42 billion in 2016 and was higher by more than 24 percent versus 2015.

Wartość wyleasingowanych ciężarówek, ciągników siodłowych, przyczep i naczep [mln zł]**Value of leased trucks, tractors, trailers and semitrailers [mln zł]**

Źródło: ZPL
Source: ZPL

NADWOZIA ORAZ PRZYCZEPY I NACZEPY SAMOCHODOWE SEMI-TRAILERS, TRAILERS AND TRUCK SEMI-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 6 mld zł przychodów – tyle osiągnęły w 2008 roku. Ten wynik 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:., 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., Wielton SA. i Eurotrailer - importer naczep i przyczep marki Kögel. Członkowie PZPM zatrudniają ponad 2,5 tys. pracowników.

Polski rynek nadwozi samochodów dostawczych i lekkich ciężarowych, których w Polsce kupowanych jest ok. 60 tys., liczy ok. 15 tys. sztuk i wart jest ok. miliarda 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, które ma roczne obroty na poziomie 100 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne od 20 do 60 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 workshops from the sector have the combined employment level of approx. 10,000 people and generate the annual revenue of PLN 6 billion, a figure comparable to 2008.

The industry improved 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 companies are producing ambulances and fire engines.

Eight of them are PZPM members - 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., Wielton SA. and Eurotrailer - the importer of Kögel brand trailers and semis. PZPM members employ more than 2,500 people.

The Polish bodywork market for LCVs and heavy-duty trucks whose domestic sales account for approx. 60,000 vehicles is worth around PLN 1 billion and accounts for approx. 15,000 units. The segment is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a rather high figure compared to the Nordic countries. 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 major flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover totals PLN 100 million, whereas five other players have the annual revenue of PLN 20 to 60 million.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep.

W 2016 roku w Polsce klienci kupili 21 415 naczep.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. In 2016, Polish customers bought 21,415 semi-trailers.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2016 roku w Polsce zakupiono niecałe 5,6 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 400 mln zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep. W 2016 roku w Polsce klienci kupili 21 415 naczep. Ten rynek również odznacza się bardzo dużą fluktuacją – tylko w 2009 roku popyt na ciągniki (a razem z nim na naczepy) spadł o 70 procent w zaledwie dwanaście miesięcy! Polski rynek naczep wart jest do 4 mld zł rocznie. Pomimo dużej wartości produkcji, zatrudnienie jest podobne do nadwoziowców specjalizujących się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest jednak materiałochłonność. Największą w Polsce i należącą do trzech wiodących w Europie firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2016 roku przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 1,2 mld zł.

The second largest segment are truck chassis conversions. Less than 5,600 truck chassis cabs (with GVW above 3.5 tons) and the same number of bodies were sold in Poland in 2016, including around 1,400 box bodies, 600 special-purpose bodies and approx. 150 coachworks manufactured overseas. The value of this market has been estimated at PLN 400 million.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. In 2016, Polish customers bought 21,415 semi-trailers. The market is highly volatile – demand for tractors (including semi-trailers) slumped by 70 per cent in just 12 months in 2009! The annual value of the Polish semi-trailer market has been estimated at up to PLN 4 billion. Despite major production value, its employment level is comparable to that of bodybuilders specialising in LCV coachwork. On the other hand, this particular production profile is much more material-intensive. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in this segment in Poland which ranks among three leading European producers. In 2016, the group's sales revenue exceeded PLN 1.2 billion.

AUTOBUSY

BUSES

PARK AUTOBUSÓW

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

Dzięki temu stało się możliwe wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich pięciu latach. W przypadku autobusów jest to 36,9 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.

Na koniec 2016 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 75,7 tys. sztuk i była o 1 proc. większa niż rok wcześniej. Tempo wzrostu parku było o 1,5 punktu proc. wolniejsze niż rok wcześniej. Średni wiek autobusu w aktualizowanym parku sięgnął 15,2 roku, zaś mediana wyniosła równie 16 lat.

W podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2016 roku 4,6 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 71,0 tys., w tym o dmc powyżej 16 ton 37,2 tys. Jest to najliczniejsza grupa autobusów.

W przypadku najmłodszego taboru, do czterech lat, dominowały autobusy o dmc powyżej 3,5 tony – było ich 7,7 tys., gdy mających dmc 3,5 tony lub mniejszą zarejestrowano 0,05 tys.

BUS FLEET

Putting this yearbook together, we benefit, for the second time, from data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in databases of the Central Register of Vehicles during the past five years. This group covered 36,900 buses. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

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

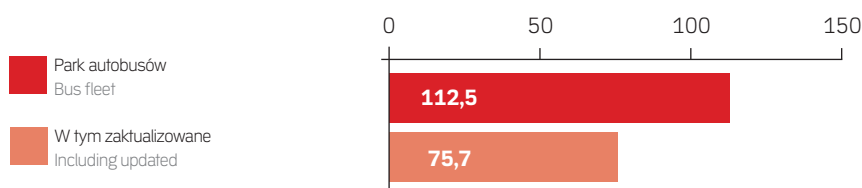
At end-2016 there were 75,700 buses registered in Poland, a figure higher by 1 per cent than a year earlier. The fleet size grew slower by 1.5 percentage points compared to the previous year. The average age of Polish buses stood at 15.2 years, while the median age totalled 16 years.

Split by the Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVW less or equal to 3.5 tons stood at 4,600 at end-2016, whereas the figure for buses with GVW above 3.5 tons totalled 71,000 and stood at 37,200 for buses with GVW above 16 tons, which form the largest bus category.

The youngest - four years and under segment was dominated by buses with GVW above 3.5 tons whose number stood at 7,700. Meanwhile, 50 buses with GVW equal or less than 3.5 tons were registered during the discussed period.

Park zarejestrowanych autobusów w Polsce – 2016 rok [000 szt.]

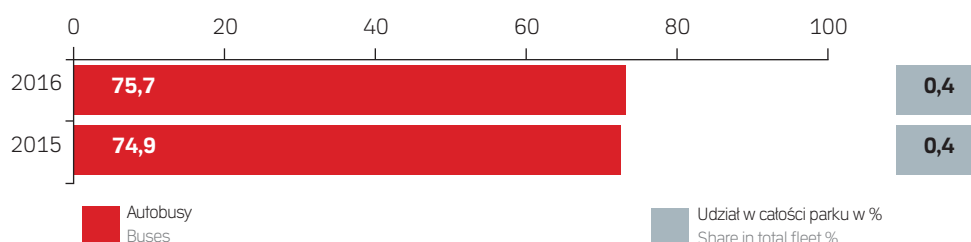
Registered buses in Poland – 2016 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012-2016)
Source: PZPM/CEP * vehicles updated in the past five years (2012-2016)

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

The number of updated* vehicles registered in Poland at year-end [000 units]



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

W segmencie autobusów od pięciu do dziesięciu lat, który liczy 13,2 tys. pojazdów, najlżejszych o dmc nie przekraczającym 3,5 tony było 0,5 tys., gdy cięższych 12,7 tys.

W najliczniejszym segmencie wiekowym 11-20 lat, autobusów najlżejszych było 3,6 tys., zaś cięższych 33,2 tys., z czego niemal tyle samo przypadło na pojazdy o dmc poniżej jak i powyżej 16 ton (odpowiednio 16,8 tys. i 16,4 tys.).

Wśród ponad dwudziestoletnich autobusów pojazdy o dmc do 3,5 tony liczyły 0,4 tys., a cięższe modele 17,4 tys. wśród których 10,2 tys. szt. o masie od 16t.

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów jest Mercedes-Benz. W liczącej 7,8 tys. sztuk grupie pojazdów najmłodszych, do czterech lat, ta niemiecka marka ma 37 proc. udział. Za nią znajduje się Solaris z 20,1-proc., MAN (4,6 proc.), Solbus (3,8 proc.) i Autosan (3,6 proc.).

The segment of buses aged from five to 10 years (13,200 units) featured 500 lightest vehicles with GVW under 3.5 tons and 3,400 heavier ones.

The 11-20 years old segment which is also the largest (3,600) included 36,600 lightest buses and 33,200 heaviest models with nearly the same proportions demonstrated by buses with GVWR under and above 16 tons (16,800 and 16,400, respectively).

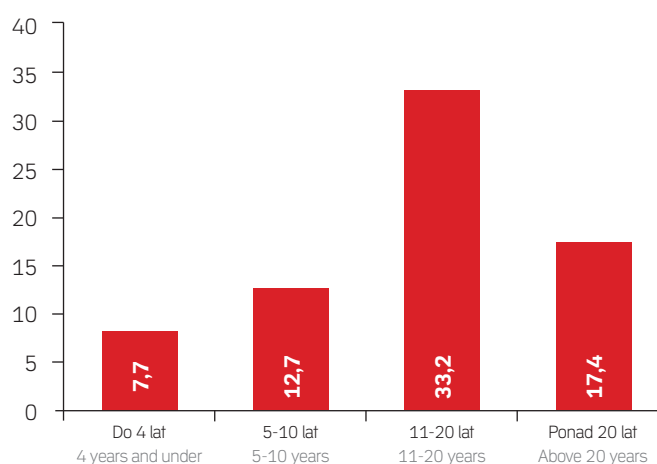
There were 400 vehicles with GVW up to 3.5 tons and 14,400 heavier models, including 10,200 buses with GVW up to 16 tons.

Most popular makes and leading provinces

Poland's most popular bus brand is Mercedes-Benz. The German brand has 37 per cent of share among the youngest four years and under buses whose number totals 7,800. Just behind it ranked Solaris with 20.1 per cent of share, followed by MAN (4.6 per cent), Solbus (3.8 per cent) and Autosan (3.6 per cent).

Struktura wiekowa autobusów o dmc powyżej 3,5 t w 2016 roku [%]

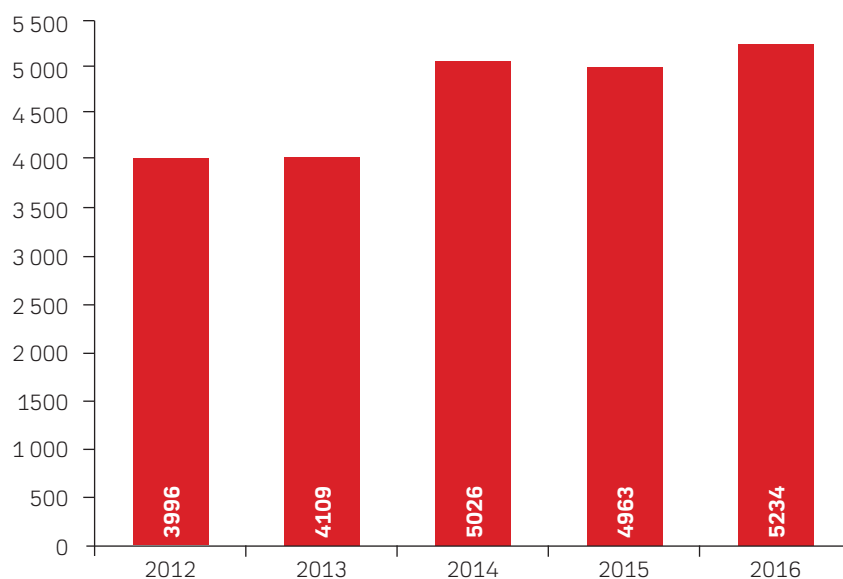
The age structure of buses with GVW over 3.5t in 2016 [%]



Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich pięciu latach (2012-2016)
Source: PZPM/CEP * vehicles updated in last five years

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

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



Źródło: GUS

Source: CSO

W grupie autobusów liczących od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zdobył 31,7 proc. rynku (na 13,2 tys. pojazdów), wyprzedzając Solarisa (16,5 proc.), Autosana (7,6 proc.), MAN (5,5 proc.) oraz Iveco-Irisbus (5,3 proc.). Jelcz znalazł się dopiero na dziesiątej pozycji z wynikiem 2,9 proc., gdy rok wcześniej był na szóstej.

Największy park autobusowy znajduje się w woj. mazowieckim (12,1 tys.), małopolskim (8,5 tys.) i śląskim (7,0 tys.). Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie (na koniec 2016 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,5 tys. autobusów), opolskie (1,6 tys.) i podlaskie (2 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły tam 2 autobusy.

PRODUKCJA

Według danych GUS w 2016 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały 5234 autobusy do przewozu dziesięciu osób lub więcej. Jest to wynik o 5,5 proc. wyższy niż uzyskany w 2015 roku. Dane GUS wskazują, że poziom wyższy niż w ostatnim roku był osiągnięty ostatnio w 2005 i 2006 roku, odpowiednio 5,4 tys. szt. i 6,2 tys. szt. Zbliżone rezultaty 5,1 tys. szt. były też w roku 2011 przed Mistrzostwami Euro 2012 organizowanymi w Polsce i na Ukrainie, jak i w latach 2014-2015..

REJESTRACJE

Autobusów nowych

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2016 roku w Polsce zarejestrowano 1987 nowych autobusów, o 14,1 proc. więcej niż w 2015 roku. Wszystkie miały dmc przekraczające 3,5 tony.

In the category of five to ten year old buses Mercedes-Benz raked in 31.7 per cent of share in the market (which features 13,200 vehicles), outperforming Solaris (16.5 per cent), Autosan (7.6 per cent), MAN (5.5 per cent) and Iveco-Irisbus (5.3 per cent). Coming sixth a year earlier, Jelcz secured the low tenth position with share pegged at 2.9 per cent.

The largest bus fleet is based in Mazowieckie (12,100), Małopolskie (8,500) and Śląskie provinces (7,000), while the smallest ones have been declared for Lubuskie (updated records reveal that there were 1,500 buses registered at end-2016), Opolskie (1,600) and Podlaskie (2,000) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

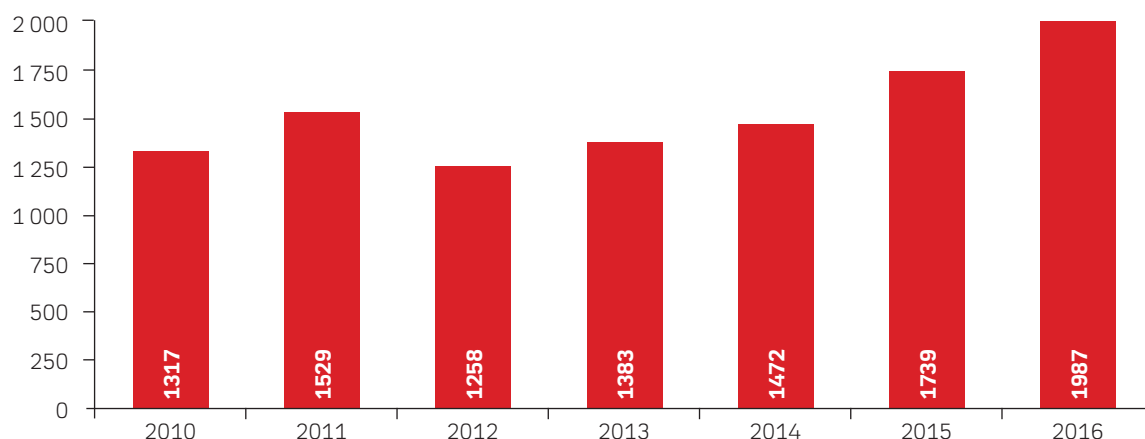
MANUFACTURING

Data of the Central Statistical Office reveal in 2016 that 5,234 buses with 10 or more seats rolled down the assembly lines of manufacturing sites based in Poland, what marked a result higher by 5.5 per cent versus 2015. CSO records also reveal that higher figures were declared for 2005 and 2006, totalling 5,400 and 6,200, respectively. Similar performance - 5,100 manufactured units - was declared in 2011 prior to UEFA Euro 2012 staged in Poland and Ukraine and from 2014 until 2015.

REGISTRATIONS

New buses

PZPM and JMK records based on records from the Central Register of Vehicles indicate that registrations in 2016

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

W 2016 roku najpopularniejsze okazały się autobusy mini, których urzędy zarejestrowały 858 sztuk, o 23,1 proc. więcej niż rok wcześniej. W tym segmencie rynku wiodącą marką jest Mercedes-Benz z rejestracją 694 pojazdów. Ford znalazł się na drugim miejscu (105 szt.), a za nim Renault oraz Iveco. W tym segmencie najpopularniejszymi zabudowami są Mercus Bus (225 nadwozi), Auto-CUBY (74) i Bus Prestige (48). Na drugim miejscu znalazł się segment autobusów miejskich z wynikiem 722 szt. Wśród miast najwięcej nowych autobusów pojawiło się na ulicach Warszawy (94), Krakowa (91), Jaworzna i Jastrzębia-Zdrój (po 39).

W segmencie miejskim po raz kolejny pierwsze miejsce przypadło Solarisowi (465 sztuk, o 33,6 proc. więcej niż w 2015 roku), drugie Mercedesowi (120 szt.) i trzecie Scanii (26). Wśród miejskich autobusów zarejestrowano 41 autobusów z napędem ekologicznym – CNG, LNG lub elektrobusy (W 2015 roku 135 szt.).

covered 1,987 new buses, that is more by 14.1 per cent versus 2015. All of them had GVWR over 3.5 tons.

Minibuses were most popular in 2016 - Polish authorities registered 858 such vehicles, that is 23.1 per cent more than a year before. The leading brand in this segment is Mercedes-Benz whose registrations accounted for 694 vehicles. Ford came second (105 units), and Renault and Iveco ranked just behind it.

Most popular conversions in this segment include Mercus Bus (225 bodies), Auto-CUBY (74) and Bus Prestige (48). Ranking second with 722 vehicles, was the city bus segment. Most new buses are driven in the streets of Warsaw (94), Kraków (91), Jaworzno and Jastrzębie Zdrój (39 each).

Solaris ranked first for the first time in the city bus segment (465 buses, up by 33.6 per cent versus 2015), Mercedes came second (120) and Scania third (26). New city bus

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]**

	2016	2015	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	951	624	52,4
Solaris Bus&Coach	465	348	33,6
Ford	105	97	8,2
Scania	78	63	23,8
Setra	71	49	44,9
Pozostałe / Others	317	558	-43,2
Razem/Total	1987	1739	14,3

Źródło: PZPM/JMK/CEP

Source: PZPM/JMK/CEP

Trzecim najpopularniejszym segmentem rynku w 2016 roku okazały się autobusy turystyczne. Rejestracje sięgnęły 347 szt., o 39,4 proc. więcej niż w 2015 roku. To najlepszy wynik od pięciu lat. Doliczając autokary dla wojaska oraz autokary zarejestrowane jako międzymiastowe, segment autobusów turystycznych sięgnąłby 415 pojazdów.

Kolejny rok spadku (tym razem o 30 proc.) do 56 szt. odnotował segment autobusów międzymiastowych. Pozostaje on w zapaści od 2009 roku, gdy ustały zakupy ze strony PKS-ów. W tym segmencie liderem jest Iveco (15), przed Mercedesem (14) i MAN (10).

Rejestracje autobusów używanych

Blisko dwa razy większym zainteresowaniem od nowych cieszą się autobusy używane, sprowadzane do Polski, jednak liczba ich rejestracji zmalała w 2016 roku o 6,5 proc. w stosunku do roku poprzedniego, do 3575 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 915 sztuk, o 4,9 proc. mniej niż rok wcześniej.

Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 2660 sztuk, o 7,1 proc. mniej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (1198 rejestracji, o 7,8 proc. mniej niż w 2015 roku) oraz turystyczne (943 rejestracje, 1-procentowy spadek). Miejskich zarejestrowano 351, o 9,8 proc. mniej niż rok wcześniej.

W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była 21 razy wyższa niż nowych, w turystycznych przewaga używanych była 2-krotna, zaś w mini wprowadzono używanych o 7% więcej. Natomiast w ka-

registrations included 41 buses with green drives - fuelled by CNG, LNG or all-electric drives (135 units in 2015).

Tourist coaches were the third most popular market segment in 2016. The number of their registrations was up by 347 units, that is more by 39.4 per cent than in 2015, what marks the best performance in five years. If we add to that military coaches and coaches registered as intercity buses, the tourist coach segment would account for 415 vehicles.

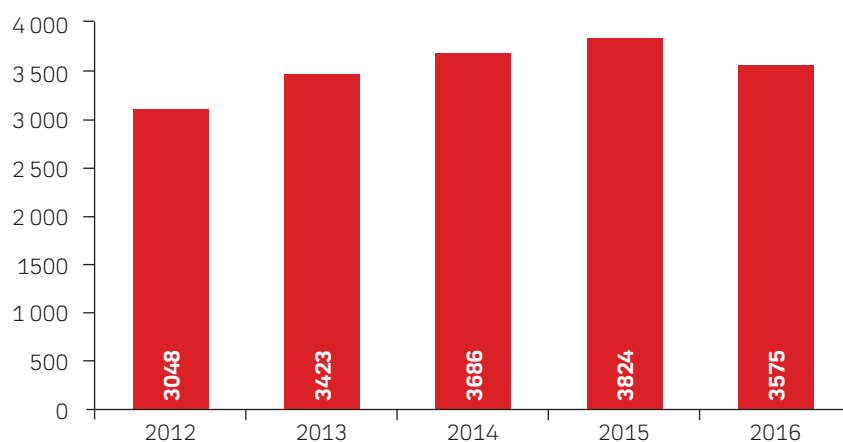
The intercity bus segment contracted once more (this time by 30 per cent) to 56 units. The market collapsed in 2009 when PKS intercity bus service terminated its procurements. The leader in the segment is Iveco (15), ahead of Mercedes (14) and MAN (10).

Second-hand bus registrations

The popularity of second-hand buses surged nearly twice over the uptake for new buses, but the number of their registrations was down by 6.5 per cent to 3,575 units in 2016 on a previous year, reveal data compiled by PZPM and JMK on the basis of records from the Central Register of Vehicles. Businesses registered 915 mini-buses with GVW below 8 tons, a figure lower by 4.9 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVW equal and above 8 tons accounted for 2,660 vehicles, i.e. 7.1 per cent more than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses (1,198 registrations, down by 7.8 per cent versus 2015) and tourist coaches (943 registrations, down by 1 per cent). The reporting period saw 351 city bus registrations, less by 9.8 per cent on a previous year. Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in this segment was 21 times higher than the figure for new ones. Used tourist coaches outnumbered new ones two times while imports

Pierwsze rejestracje autobusów używanych [szt.]

First registrations of used buses and coaches [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]

	2016	2015	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	1139	1094	4,1
Setra	381	457	-16,6
Renault	349	452	-22,8
Iveco-Irisbus	291	308	-5,5
MAN	259	340	-23,8
Pozostałe / Others	1156	1173	-1,4
Razem/Total	3575	3824	-6,5

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

tegorii miejskiej to nowe przewyższyły 2-krotnie używane autobusy.

Wśród autobusów sprowadzonych dominują pojazdy wyprodukowane w latach 2000-2004 (blisko 41 proc. udziałów). Są to pojazdy z homologacją Euro III. Rocznie 2005-2009 z homologacją Euro IV stanowiły 29 proc. zakupionej floty, zaś pojazdy Euro II 15 proc.

W rankingu marek dominuje Mercedes, który zajął niemal 32 proc. rynku. Drugie miejsce przypadło Setrze (10,7 proc.), tuż przed Renault (9,8 proc.). Najnowsze Renault pochodzą z 2003 roku, co wiąże się z przejściem marki przez Irisbus. Właśnie Irisbus oraz MAN powoli doganiają Renault.

Związek Polskiego Leasingu podaje, że liczba wyleasingowanych autobusów w 2016 roku wzrosła o 17,4 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 1901 sztuk, a ich wartość powiększyła się o 41,3 proc. do ponad 1,3 mld zł.

of mini-buses was up by 7 per cent. New city minibuses have outnumbered used ones two times.

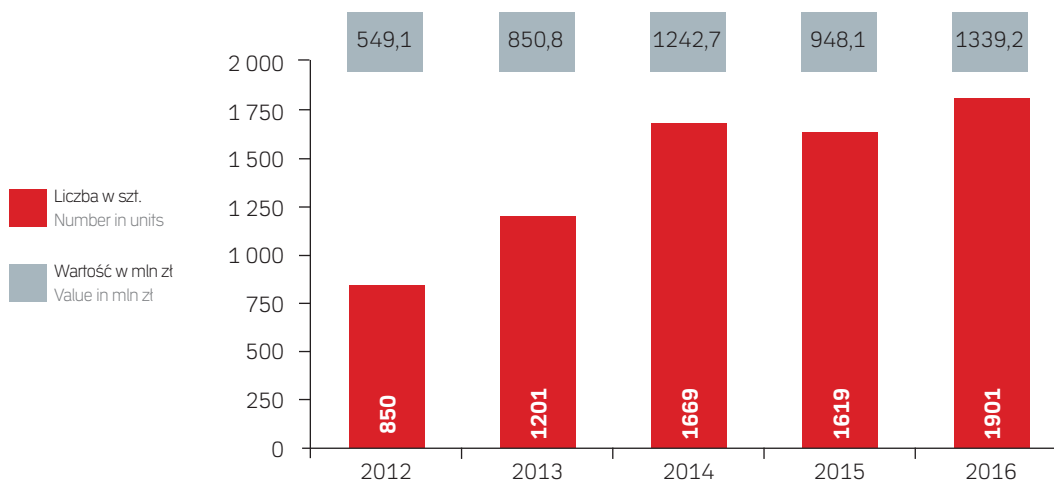
Most imported buses were produced from 2000 until 2004 (nearly 41 per cent of share) and have Euro 3 type approval. Euro 4-compliant buses manufactured from 2005 until 2009 account for 29 per cent of bus imports, while Euro 2 buses hold 15 per cent of share.

The most popular brand is Mercedes with nearly 32 per cent of market share. Ranking second is Setra (10.7 per cent), ahead of Renault with 9.8 per cent of share. Latest Renault models were made in 2003, when the brand was acquired by Irisbus. Teamed up with MAN, Irisbus is catching up with Renault.

The Polish Leasing Association reveals that the number of buses leased in 2016 was up by 17.4 per cent to 1,901 vehicles compared to the previous year, while their value went up by 41.3 per cent to more than PLN 1.3 billion.

Leasing autobusów w Polsce

Buses leased in Poland



Źródło: ZPL
Source: ZPL

JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS

PARK JEDNOŚLADÓW

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

Dzięki temu stało się możliwe wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich pięciu latach. W przypadku motocykli jest to 608,1 tys. sztuk a motorowerów 230,3 tys. sztuk. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć.

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

Park motocykli

Na koniec 2016 roku w Polsce było zarejestrowanych 747 tys. motocykli, które zostały zaktualizowane, o 12,5 proc. więcej w stosunku do 2015 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było o 1,5 punktu procentowego wolniejsze niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla parku aktualizowanego wynosi 17,7 roku, zaś mediana sięga 15 lat. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 26,6 oraz 28 lat. W Polsce najpopularniejsze są motocykle liczące od 11 do 20 lat, zaj-

PTW FLEET

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

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in the past five years. This group covers 608,100 powered two wheelers and 230,300 mopeds. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of powered two-wheelers for all their total fleet and its updated section. Analyses presented below focus exclusively on the updated PTW fleet.

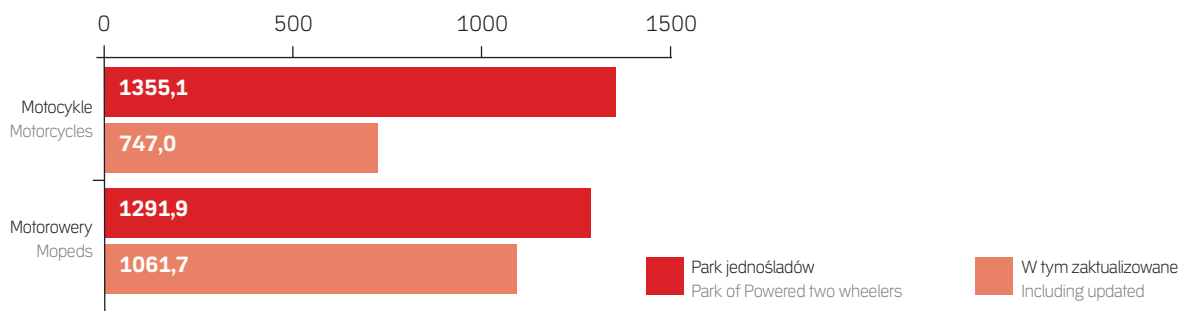
Motorcycle fleet

At end-2016, Poland was home to 747,000 registered and updated motorcycles whose number picked up by 12.5 per cent versus 2015. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was slower by 1.5 percentage points on a year earlier.

The average age of a motorcycle from the updated part of the fleet stands at 17.7 years, with median age totalling 15 years. Figures for total fleet stand at 26.6 and 28 years, respectively. Most popular motorcycles in this category are from 11 to 20 years old and their share in total

Park zarejestrowanych jednoślądów w Polsce, stan na koniec 2016 rok [000 szt.]

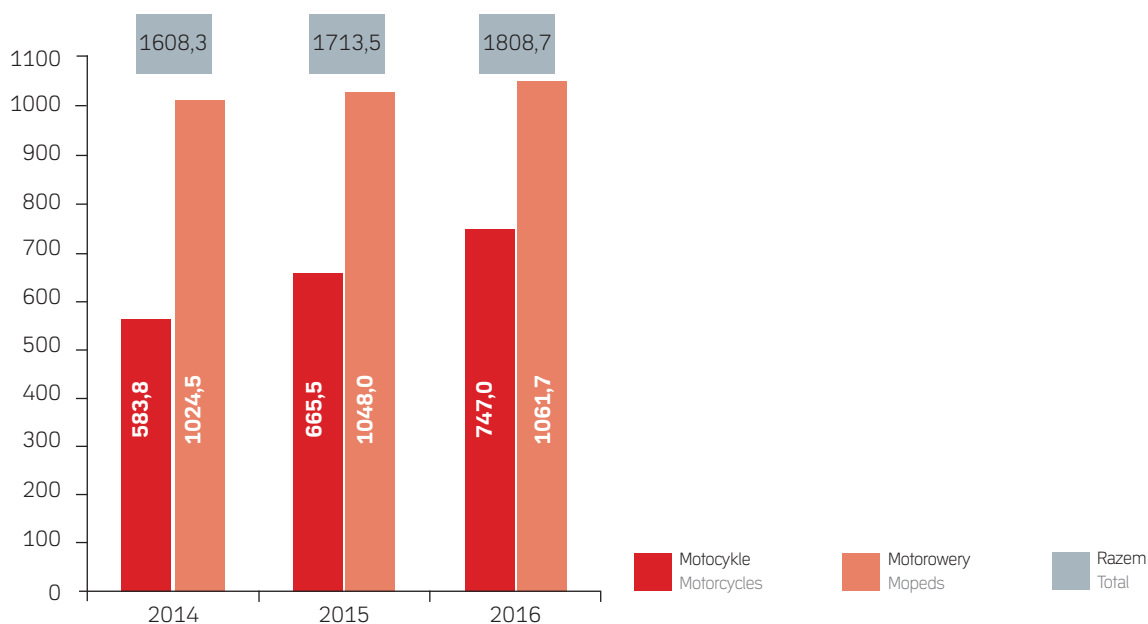
Park of powered two wheelers registered in Poland as of end of the 2016 year [000 units]



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

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

Number of updated* units of powered two wheelers registered in Poland as of end of the year [000 units]



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

mują 37 proc. parku, o jeden punkt proc. więcej niż w 2015 roku. Na drugim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 32-procentowym udziałem, są motocykle ponad 20-letnie. Maszyny liczące od 5 do 10 lat stanowią 20 proc. parku, zaś najmłodsze – do czterech lat stanowią 11 proc.

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności od 500 do 750 cm³, który zajmuje 30,2 proc. parku, o ponad punkt procentowy mniej niż w 2015 roku. Najmniejsze motocykle, z silnikami o pojemności poniżej 125 cm³ stanowią 24,5 proc. parku (3 punkty proc. więcej niż rok wcześniej), zaś te z silnikami powyżej litra pojemności skokowej zajęły 12,6 proc. parku.

Maszyny o pojemności od 125 do 250 cm³ spadły na czwartą pozycję i zajmują 12,2 proc., zaś na klasę od 250 do 500 cm przypało 10,3 proc. rynku. Segment motocykli z silnikami o pojemności od 750 do litra zajął 10 proc. rynku. W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 57 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o 10 punktów proc. więcej niż rok wcześniej. Druga pod względem popularności grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn miała 13,7 proc., co oznacza 2 punkty proc. spadku.

Klasa najlżejsza utrzymała dominację także w przypadku motocykli 5–10-letnich, zajmując 27,1 proc. segmentu, o 0,3 punktu proc. wyprzedzając maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ (na koniec 2015 roku osiągnęły 29,5 proc. tego segmentu wiekowego).

Wśród maszyn 11–20-letnich popularność zyskuje klasa 500–750, która zdobyła 38 proc. segmentu, gdy udział „sto

fleet corresponds to 37 per cent, what marks an increase by one percentage point compared to 2015. 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 20 per cent of the fleet, while the youngest ones - four years and under - total 11 per cent.

Split by engine size, the largest segment in the updated fleet is formed by motorcycles with 500 to 750cc engines that account for 30.2 per cent of the fleet, i.e. more than one percentage point less than in 2015. The smallest motorcycles with units below 125cc account for 24.5 per cent of the fleet (up by 3 percentage points versus the previous year), while machines with power units above 125cc to 250cc fetch 12.6 per cent of share.

PTWs with engines from 125 to 250cc ranked fourth with 12.2 per cent of market share, while machines powered by 250cc to 500cc units hold 10.3 per cent of the market. The segment of motorcycles with units from 750cc to 1 litre engines had 10 per cent of the market share.

57 per cent of the youngest motorcycles - 4 years and under - were fitted with engines up to 125cc, what marks an increase by 10 percentage points on a year earlier. The second most popular group among heaviest motorcycles secured 13.7 per cent of share, indicating a decline by 2 percentage points.

The lightest category holds on strong among 5 to 10 year old motorcycles with 27.1 per cent of the share, holding 0.3 percentage points more than motorcycles with 500cc

dwudziestek piętek” zmalał do 20,3 proc. Także wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli klasa 500–750 wie-
dzie prym z niemal 30-procentowym udziałem.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli 4-letnich najpopularniejszą marką był na koniec 2016 roku Romet Motors, który zdobył 17,3 proc. w tej grupie, zwiększając udział o ponad 1 punkt proc. Za nim z 11,4-proc. udziałem znalazł się Junak, wyprzedzając Yamaha (10,3 proc.) oraz Hondę (9,9 proc.) i BMW (6,5 proc.).

W grupie motocykli liczących 5–10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha (19,9 proc. udziału), Honda (16,8 proc.), Suzuki (16,1 proc.), Kawasaki (7,1 proc.) i Romet Motors (5,4 proc.).

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (14,8 proc. wszystkich), śląskim (10,9 proc.) oraz wielkopolskim (10,4 proc.). Najmniej motocykli zarejestrowały urzędy województw: opolskiego (2,6 proc.), lubuskiego (2,7 proc.) oraz świętokrzyskiego (2,9 proc.).

Na koniec 2016 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 19 szt. W woj. podkarpac-

to 750cc engines (29.5 per cent of share in this age category at end-2015).

The popularity of the 500-750cc engine class becomes even more prominent among 11 to 20 year old machines whose share stood at 38 per cent, what means that the share of 125cc-powered motorcycles was down to 20.3 per cent. Holding a nearly 30 per cent share, 500cc-750cc units take the lead also in the 20 years and over motorcycle category.

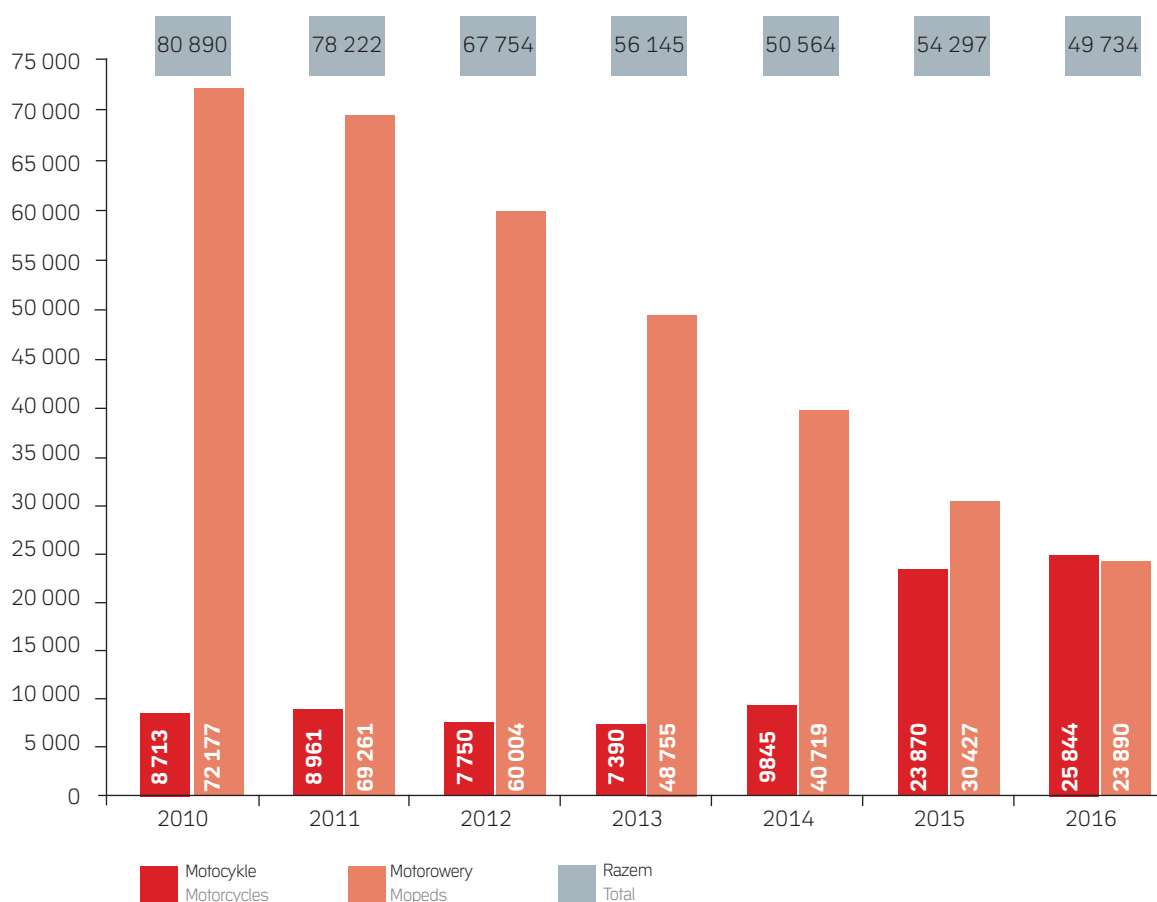
Most popular makes and provinces

With 17.3 per cent share in the group, Romet Motors was the most popular make at end-2016 among 4-year old motorcycles and managed to improve its share by more than 1 percentage point. Ranking behind it with 11.4 per cent of share was Junak, ahead of Yamaha (10.3 per cent), Honda (9.9 per cent), and BMW (6.5 per cent).

The most sought-after make in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Yamaha (19.9 per cent of share), outperforming Honda (16.8 per cent), Suzuki (16.15 per cent), Kawasaki (7.1 per cent), and Romet Motors (5.4 per cent).

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

kim wskaźnik przekroczył 25 szt., w wielkopolskim 22 szt. i w mazowieckim zbliżył się do 21 szt.

Najmniejsze nasycenie motocyklami występowało w woj. dolnośląskim oraz zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim (po 17 szt.).

Park motorowerów

Na koniec 2016 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1061,7 tys. szt., tj. o 1,3 proc. więcej niż w 2015 roku. Blisko połowę tej liczby (49 proc.) stanowiły motorowery liczące od 5 do 10 lat, co oznacza wzrost tej grupy w stosunku do wcześniejszego roku o 1 punkt proc. Pojazdy do czterech lat stanowiły 18 proc. całości (o 4 punkty proc. mniej niż w 2015 roku), zaś liczące od 11 do 20 lat – 15 proc., (wzrost o 2 punkty proc.). Na najstarsze, ponad 20-letnie przypadło 18 proc. (więcej o 1 punkt proc. w stosunku do 2015 roku). Średni wiek motoroweru wynosił 14,8 (rok wcześniej 11,2 roku) przy medianie 9 lat (8 lat w 2015 roku).

W segmencie motorowerów do czterech lat prym wiodzie Romet Motors z blisko 35-procentowym udziałem, większym niemal o 5 punktów proc. w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 13,5-procentowym znajduje się Zipp (utrzymany udział w rynku), następnie Junak (9,6 proc., o ponad 2 punkty procentowe niż w 2015 roku), Toros (8,9 proc., o niemal 1 punkt proc. mniej niż w 2015 roku) i Taotao (4,4 proc., o 0,5 punkty proc. więcej niż w 2015 roku).

W przypadku motorowerów liczących od pięciu do jedenastu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (10,3 proc. udziału w segmencie) przed Baotian i Zipp (po 7,5 proc.), Keeway (5,5 proc.) i Longija (3,9 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (11,8 proc. parku), wielkopolskim (11,1 proc.) i śląskim (10,4 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2016 roku liczba motorowerów przypadająca na 1000 mieszkańców zbliża się do 28. Największe nasycenie zanotowano w woj. opolskim (39 motorowerów na 1000

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie (14.8 per cent of total registrations), Śląskie (10.9 per cent) and Wielkopolskie (10.4 per cent) provinces. On the opposite end of the list were Opolskie (2.6 per cent), Lubuskie (2.7 per cent each) and Świętokrzyskie (2.9 per cent) provinces.

At end-2016, the number of mopeds per 1,000 population exceeded 19. The figure was well above 25 for Podkarpackie province, it totalled 22 for Wielkopolskie and came close to 21 for Mazowieckie province.

The lowest motorcycle saturation was declared by Dolnośląskie, Zachodniopomorskie, Warmińsko-mazurskie, and Świętokrzyskie provinces (17 each).

Moped fleet

At end-2016, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,061,700 units, i.e. was up by 1.3 per cent versus 2015. Nearly 50 per cent of these machines (49 per cent) accounted for mopeds aged from 5 to 10 years, what means that this group grew by nearly 1 percentage point year-to-year. Four years and under mopeds had 18 per cent of share in total fleet (down by 4 percentage points versus 2015), while machines aged from 11 to 20 years had 15 per cent of share (up by 2 percentage points). The oldest - more than 20 year old mopeds secured 18 per cent of share in this category (up by 1 percentage point versus 2015). The average age of the moped was 14.8 years (11.2 a year before), with median age pegged at 9 years (8 years in 2015).

With nearly 35 per cent of share, higher by nearly 5 percentage points versus the previous year, Romet Motors is the undisputable leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking just behind with 13.5 percent of share is Zipp (which managed to maintain its share), ahead of Junak (9.6 per cent, up by more than 2 percentage points versus 2015), Toros (8.9 percent, down by nearly 1 percentage point versus 2015) and Taotao (4.4 per cent, up by 0.5 percentage points versus 2015).

The first position among 5 to 11 year old mopeds was secured by Romet Motors (10.3 per cent of share in the segment), ahead of Baotian and Zipp (7.5 per cent each), Keeway (5.5 per cent), and Longija (3.9 per cent).

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

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

	2016	2015	Zmiana %
Motocykle Motorcycles	25 844	23 870	+8,3
Motorowery Mopeds	23 890	30 427	-21,5
Razem Total	49 734	54 297	-8,4

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje używanych jednośladów w Polsce [szt.]

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

	2016	2015	Zmiana %
Motocykle Motorcycles	57 454	58 252	-1,4
Motorowery Mopeds	10 121	12 906	-21,6
Razem Total	67 575	71 158	-5

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

mieszkańców) oraz podkarpackim i wielkopolskim (po 34 szt.). Najmniejsze odnotowano w woj. dolnośląskim (21 szt.), mazowieckim (23 szt.) i śląskim (24 szt.).

REJESTRACJE JEDNOŚLADÓW

W 2016 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 117 309 nowych i używanych jednośladów, o 6,5 proc. mniej niż w 2015 roku. W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2016 roku wyniosły 49 734 sztuki, o 8,4 proc. mniej niż w 2015 roku. Używanych jednośladów zarejestrowano 67 575 sztuk, co oznacza 5-procentowy spadek w porównaniu do 2015 roku.

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2016 roku zarejestrowano 25 844 nowe motocykle, o 8,3 proc. więcej niż w poprzednim roku. Nieznacznie, o 1,4 proc. zmalały rejestracje sprowadzonych używanych motocykli, których liczba sięgnęła 57 454 sztuki.

Najpopularniejszą marką wśród nowych pozostał Romet Motors z wynikiem 5561 maszyn, o 1,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Drugie miejsce zajął Junak z liczbą 4094 sztuki, a więc na poziomie z wcześniejszego roku. Trzecie miejsce wywalczył Zipp (2265 sztuk, o 47,5 proc. więcej niż rok wcześniej).

W 2016 roku zdecydowanie największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm³. W całym roku przybyło ich 19 136 (o 8,3 proc. więcej niż w 2015 roku), co zapewniło im niezmienny, 74-procentowy udział w rynku. Najpopularniejsze marki w tym segmencie to Romet Motors i Junak.

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm³, które zajęły 14,1 proc. rynku. Rejestracje w tej grupie sięgnęły 3650 sztuk, o 11,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Harley-Davidson.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 5,3 proc. udziału w rynku (z rejestracjami na poziomie 1380 sztuk), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Honda.

The biggest number of moped registrations was declared by Mazowieckie (11.8 per cent of total fleet), Wielkopolskie (11.1 per cent) and Śląskie (10.4 per cent) provinces. Podlaskie (2.9 per cent), Lubuskie (3.1 per cent), and Opolskie (3.6 per cent) had the smallest number of registrations.

At end-2016, the number of mopeds per 1,000 population came close to 28. The highest saturation was declared for Opolskie (39 mopeds per 1,000 population), Podkarpackie and Wielkopolskie provinces (34 each). The lowest saturation was observed in Dolnośląskie (21), Mazowieckie (23) and Śląskie (24) provinces.

PTW REGISTRATIONS

In 2016 authorities registered for the first time 117,309 new and used powered two wheelers, 6.5 per cent less than in 2015. New powered two wheeler registrations totalled 49,734 in 2016, what indicates a decline by 8.4 per cent versus 2015. The year saw 67,575 used PTW registrations, what reflects a drop by nearly 5 per cent compared to 2015.

Motorcycle registrations

On the basis of data of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that registrations in 2016 covered 25,844 new motorcycles, that is, more by 8.3 per cent than the year before. A slight decline by 1.4 per cent was demonstrated by registrations of imported second-hand motorcycles which totalled 57,454.

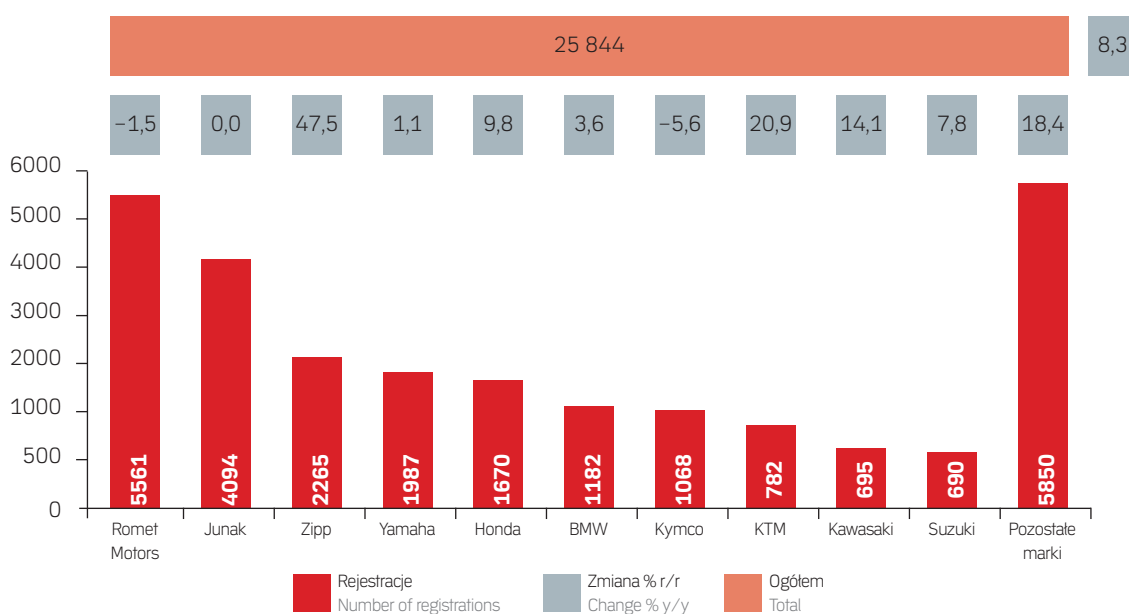
Romet Motors with 5,561 units or 1.5 per cent more year-to-year remains the most popular brand among new motorcycles. Junak with 4,094 units came second and managed to defend its last year's position. The third place went to Zipp (2,264 units, more by 47.5 per cent than the year before).

Motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2016. Their number was up by 19,136 units (up by 8.3 per cent versus 2015), what secured them stable 74 per cent of market share. 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 14.1 per cent of the market share. Registrations in this

Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2016 roku [szt.]

First registrations of new motorcycles in Poland in 2016 [units]



Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Ostatnim segmentem liczącym ponad tysiąc rejestracji to maszyny o pojemności od 250 do 500 cm³. Ich udział w rynku wyniósł 3,9 proc. przy rejestracji 1008 motocykli. Była to najszybciej rozwijająca się grupa, w tempie 17,8%. Najpopularniejsze w niej marki to KTM i Yamaha.

Rynkowe udziały motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ zmalały z 3,3 do 2,5 proc. Liczba ich rejestracji zmniejszyła się o 17 proc. do 658 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się KTM przed Yamahą.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze

są nadal motocykle typu street, które przy wzroście wolniejszym niż cały rynek (3,1 proc.) i rejestracji 12 331 maszyn utrzymały zdecydowanie najsilniejszą pozycję z 47,4-procentowym udziałem w rynku. Rok wcześniej miały 50,1 proc. W tym segmencie królują Romet Motors (3465 sztuk) i Junak (3125 szt.).

Drugą pozycję w zestawieniu, z 21,2-procentowym udziałem w rynku, zajęły duże skutery. W tym segmencie, jako jedynym zmalała liczba nowych rejestracji (o 2,6 proc.) i wyniosła 5627 maszyn. Ich udział zmniejszył się o blisko 2,5 punktu proc. Wiodące marki to Zipp (1006) i Kymco (892).

segment accounted for 3,650 units, i.e. more by 11.6 per cent than the year before. Most sought-after brands were BMW and Harley-Davidson.

Motorcycles with engines from 500 to 750cc won 5.3 per cent of share in the market (with 1,380 registrations) and two most popular brands in this category are Yamaha and Honda.

The last segment with more than one thousand registrations features motorcycles with 250cc to 500cc power units whose market share stood at 3.9 per cent, what corresponds to 1,008 motorcycle registrations. This was the fastest growing category which was up by 17.8 per cent. Most popular makes in this segment are KTM and Yamaha.

Motorcycles with engines from 125 to 250cc saw their market share dwindle from 3.3. to 2.5 per cent as the number of their registrations went down from 17 per cent to 658 units. KTM was the most popular brand in this category that managed to outperform Yamaha.

Split by functional segments, street class motorcycles are holding strong, but their growth is slower than overall market growth (3.1 per cent). With 12,331 registrations, they maintained their leading position and won 47.4 per cent in the market which stood at 50.1 per cent the year before. This segment is dominated by Romet Motors (3,465 units) and Junak (3,125 units).

W 2016 roku zdecydowanie największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm³.

Motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2016.

Choppers i cruisery z rejestracją 3331 sztuk, o 15,9 proc. większą niż w 2015 roku, zajęły trzecie miejsce. Ich udział w rynku wyniósł 12,9 proc. Najpopularniejsze marki to Romet Motors (1308) i Junak (692).

Motocykle typu ON/OFF podobnie jak w 2015 roku były na czwartym miejscu i zajęły 9,9 proc. rynku. Ich sprzedaż wzrosła w stosunku do poprzedniego roku o 54,4 proc. (największa dynamika wzrostu wśród wszystkich segmentów) do 2554 sztuk, a najpopularniejsze marki to BMW (607 szt.) i KTM (462).

Wśród motocykli używanych najchętniej importowana była Honda (14 567 sztuk, mniej o 3,9 proc.), Yamaha (12 399 sztuk, spadek o 1,8 proc.) i Suzuki (8416 sztuk, mniej o 7,5 proc.).

Rejestracje motorowerów

W 2016 roku urzędy zarejestrowały 34 011 nowych i używanych motorowerów – o 21,5 procent mniej niż w 2015 roku. To kolejny spadkowy rok tego rynku. Rejestracje nowych motorowerów zmalały o 21,5 proc. do 23 890 sztuk, używanych zmniejszyły się w podobnym tempie do 10 121 sztuk.

Udział nowych motorowerów zmalał do 48 proc. (o 8 punktów proc.) w rynku nowych jednośladów w 2016 roku. Motorowery gwałtownie tracą popularność, jeszcze w 2013 roku ich udział sięgał 80,5 proc.

Ranking second with 21.2 per cent of share are large mopeds which form the sole segment that saw a decline in the number of new registrations (by 2.6 per cent), what corresponded to 5,627 machines. Their share dropped by nearly 2.5 percentage points. Leading brands are Zipp (1,006) and Kymco (892).

Coming third were choppers and cruisers with 3,331 registrations, an increase by 15.9 per cent compared to 2015. Their market share stood at 12.9 per cent. Most popular brands were Romet Motors (1,308) and Junak (692).

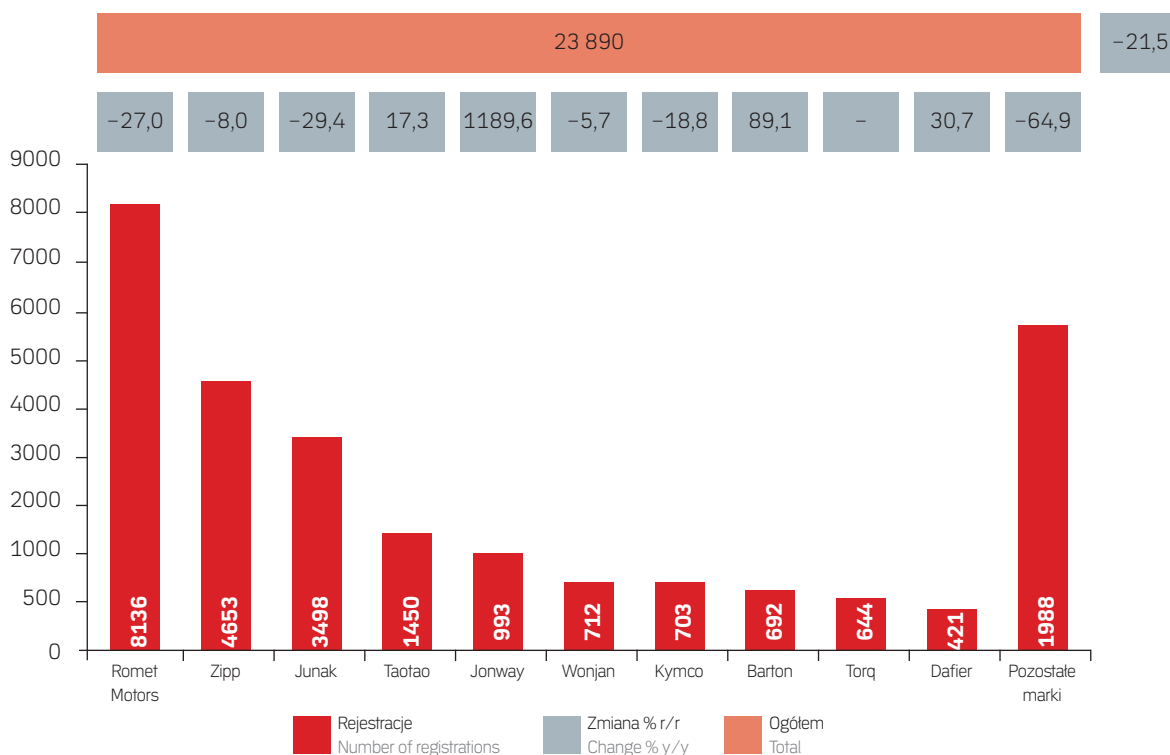
Just like in 2015, ON/OFF motorcycles came fourth with 9.9 per cent of the market. Their sales were up by 54.4 per cent to 2,554 units year-to-year (the highest growth dynamics across all segments), while most popular brands in this segment included BMW (607 units) and KTM (462). The most sought-after imported brand among second-hand motorcycles was Honda (14,567 units, down by 3.9 per cent), ahead of Yamaha (12,399 units, down by 1.8 per cent) and Suzuki (8,416 units, down by 7.5 per cent).

Moped registrations

In 2016, authorities registered 34,011 new and used mopeds – 21.5 per cent less versus 2015, what marks another slump on this market. New moped registrations shrunk by 21.5 per cent to 23,890 units, while registrations of used ones plummeted at a similar rate to 10,121 vehicles.

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

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Romet Motors był najpopularniejszą marką także wśród motorowerów. W 2016 roku w urzędach zarejestrowano 8136 nowych pojazdów tej marki, o 27 proc. mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu podobnie jak w 2015 roku, był Zipp. Jego rejestracje zmniejszyły się o 8 proc. do 4653 motorowerów. Na trzecim miejscu uplasował się Junak z wynikiem 3498 rejestracji (spadek o 29,4 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych motorowerów najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1612 sztuk, spadek o 13,8 proc.), za nim Piaggio (1232 sztuki, spadek o 12 proc.) i Yamaha (847 sztuk, spadek o 25,5 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

The share of new mopeds went down to 48 per cent (down by 8 percentage points) of the new powered two-wheeler market. The popularity of mopeds is waning rapidly since 2013 when their share stood at 80.5 per cent.

Romet Motors was also the most coveted make in the moped segment. In 2016, Polish authorities registered 8,136 new mopeds made by this brand, less by 27 per cent year-to-year. Zipp came second, just like in 2015. Its registrations were down by 8 per cent to 4,653 mopeds. With 3,498 registrations (decline by 29.4 per cent), Junak came third.

Premium brands surged in popularity among imported used mopeds. The first place was secured by Peugeot (1,612 units, a drop by 13.8 per cent), second by Piaggio (1,232, a decline by 12 per cent) and third by Yamaha (847, a slump by 25.5 per cent). All three makes have been topping the chart since 2010.

MOTORYZACJA

AUTOMOTIVE SECTOR

WZRASTA LICZBA WYDANYCH PRAW JAZDY

W 2016 roku MSW wydało po raz pierwszy 453,6 tys. dokumentów prawo jazdy, o ponad 8 proc. więcej niż w 2015 roku, jednak przy dynamice ponad 3 razy mniejszej niż rok wcześniej. Cały czas liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów jest znacząco mniejsza niż w szczytowych latach 2007–2009.

Liczba wydanych praw jazdy rosła wraz z upływem kolejnych miesięcy. Najlepszym miesiącem okazał się grudzień, gdy urzędnicy wydali 42,8 tys. praw jazdy, o ponad 5 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najłabszym był maj (33,2 tys.). Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego (61,3 tys.), śląskiego (49 tys.) i małopolskiego (43,9 tys.). Najmniej opolskiego (11,4 tys.), lubuskiego (12,3 tys.) i podlaskiego (13,5 tys.).

Do końca 2015 roku (najnowsze dane jakimi dysponujemy) MSW wydało 19 780 156 praw jazdy, było ich zatem o 1,1 proc. więcej niż na koniec 2014 roku. Z wydanych dokumentów 7 887 101 należało do kobiet (wzrost o 2,4 proc., czyli na poziomie roku wcześniejszego), zaś 11 893 055

THE NUMBER OF NEW DRIVING LICENCES TAKES OFF

In 2016, the Ministry of Interior issued 453,600 first time driving licences, i.e. more by 8 per cent versus 2015 but three times less than the year before in terms of growth dynamics. The number of first-time driving licenses is significantly lower than in the record-breaking years 2007-2009.

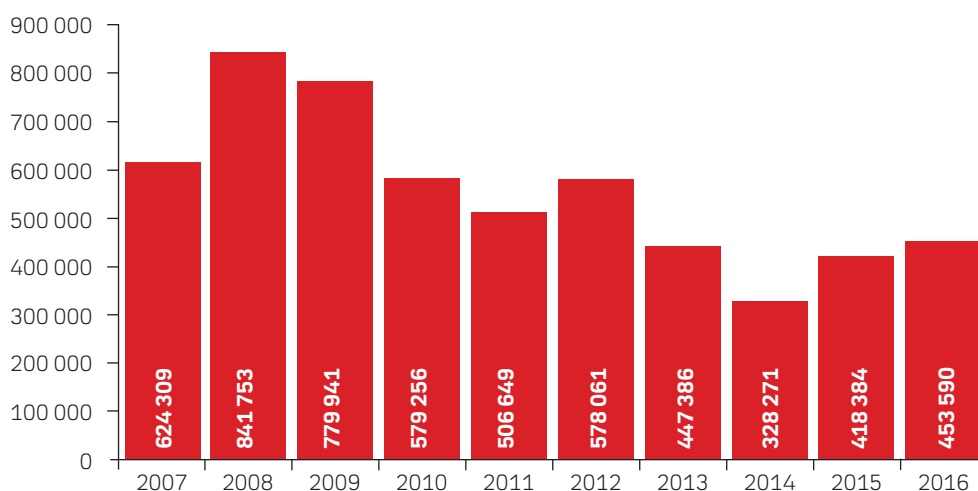
The number of newly issued driving licenses was growing in subsequent months of the year. The bumper month was December when civil servants handed over 42,800 driving licenses to new drivers - nearly 15,000 more than the monthly average. The lowest figure was declared for May (33,200).

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie (61,300), Śląskie (49,000) and Małopolskie provinces (43,900), with Opolskie (11,400), Lubuskie (12,300) and Warmińsko-mazurskie (13,500) provinces on the bottom of the list.

At end-2015 (for which the latest data which are available), the Mol issued 19,780,156 million driving licenses, i.e. more by 1.1 per cent than at the end of 2014. 7,887,101

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

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



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

do mężczyzn (o 0,3 proc. więcej niż rok wcześniej, a zatem dynamika w stosunku do wcześniejszego roku zmalała pięciokrotnie).

BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2016 roku na polskich drogach wydarzyły się 33 664 wypadki, o 1,8 proc. więcej niż w 2015 roku. Liczba zabitych wzrosła o 2,7 proc. do 3026 osób, a rannych o 2,1 proc. do 40 766, wynika z danych policji. Jest to pierwszy wzrost od 2011 roku.

W porównaniu do 2015 roku liczba wypadków zmalała w czterech województwach: kujawsko-pomorskim (o 0,4 proc.), podkarpackim (o 1,8 proc.), podlaskim (o 1,6 proc.) i śląskim (o 5,8 proc.).

Mniej osób zginęło w sześciu województwach. Najgłębszy spadek zanotowano w pomorskim (o 15,3 proc.). Liczba rannych zmalała w sześciu województwach, a największy spadek policja odnotowała w śląskim (o 7,5 proc.).

Najcięższe wypadki zdarzały się w woj. kujawsko-pomorskim i podlaskim: na 100 wypadków policja zanotowała w obu województwach 17,5 zabitych. W małopolskim ten wskaźnik wyniósł 4,7, zaś w łódzkim 5,1. Z kolei w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców woj. łódzkie zanotowało 169,7 wypadków, gdy kujawsko-pomorskie 48,8.

Kierujący pojazdami spowodowali 86,4 proc. wypadków, w których zginęło 75,5 proc. ofiar. Rowerzyści spowodowali 6,1 proc. wypadków, natomiast piesi 7,3 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 13,2 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce niemal 71 proc. wypadków, ale zginęło w nich 42 proc. ofiar, gdy na wypadki

licences were produced to females (up by 2.4 per cent) and 11,893,955 to males (an increase by 0.3 per cent versus the previous year), what indicates that year-to-year dynamics decreased five-fold.

ROAD SAFETY

National Police Headquarters reveals that in 2016 Polish roads witnessed 33,664 accidents, that is, more by 1.8 percent than in 2015. Police statistics indicate that the number of fatalities was up by 2.7 per cent to 3,026 and casualties by 2.1 percent to 40,766, what marks the first such increase since 2011.

Compared to 2015, the number of accidents went down in four provinces: Kujawsko-pomorskie (by 0.4 per cent), Podkarpackie (by 1.8 per cent), Podlaskie (by 1.6 per cent), and Śląskie (by 5.8 per cent).

Six provinces declared lower fatality figures. The sharpest decline was witnessed in Pomorskie province (by 15.3 per cent).

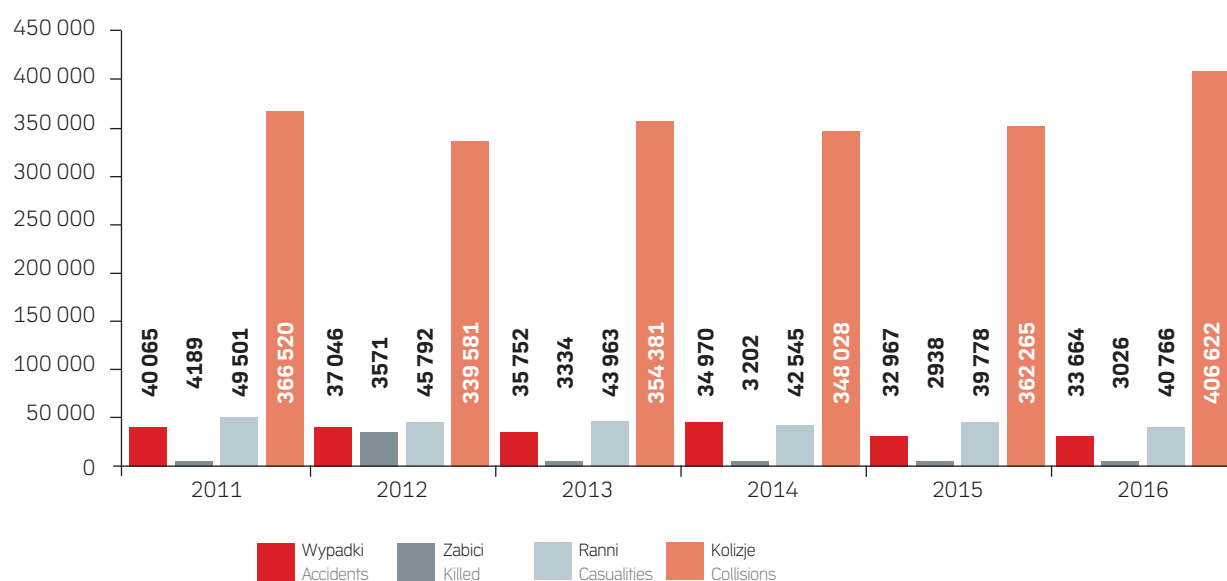
The number of casualties was down in six provinces, while the police declared the biggest decrease in Śląskie (by 7.5 per cent).

Most serious road accidents took place in Kujawsko-Pomorskie and Podlaskie provinces where police statistics reveal that a hundred road accidents take the toll of 17.5 lives. The figure for Małopolskie province stood at 4.7 and 5.1. for Łódzkie. Split by 100,000 population, Łódzkie province was the venue of 169.7 accidents and the figure for Kujawsko-Pomorskie totalled 48.8.

Drivers caused 86.4 per cent of accidents which claimed 75.5 per cent of lives. Cyclists were responsible for 6.1 per cent of accidents, whereas pedestrians for 7.3 per cent of total accidents which account for 13.2 per cent of fatalities.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce

Road safety in Poland

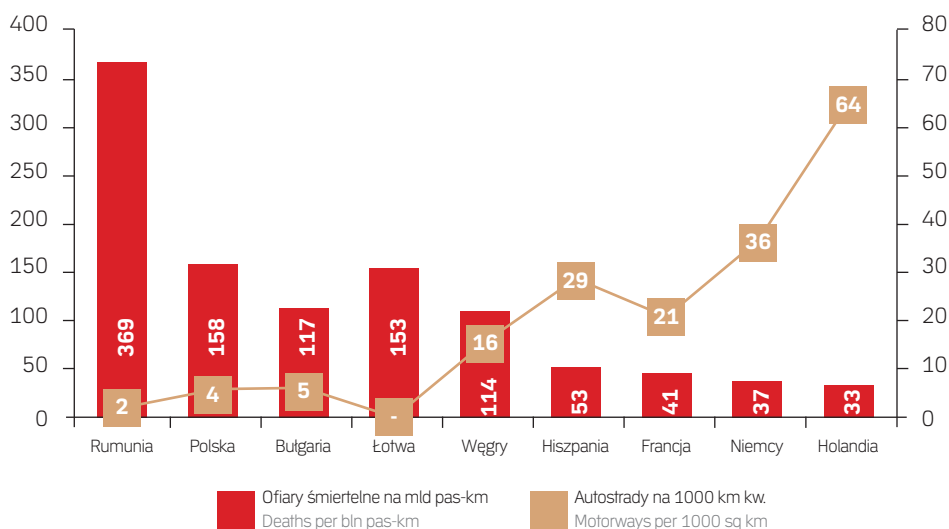


Źródło: KGP

Source: Police Headquarters

Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2013 roku

Number of deaths in road accidents in relation to motorway density in 2013



Źródło: Eurostat
Source: Eurostat

poza terenem zabudowanym, które stanowiły 29 proc. zdarzeń, przypadło niemal 58 proc. ofiar. 81 proc. wszystkich wypadków miało miejsce na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych i w tych wypadkach policja odnotowała 88 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 2 proc. wszystkich wypadków i 4 proc. zgonów. Najniebezpieczniejsze pozostają letnie miesiące sierpień (10 proc. ogólnej liczby wypadków) i lipiec (9,8 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 16,9 proc. wypadków, 16,7 proc. zgonów i 16,6 proc. osób rannych. Do wypadków najczęściej dochodziło pomiędzy godz. 14.00 i 19.00.

Pijani kierowcy spowodowali w 2016 roku 2967 wypadków (o 5,1 proc. mniej niż w 2015 roku), w których zginęło 383 osób (spadek o 5,9 proc.), a 3392 zostało rannych (mniej o 4,8 proc.).

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

KRADZIEŻE SAMOCHODÓW

W 2016 roku policja zanotowała 15 229 kradzieży samochodów, o 1,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Wśród skradzionych samochodów 13 196 stanowiły modele osobowe (o 1,6 proc. mniej niż w 2015 roku), 1096 dostawcze i furgony (wzrost o 4,2 proc.), 906 ciężarowych (mniej o 4,2 proc.) oraz 31 autobusów i mikrobusów (spadek o 43,6 proc.).

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

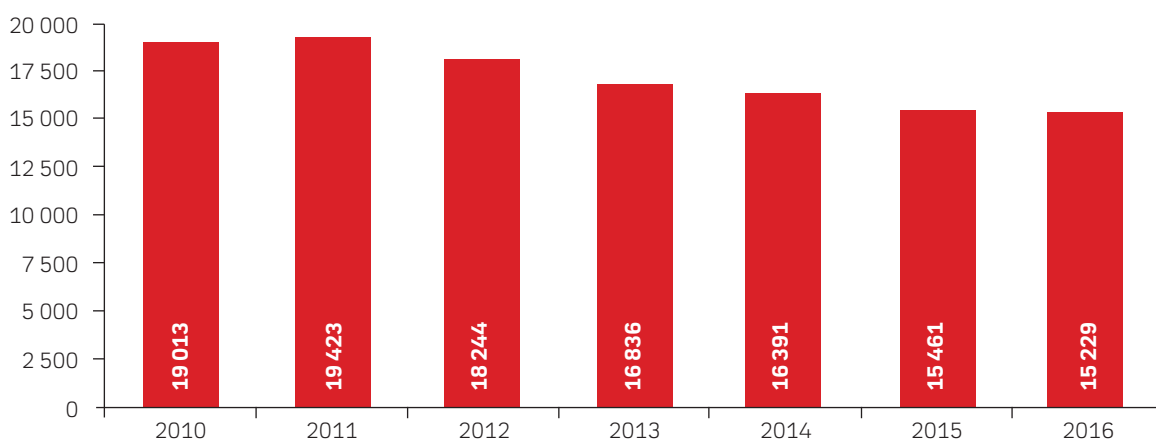
Almost 71 per cent of accidents which correspond to 42 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside developed areas that correspond to 29 per cent of all such incidents claimed nearly 58 per cent of lives. 81 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 88 per cent of fatalities recorded by the police. 2 per cent of all accidents and 4 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

The biggest danger lurks on the road in summer months - August (10 per cent of total accidents) and July (9.8 per cent). Fridays are the most tragic day of the week. Police statistics reveal that 16.9 per cent of total accidents, including 16.7 per cent of fatalities and 16.6 per cent of casualties, take place on that day of the week. Most accidents happened between 2 pm and 7 pm.

In 2016, DUI drivers caused 2,967 accidents (down by 5.1 per cent than in 2015) which claimed 383 lives (down by 5.9 per cent) and left 3,392 injured (down by 4.8 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 injured in road accidents stands at PLN 3 billion.

AUTO THEFT

In 2016, the police reported 15,229 cases of car theft, less by 1.5 per cent on a year earlier. 13,196 out of all stolen vehicles were passenger cars (down by 1.6 per cent versus 2015), 1,096 were light and heavy vans (up by 4.2 per cent), 906 heavy duty vehicles (down by 4.2 per cent), and 31 buses and minibuses (down by 43.6 per cent).

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

Źródło: KGP

Source: Police Headquarters

Według danych CEP liczba pojazdów wyrejestrowanych w 2016 roku z powodu kradzieży wyniosła 10 587 i była o 1,9 proc. niższa niż rok wcześniej.

UBEZPIECZENIA

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2016 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC przekroczyła 17,9 mld zł i była o 34,2 proc. większa niż w 2015 roku. Wartość składki z ubezpieczeń majątkowych wyniosła 30,2 mld zł i była o 17 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 59,4 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 7,6 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2016 roku wzrósł o 0,6 punkt proc. do 21,7 proc. udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych. Udział ubezpieczeń OC osiągnął niecałe 37,7 proc., więcej o 7 punktów proc. w stosunku do wcześniejszego roku. Wartość zebranych składek z polis OC sięgnęła 11,4 mld zł i była o 43,8 proc. wyższa niż przed rokiem. Osoby fizyczne wpłaciły 8,4 mld zł, zaś przedsiębiorstwa 2,6 mld zł. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 20,3 proc. do 6,6 mld zł, na co złożyły się wpłaty przede wszystkim od osób fizycznych (3 mld zł) oraz przedsiębiorstw (3,1 mld zł).

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2016 roku 23 612 659 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 16,6 proc. więcej niż w 2015 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 9 proc. do 6 050 760.

Przeciętna składka zebrana z polisy AC przekroczyła tys. zł i była o 14 proc. wyższa niż w 2015 roku. Zmalała także średnia wartość składki OC, która w 2016 roku wyniosła niecałe pół tys. zł i była blisko o 23 proc. większa od zebranej rok wcześniej.

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

Data of the Central Register of Vehicles reveal that the number of vehicles whose license plates were taken off in 2016 as a result of theft stood at 10,587 and was down by over 1.9 per cent versus the previous year.

INSURANCE

According to data of the Polish Financial Supervision Authority, total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2016 exceeded PLN 17.9 billion and was higher by over 34.2 percent as compared to 2015. The value of the non-life insurance premium totalled PLN 30.2 billion and was lower by 17 per cent on a year earlier.

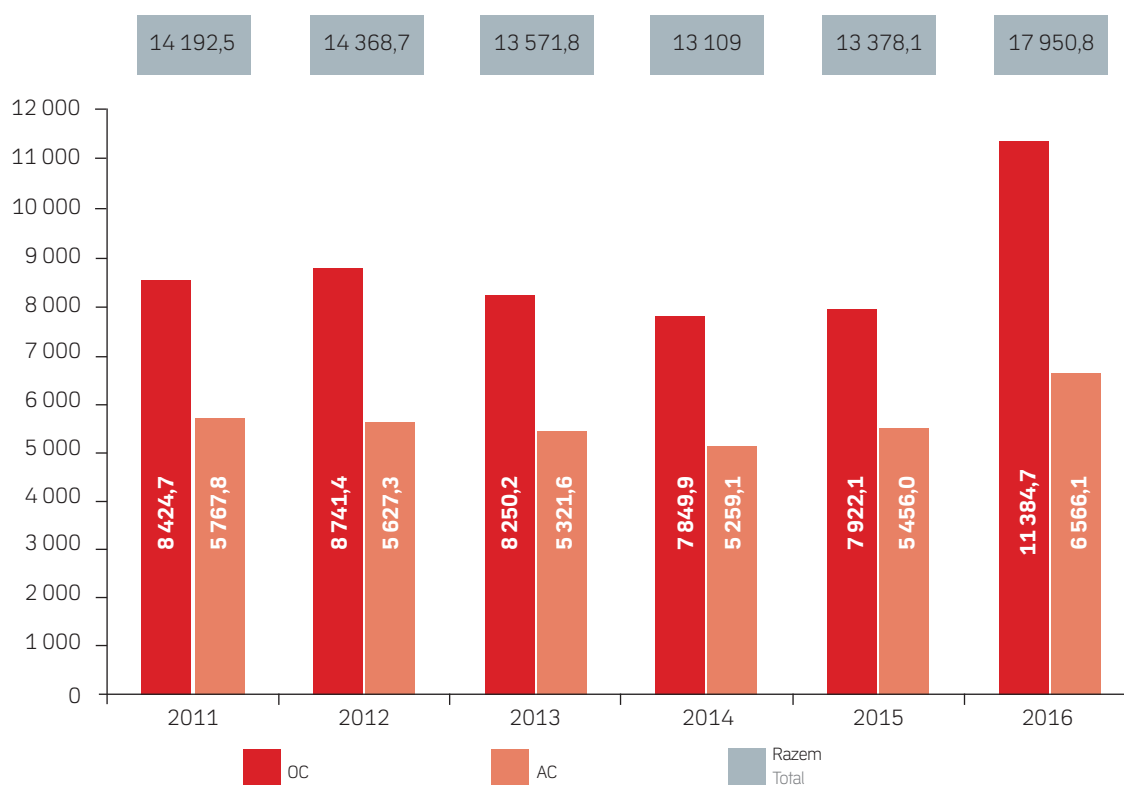
The value of motor insurance premiums accounted for 59.4 per cent of total revenue generated on non-life insurance, that is more by 7.6 percentage points versus the previous year.

In 2016, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was up by 0.6 percentage points to 21.7 per cent. The share of TPO insurance fetched less than 37.7 per cent, but was up by 7 percentage points versus the previous year, while the value of TPO premium exceeded PLN 11.4 billion and was higher by 43.8 per cent than the year before. Natural persons paid PLN 8.4 billion worth of premium, while premiums paid by businesses totalled PLN 2.6 billion. The value of comprehensive premium was up by 20.3 per cent to PLN 6.6 billion, what was mainly due to premiums paid by natural persons (PLN 3 billion) and corporate clients (PLN 3.1 billion)

At end-2016, insurance companies issued 23,612,659 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 16.6 per cent

Składka ubezpieczeniowa brutto od pojazdów drogowych [mln zł]

Gross contribution for road vehicle insurance [million zł]

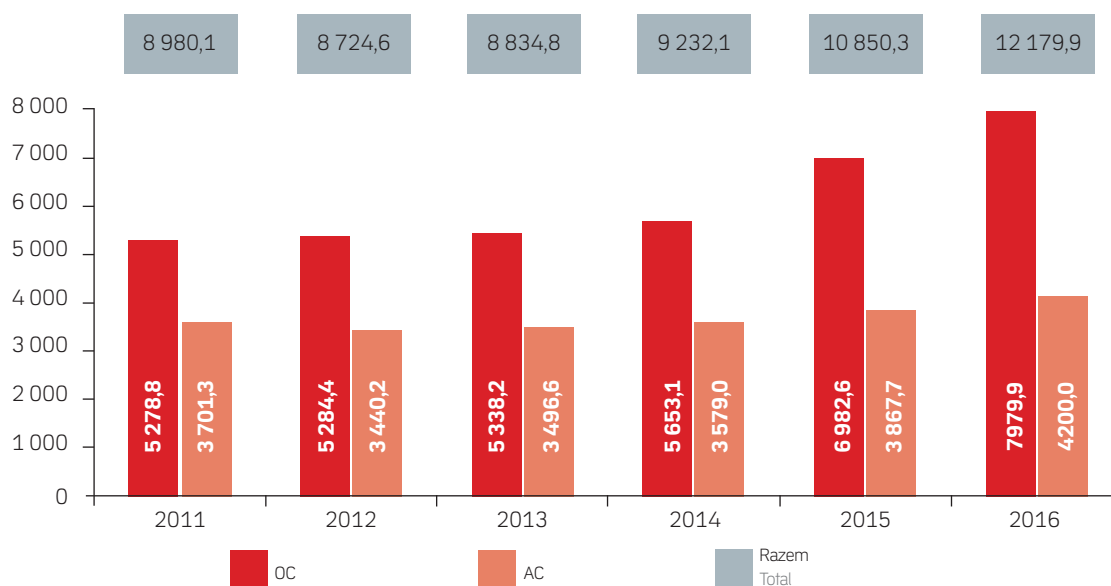


Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

Odszkodowania i świadczenia brutto [mln zł]

Gross indemnity paid [million zł]

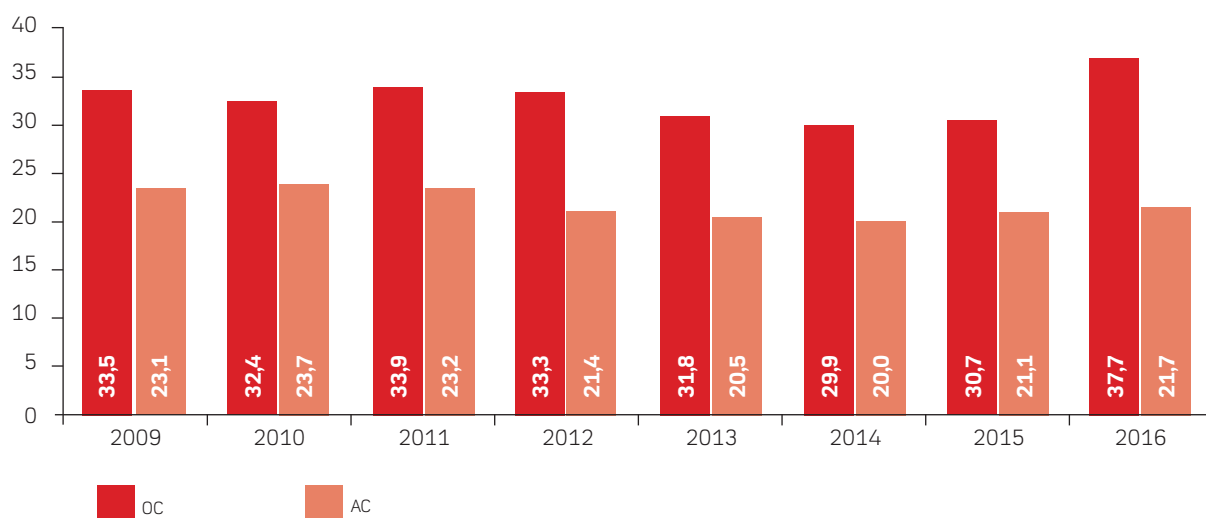


Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%]

Car insurance share in total property insurance market



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

Dane Komisji Nadzoru Finansowego pokazują, że w 2016 roku towarzystwa ubezpieczeniowe dokonały 1 493 380 wypłat z odszkodowania z polis odpowiedzialności cywilnej. Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 14,3 proc. do 7979,9 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat wzrosła o 8,6 proc. i sięgnęła 4200 mln zł.

POJAZDY WYCOFANE Z EKSPLOATACJI

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2016 roku wyrejestrowano 481 570 pojazdów, o 2,8 proc. mniej niż w 2015 roku. Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 417 197 sztuk. W przypadku aut osobowych spadek liczby wyrejestrowań sięgnął 4,9 proc. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 36 009, czyli o 2,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 11 097 samochodów ciężarowych (wzrost o 16,4 proc.) oraz 2320 autobusów (więcej o 28,2 proc.).

Z powodu demontażu w 2016 roku wyrejestrowano 422 008 pojazdów, o 9,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 87,6 proc. wyrejestrowanych samochodów. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 9,5 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 2,2 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPIK wynika, że 90 proc. wyrejestrowanych aut miało ponad 10 lat.

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2016 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 982 sprawozdania z działalności, o 8,3 proc. więcej niż w 2015 roku. Na podstawie

more than in 2015. The number of written comprehensive contracts was up by 9 per cent to 6,050,760.

The value of the average comprehensive premium exceeded PLN 1,000 and was higher by 14 per cent than in 2015. The value of average TPO premium which stood at less than PLN 500 in 2016 was also up by nearly 23 per cent versus the previous year.

According to data of the Financial Supervision Authority, in 2016 insurance companies paid out third party liability claims in 1,493,380 cases.

The value of TPO auto claims was up by 14.3 per cent to PLN 7,979,900. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 4,200,000, an amount higher by 8.6 per cent.

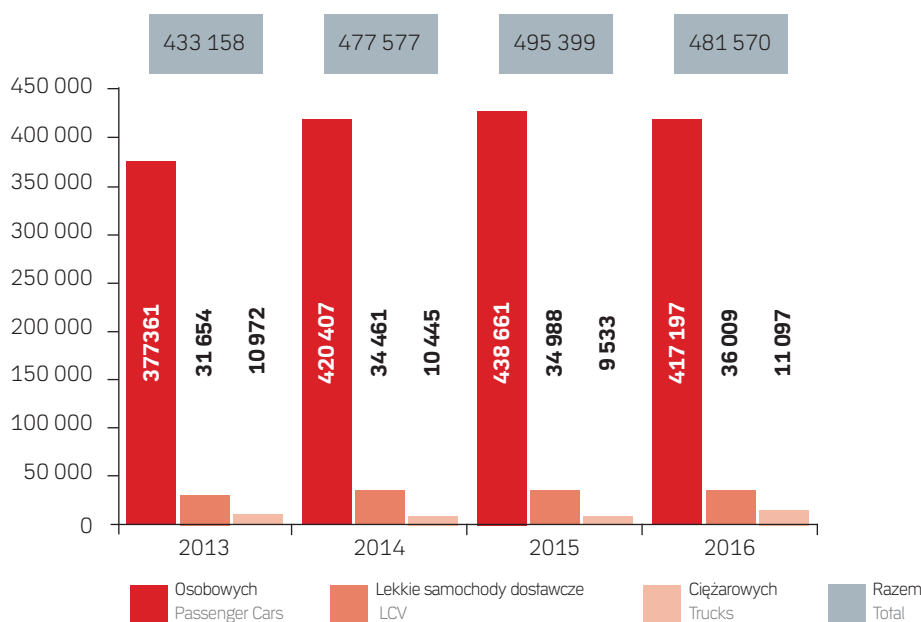
END-OF-LIFE VEHICLES

PZPM analyses of data from the Central Registry of Vehicles and Drivers reveal that over 481,570 vehicles were declared off the road in 2016, that is, 2.8 per cent less than in 2015. The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 417,197 sign-offs. The number of passenger cars declared off the road remained high at 4.9 per cent. Meanwhile, 36,009 light commercial vehicles had their license plates removed what marks an increase by 2.9 per cent versus the previous year. In addition, deregistrations included 11,097 trucks (up by 16.4 per cent) and 2,320 buses (up by 28.2 per cent).

422,008 dismantled vehicles were taken off the road in 2016, or 9.9 per cent less compared to 2014. 87.6 per cent of all end-of-life vehicles were scrapped, while 9.5 per cent were sold overseas and 2.2 per cent reported stolen.

Liczba wszystkich pojazdów wyrejestrowanych [szt.]

Number of all unregistered vehicles [units]



Źródło: CEPIK/*PZPM na podstawie CEPIK (bez zakończenia rejestracji czasowej)

Source: CEPIK/*PZPM data sourced from CEPIK (without temporary registrations)

złożonych wniosków o dofinansowanie, NFOŚiGW zawarł w 2016 roku 874 umowy (o 11 proc. więcej niż w 2015 roku) o udzielenie dopłaty do demontażu pojazdów. Łączna suma dofinansowania wyniosła w 2016 roku 187 mln zł i była o 25,9 proc. większa od wypłaconej rok wcześniej. W 2016 roku stacje demontażu przyjęły auta o łącznej masie 496,4 tys. ton, to jest o 7,6 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 2016 roku wynosił 7,1 proc., liczony według 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. 320 tys. m³ etanolu i ok. 700 tys. m³ estrów. Sprzedaż dotowanego B100 w 2016 roku szacowana jest na 730 tys. m³, o ponad dwa razy więcej niż rok wcześniej. Cała produkcja B100 trafia na eksport. W 2013 roku rząd zamroził wskaźnik NCW na poziomie 7,1 proc. do 2017 roku.

PZPM's analyses based on data from the Central Register of Vehicles and Drivers reveal that 90 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 2016 dismantlers submitted 982 reports on their activities, i.e. 8.3 per cent more than in 2015. On the basis of submitted applications for subsidies, the National Fund delivered 874 contracts to subsidise dismantling facilities in 2016 (11 per cent more than in 2015). Total subsidies in 2016 accounted for PLN 187 million and were higher by almost 25.9 per cent than the year before. Vehicles with total weight of 496,400 tons were handed over to dismantling facilities in 2016, what marks an increase by 7.6 per cent versus the previous year.

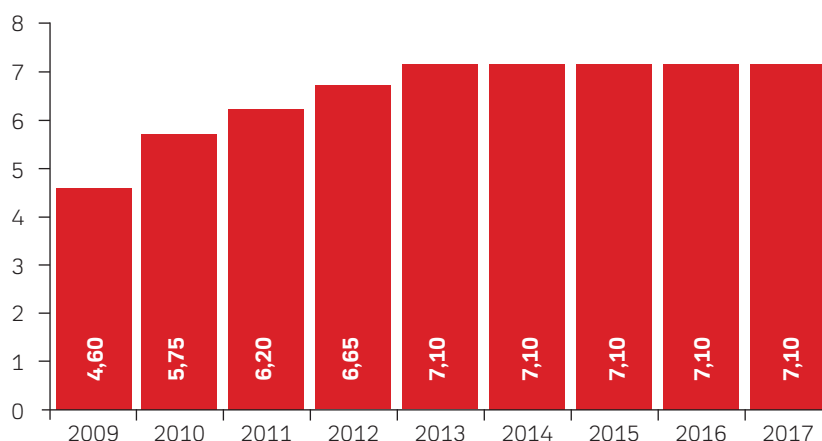
FUEL

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 percent in 2016. In order to meet NIT, petrol should contain 10.3 percent of ethanol and 7.16 percent of esters. Poland admits 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

Narodowy Cel Wskaźnikowy według wartości opałowej [%]

National Indicative Objective in fuels by calorific value



Źródło: POPIHN

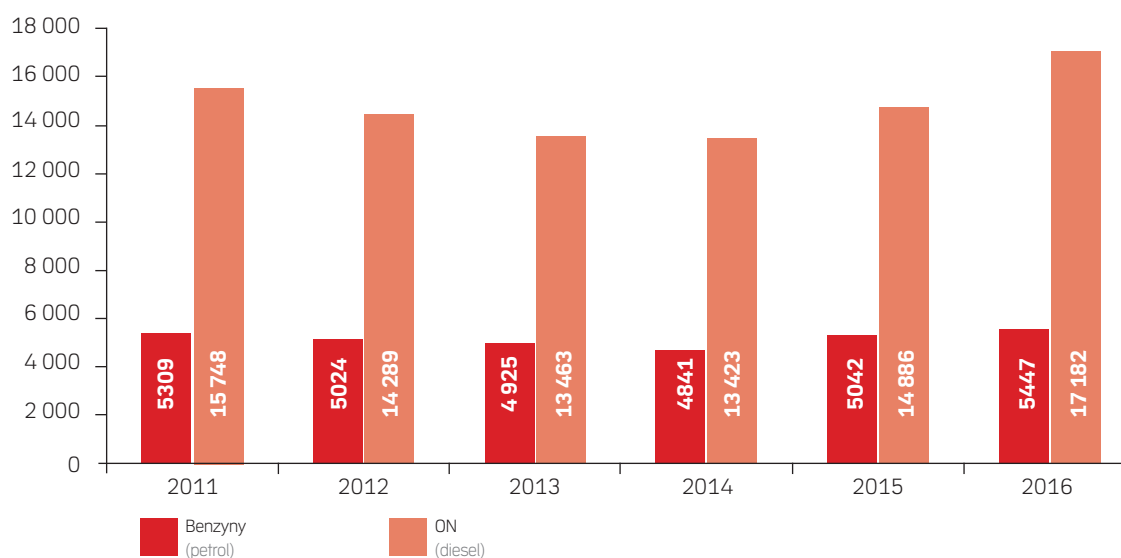
Source: The Polish Oil Trade and Industry Organisation

Sprzedż paliw

Ograniczenie szarej i czarnej strefy oraz rozwój gospodarczy przełożyły się na 13-procentowy wzrost konsumpcji paliw w 2016 roku. Zużycie ON powiększyło się o 15 proc. do 17,2 mld m³, drugi rok z rzędu, o 8 proc., wzrosła konsumpcja benzyn silnikowych do blisko 5,5 mld m³.

POPIHN wskazuje, że wprowadzenie w 2016 roku „pakietu paliwowego”, „pakietu energetycznego” oraz intensywne działania służb kontrolnych skutkowały znacznym wzrostem oficjalnego rynku paliw.

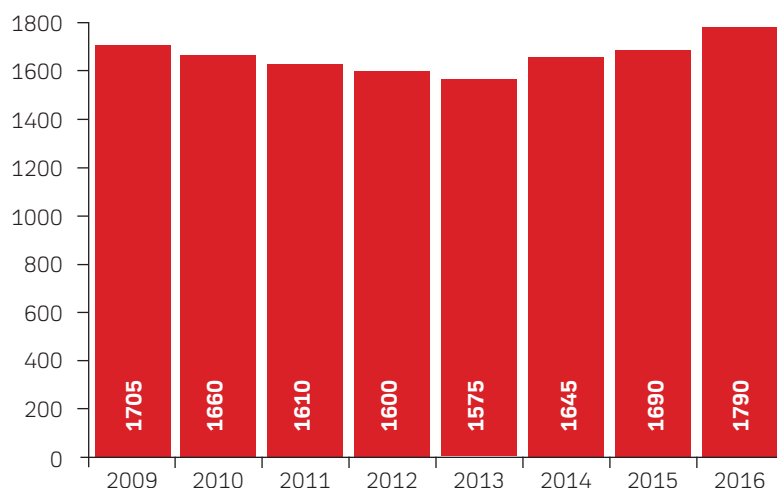
Indicative Targets, oil companies were forced to market pure esters, or B100 bio-fuel. According to data of the Polish Industry and Oil Trade Organisation, fuels were supplemented with approx. 320,000 cubic meters of ethanol and approx. 700,000 cubic meters of esters. 2016 sales of subsidised B100 have been estimated at 730,000 cubic meters, more than twice than the year before. The entire B100 production was exported. In 2013, the National Indicative Target was fixed by the government at 7.1 per cent until 2017.

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

Źródło: POPIHN

Source: The Polish Oil Trade and Industry Organisation

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



Źródło: POGP

Source: The Polish Liquid Gas Organisation

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1790 tys. ton, o 5 proc. więcej w stosunku do 2015 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2016 roku 9 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 2 punkty proc. mniej niż w 2015 roku). Dla ON ten odsetek wyniósł w 2016 roku 26 proc. i był o 10 punktów proc. większy niż rok wcześniej.

Odsetek importowanego LPG zmalał o 1 punkt proc. do 84 proc. konsumpcji.

W całym 2016 roku o 10,6 proc. wzrosła detaliczna sprzedaż benzyn typu premium, o ponad 3 punkty proc. więcej niż normalnych benzyn. W przypadku oleju napędowego sprzedaż detaliczna paliw premium wzrosła o 19,1 proc., gdy popyt na zwykły olej napędowy wzrósł o 4,1 proc.

Benzyny silnikowe premium osiągnęły 8-procentowy udział w rynku. W przypadku ON premium udział wyniósł ok. 8,5 proc. Popularność obu rodzajów jakościowych paliw rośnie od 2012 roku.

Według danych POPIHN w 2016 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 47 proc. sprzedaży, o punkt proc. mniej niż w 2015 roku). Koncentracja rynku w tych województwach zauważalna jest od kilku lat. Najniższą sprzedaż w 2016 roku POPIHN zanotował w woj. warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim

W całym 2016 roku o 10,6 proc. wzrosła detaliczna sprzedaż benzyn typu premium, o ponad 3 punkty proc. więcej niż normalnych benzyn. W przypadku oleju napędowego sprzedaż detaliczna paliw premium wzrosła o 19,1 proc., gdy popyt na zwykły olej napędowy wzrósł o 4,1 proc.

Fuel sales

Curbing of the shadow economy and the black market teamed up with economic upturn led to a 13-percent increase in fuel consumption in 2016. Demand for diesel oil soared by 15 per cent to 17.2 billion cubic meters, whereas for the second year running consumption of petrol fuel was up to fetch nearly 5.5 billion cubic meters.

POPIHN reveals that introduction of the “fuel package,” the “energy package” and intensified controls in 2016 triggered a visible upturn on the official fuel market.

The Polish Liquid Gas Organisation has estimated that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,790,000 tons, i.e. is up by 5 per cent compared to 2015.

Poland is a fuel importer and in

2016 nine per cent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries (2 percentage points less versus 2015). Imported diesel oil accounted for 26 per cent of total fuel in 2016, a figure higher by 10 percentage points than the year before. The share of imported LPG contracted by 1 percentage point to 84 per cent of total consumption.

Retail sales of premium petrol whose price exceeds that of standard gasoline by more than three percentage points, went up by 10.6 per cent in 2016. There was an upturn in consumption of premium diesel fuel by 19.1 per cent, but demand for standard diesel grew by only 4.1 per cent.

Premium petrol had 8 per cent of share in total market, while premium diesel oil secured approx. 8.5 per cent of share.

Ograniczenie szarej i czarnej strefy oraz rozwój gospodarczy przełożyły się na 13-procentowy wzrost konsumpcji paliw w 2016 roku.

Curbing of the shadow economy and the black market teamed up with economic upturn led to a 13-percent increase in fuel consumption in 2016.

skim, podlaskim i opolskim (łącznie 12 proc., tyle samo co w 2015 roku).

W 2016 roku średnie ceny detaliczne paliw spadły o 6 proc. w przypadku benzyn silnikowych 95 (do 4,34 zł/litr), natomiast ON stanął o 8 proc. (do 4,12 zł). LPG potaniał średnio o 8 proc. (do 1,80 zł). Relacja ceny autogazu do benzyny zwiększyła się do 41 proc. z 42 proc. rok wcześniej. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2016 roku 22 groszy na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 13 groszy.

W 2016 roku zmotoryzowani zużyli blisko 127,3 tys. ton olejów smarowych, o 3,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 57 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 4 punkty proc. więcej w stosunku do 2015 roku.

Popyt na oleje silnikowe sięgnął 104,7 tys. ton. W tej liczbie oleje silnikowe dla samochodów osobowych stanowiły 60 proc. sprzedaży, a do ciężarowych 34 proc. 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, blisko 60 proc. sprzedaży to syntetyki.

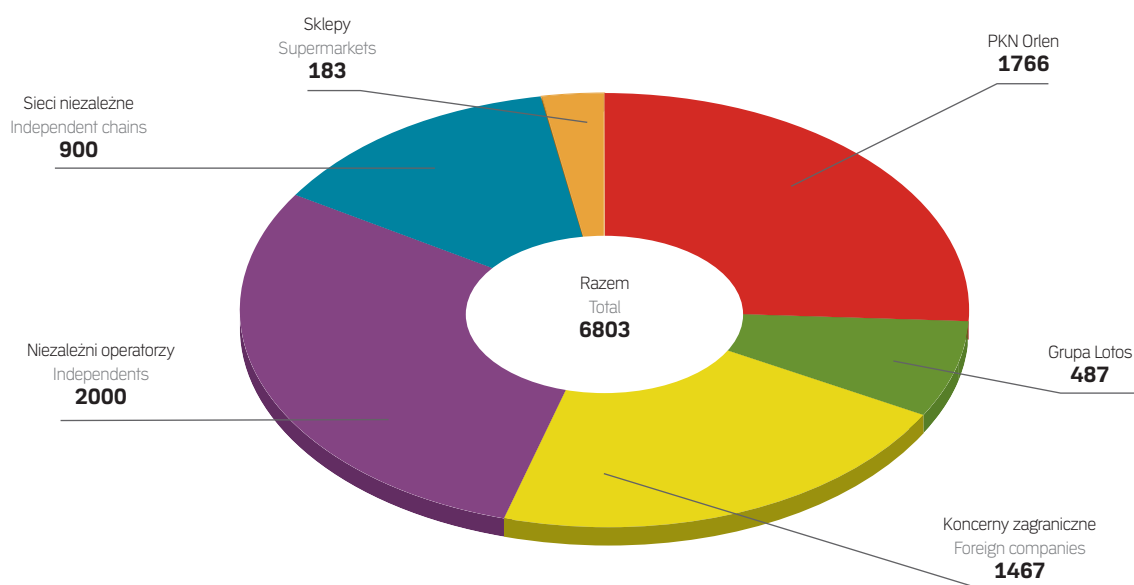
Koncerny budują stacje

W 2016 roku liczba działających w Polsce stacji paliw wzrosła o 200 obiektów, do 6,8 tys. Przyrost wynika z nowych inwestycji oraz identyfikacji przez POPIHN nowych obiektów, których istnienie do tej pory nie było potwierdzone.

Pomimo wzrostu struktura pozostała podobna, 33 proc. rynku mają koncerny krajowe, a operatorzy niezależni 43 proc. Na koncerny zagraniczne przypadło 22 proc. rynku. Na koniec roku ich stan posiadania wynosił 1467 stacji.

Liczba stacji paliw na koniec 2016

Number of petrol stations at the end of 2016



Źródło: POPIHN

Source: The Polish Oil Trade and Industry Organisation

The popularity of both premium fuels has been growing steadily since 2012.

The Organisation reports that the highest increase in fuel retail sales were seen in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (47 per cent of sales altogether, one percentage point less than in 2015). The market concentration in these provinces has been visible for several years. The lowest sales in 2016 were declared by the Organisation for Warmińsko-mazurskie, Świętokrzyskie, Podlaskie, and Opolskie provinces (12 per cent altogether, what corresponds to the figure for 2015).

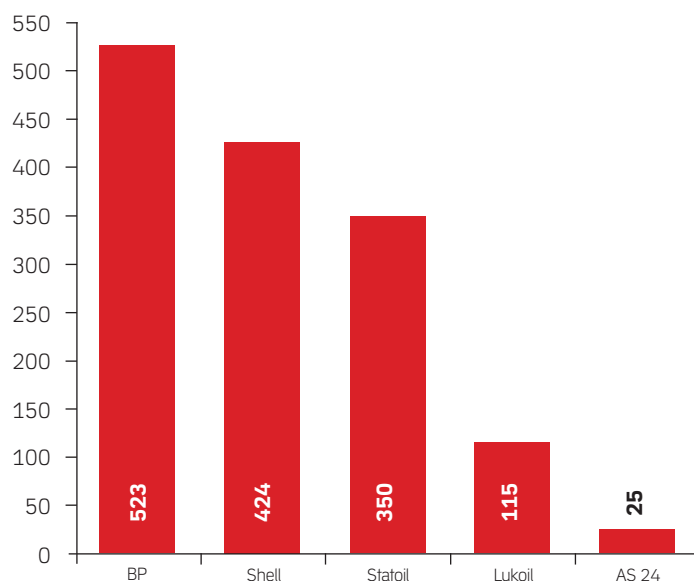
In 2016, average 95 petrol prices in retail went down by 6 per (to PLN 4.34 per litre), whereas the price of diesel oil was down by 8 per cent (to PLN 4.12/litre). The average price of LPG was down by 8 per cent (to PLN 1.80). Auto gas to petrol ratio was up from 42 per cent to 41 per cent versus the previous year. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.22 per litre in 2016 to the disadvantage of diesel oil, whereas the disparity accounted for PLN 0.13 a year before.

In 2016, motorists consumed nearly 127,300 tons of lubricants, i.e. more by 3.7 per cent than the year before. Motor oil accounted for 57 per cent of total lubricant sales in Poland, which was up by 4 percentage points than in 2015.

Demand for engine oil fetched 104.700 tons, of which engine oils for passenger cars accounted for approx. 60 per cent of sales. The figure for truck lubricants accounted for 34 per cent. POPIHN reports that the share of mineral oil is on the decline, while a bigger share is gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and truck segments. Synthetic blends account for nearly 60 per cent of sales in the passenger car segment.

Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2016 [liczba stacji]

The biggest chains of foreign petrol stations at the end of 2016 [number of petrol stations]



Źródło: POPIHN

Source: The Polish Oil Trade and Industry Organisation

Największą siecią dysponuje PKN Orlen, mający 1766 obiektów, o 17 obiektów netto więcej niż w 2015 roku. Płocki koncern zredukował o 51 obiektów sieć stacji Bliska do 108 punktów. Orlen ma 36 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

Sieć Lotosu liczyła na koniec roku 487 obiektów, powiększyła się netto o 11 stacji, w tym 205 należy do budżetowej marki Optima. Marka Lotos jest druga pod względem liczby stacji przyautostradowych, ma ich 20.

Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2016 roku miała 523 stacje, o 22 więcej niż rok wcześniej. Do supermarketów należy 2,7 proc. stacji, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczny udział w sprzedaży paliw. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: Anvim (marka Moya), Huzar, Slovnaft Partner i grupa Pieprzyk. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o ok. 80 obiektów.

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2016 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo 90 mld zł, o ok. 4 mld zł więcej niż rok wcześniej. W państwowej kasie pozostało 49 mld zł, co stanowi 25 proc. wpływów państwa.

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 35 proc., podatek VAT 19 proc., zaś opłata paliwowa 3 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,48 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 28 proc. i opłata paliwowa 7 proc. Łącznie dało to obciążenie litra po-

Oil companies are building petrol stations

In 2016, the number of gas stations operating in Poland was up by 200 to 6,800 facilities. This growth is mainly triggered by new investments and new facilities identified by POPIHN which were not registered with the Organisation until recently. Nevertheless, the market structure remained unchanged - 33 per cent of the market share is held by domestic oil companies, and 43 by independents, what leaves 22 per cent for foreign operators who had 1,467 gas stations at the end of the year.

With 1,766 facilities, or 17 stations net more than in 2015, PKN Orlen operated the largest nationwide network. The Płock-based company downsized its chain by 51 gas stations, while Bliska network contracted by 108 facilities. With 36 service stations, Orlen has the biggest number of gas stations in motorway service areas.

Lotos-operated chain featured 487 facilities at end-2015 and was expanded with 11 stations, including 205 operated by its low-cost Optima brand. With 20 facilities, the Lotos brand ranks second in terms of the number of motorway stations.

BP is the vice-champion in terms of the number of service stations. At end-2016 it had 523 facilities, or more by 22 than the year before. Supermarket chains have 2.7 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 Anvim (a Moya brand), Huzar, Slovnaft Partner and Pieprzyk Group. These players added approx. 80 facilities to their chains.

datkami w wysokości 2,23 zł. W przypadku autogazu udział VAT sięgał 19 proc., akcyzy 21 proc., zaś opłaty paliwowej 5 proc. – łącznie 81 groszy na litrze.

Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i 6,8 tys. stacji paliw. Cała branża paliwowa zatrudnia ok. 90 tys. osób. Stacje paliw są często rodzinnymi przedsiębiorstwami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

TRANSPORT DROGOWY

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2015 roku (najnowsze dane GUS jakimi dysponujemy) 87,2 mld zł przychodów, o 5 proc. więcej niż w 2014 roku. Przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wyniosły 6,1 mld zł i były o 1 proc. większe od notowanych rok wcześniej. Przychody branży TSL z całokształtu działalności sięgnęły 203,4 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 spedycjach, agencjach celnych i magazynach, na stacjach obsługi, w sieci wymiany opon oraz sprzedaży części zamiennych, transport zatrudnia ok. 1 mln osób. Ponieważ zatrudnienie w Polsce ogółem wyniosło w 2015 roku 16,3 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie 6,1 proc. zatrudnionych.

Motorists support the state budget

In 2016, motorists bought fuel worth around PLN 90 billion, or approx. PLN 4 billion less on a year earlier, of which PLN 49 billion was retained by the state budget, what accounts for 25 per cent of the state revenue.

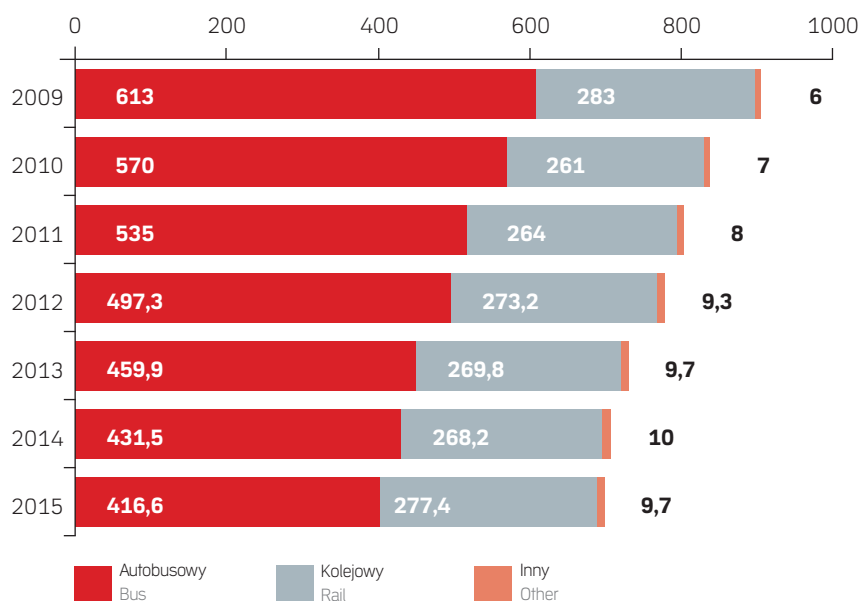
35 percent of EU95 retail price accounted for the excise duty, 19 per cent for value-added tax and 3 percent for fuel surcharge. On the average, taxes accounted for PLN 2.48 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty accounted for 28 percent and fuel surcharge for 7 percent, what added additional PLN 2.23 to the price of a litre of fuel. In case of LPG, the share of value-added tax stood at 19 per cent, excise duty corresponded to 21 per cent of the price, while fuel surcharge totalled 5 per - 81 Groszys per litre altogether. Two major oil refining plants and more than 6,800 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry employs approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses and this type of business activity provides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.

ROAD TRANSPORT

Road transport generated PLN 87.2 billion worth of revenue in 2015 (the latest CSO records available), more by 5 per cent than in 2014. The revenue on passenger transport exceeded PLN 6.1 billion and was higher by 1 per cent compared to the previous year. Revenue of the TSL sector generated on its overall activities fetched PLN 203.4 billion.

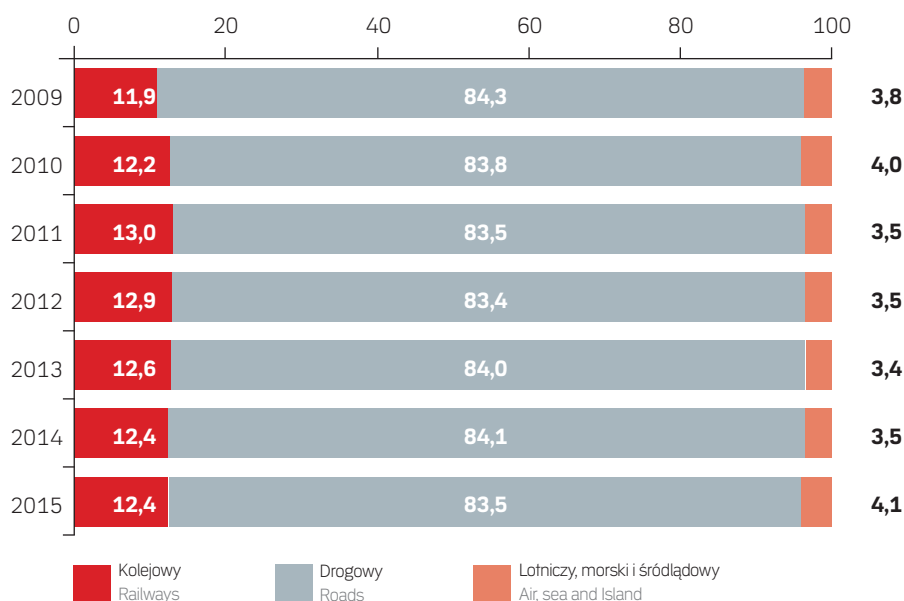
Przewozy pasażerów komunikacją publiczną w Polsce, bez komunikacji miejskiej [mln osób]

Passenger traffic with public carriers, without urban transport [million persons]



Źródło: GUS
Source: CSO

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



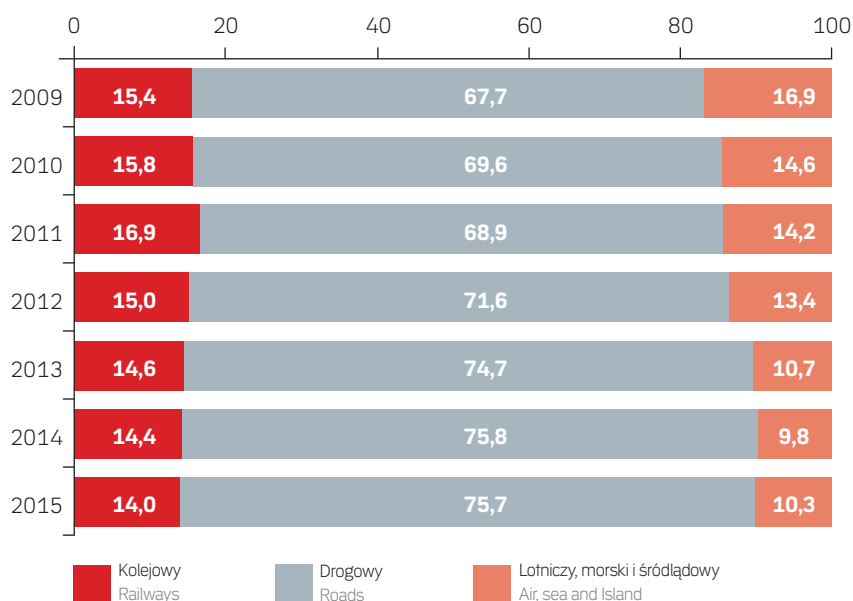
Źródło: GUS
 Source: CSO

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.

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

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



Źródło: GUS
 Source: CSO

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 przewożoną 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 przypadło 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).

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, wynika z danych GUS. 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 tys. wypisów, co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów, o 1,5 tys. mniej niż w 2014 roku.

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 percent 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 1,505,700 tons. Specialisation is becoming apparent, it is reflected by higher growth dynamics of contract hauliers compared to companies performing carriages for 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 picked up 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).

Passenger transport

Data of the Central Statistical Office of Poland reveal that 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.

Liczba zarejestrowanych w Polsce firm i samochodów wykonujących publiczny transport krajowy, stan na koniec roku [000] Number of registered Polish common carriers and vehicles in domestic road transport, at the end of the year [000]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Liczba firm przewożących ładunki Number of for hire goods companies	61,2	64,4	63,0	60,0	60,4	61,9
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	181,2	196,1	195,4	197,7	205	214,2
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	9,1	9,3	9,0	8,5	8,0	8,0
Liczba autobusów Number of buses	66,0	67,5	66,0	62,0	62,2	62,8

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

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).

Podróżujemy samochodami

Jak wynika z danych GUS, zarobkowa komunikacja autobusowa przewiozła w 2015 roku 416,8 mln pasażerów, o 3,4 proc. mniej niż rok wcześniej. Jednocześnie liczba pasażerokilometrów wzrosła o 0,6 proc. do 21,6 mld.

W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 3,9 mln (wzrost o 19,8 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów wyniosła 6 mld pasażerokilometrów (wzrost o 32,1 proc.), średni dystans przekroczył 1,5 tys. km. Zmieniające się przewozy zmusiły operatorów autobusowych do dostosowania oferty – w 2015 roku liczba linii krajowych zmniejszyła się o ponad 5,7 proc. do 14 608. W 2014 roku liczba linii zmalała o 1,5 proc. Ich długość wynosiła na koniec 2015 roku 754 tys. km, to jest o 4,4 proc. mniej niż rok wcześniej. W 2014 roku ogólna długość linii została skrócona o 6 proc.

Z kolei w komunikacji międzynarodowej długość linii autobusowych wzrosła o 11 proc. do 100 i zaś ich długość wzrosła o 5,9 proc. do 119 tys. km.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Autobusy wykonały w 2015 roku 681,5 mln wozokilometrów, niecałe 4 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały 11,8 tys. autobusów o łącznej liczbie 1,3

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 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).

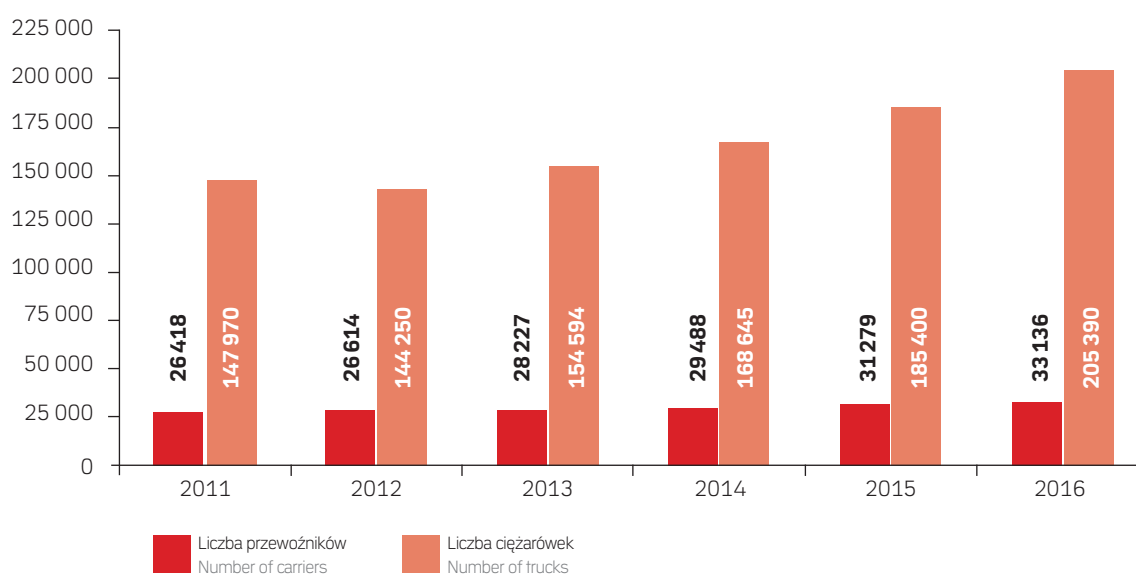
Cars reign supreme

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that buses carried 416.8 million passengers in 2015, i.e. less by 3.4 per cent than the year before. Meanwhile, the number of passenger kilometres was up by 0.6 per cent to 21.6 billion.

The number of passengers in international bus transport stood at 3.9 million (up by 19.8 per cent), while the number of passenger kilometres fetched 6 billion (up by 32.1 per cent) with the average distance pegged at 1,500 km. Fluctuating carriage performance forced bus operators to downsize the range of their services – the number of regular domestic connections in 2015 shrunk by over 5.7 per cent to 14,608. The number of lines in 2014 contracted by 1.5 per cent, whereas their length stood at 754,00 km

Przewoźnicy międzynarodowi ładunków oraz liczba ciężarówek, stan na koniec roku

International cargo transport companies and truck fleet at the end of the year



Źródło: BOTM

Source: International Transport Office

mln miejsc (tramwaje miały 0,5 mln miejsc). Komunikacja miejska dysponowała w 2015 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 54 tys. km, dłuższymi o 3,3 proc. w stosunku do 2014 roku.

Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Pod względem wielkości drogowych przewozów towarowych (w tonokilometrach) według danych Eurostat, w 2015 roku (najnowsze opublikowane), polscy przewoźnicy wykonali pracę przewozową 260,7 mld tkm, o 3,7 proc. większą niż rok wcześniej. Zdobyli 14,7 proc. całego unijnego rynku (o 0,2 punktu proc. więcej niż we wcześniejszym roku) i znaleźli się na drugim miejscu za niemieckimi, których praca przewozowa wyniosła 314,7 mld tkm, ale przed Hiszpanią, z pracą przewozową 209,4 mld tkm.

Drugie miejsce w przewozach ogółem polscy przewoźnicy zapewnili sobie dzięki rekordowym przewozom międzynarodowym, które w 2015 roku wyniosły 156 mld tkm. Praca przewozowa w transporcie międzynarodowym liczona jest z kabotażem oraz przewozami między krajami trzecimi i wzrosła w stosunku do 2014 roku tylko o 1,1 proc., a więc w tempie ponad 4-krotnie mniejszym niż rok wcześniej.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2012 roku (najnowsze dane GUS) ob-

at end-2015, that is, 4.4 percent less than the year before. The overall length of routes dwindled by 6 per cent in 2014. The length of bus connections in international passenger transport was up by 11 per cent to 100,000 km, while their length picked up by 5.9 per cent to 119,000 km.

Motor vehicles are the backbone of municipal transport. In 2015, buses performed 681.5 million vehicle-km, that is nearly four times more than trams. Municipal transport companies had a fleet of 11,800 buses offering 1.3 million seats (tramways had 0.5 million seats altogether). In 2015, city transport operated buses on routes with the combined length of 54,00 km, i.e. 3.3 per cent more than in 2014.

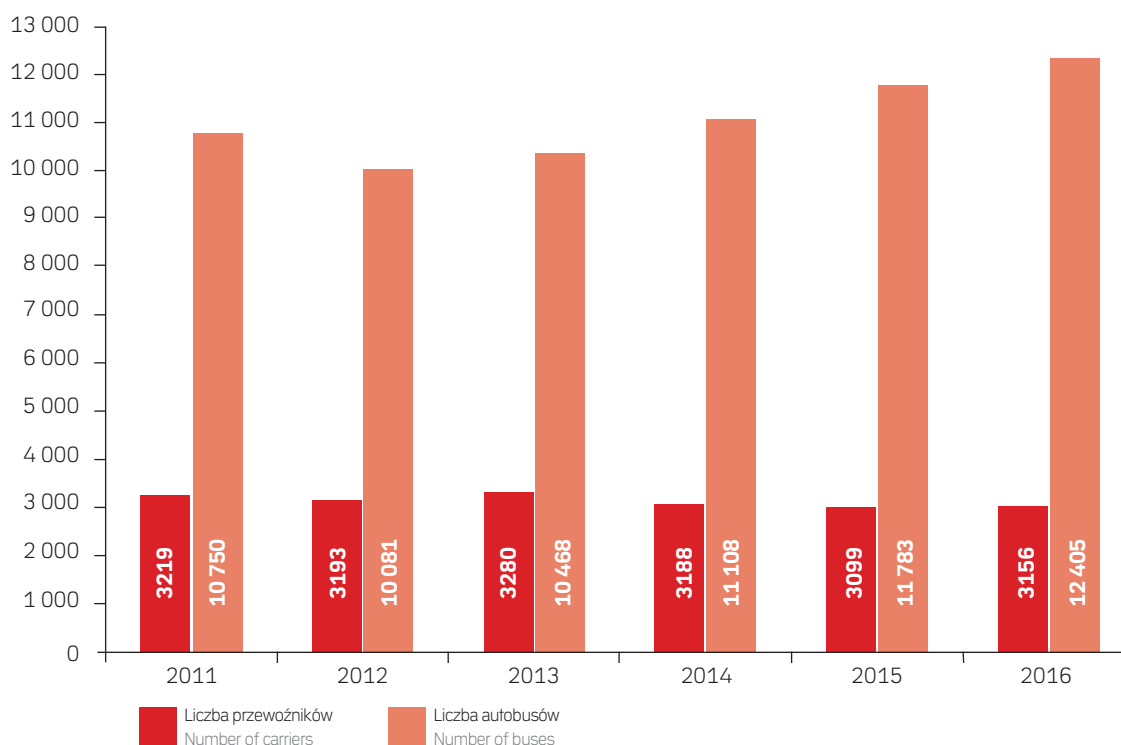
Poland tops the chart of international carriages

Eurostat data for 2015 (the latest data published) indicate that in terms of the volume of road cargo (in tonnes per kilometres), Polish hauliers performed transport operations totalling 260.7 billion tkm, more by 3.7 per cent than the year before, what gave them 14.7 per cent of share in the total EU market (up by 0.2 percentage points versus the previous year) and secured the second position behind Germany whose transport performance stood at 314.7 billion tkm, but ahead of Spain with transport output of 209.4 billion tkm.

Polish hauliers secured the second position in total carriages mainly as a result of their record-breaking performance in international transport which totalled 156 tkm in 2015.

Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku

International passenger carriers



Źródło: BTM

Source: International Transport Office

roty polskich drogowych przewoźników ładunków wyniosły 23,5 mld euro, gdy niemieckich 65,1 mld, hiszpańskich 40,7 mld, zaś francuskich 61,5 mld.

Polskie firmy transportowe wykonały w 2014 roku w unijnych przewozach międzynarodowych 25,2 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 2016 roku liczba przedsiębiorców wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła o 5,9 proc. do 33,1 tys., natomiast samochodów ciężarowych o 10,8 proc. do 205,4 tys. W 2016 roku przeciętna flota liczyła 6,1 samochodu ciężarowego, natomiast rok wcześniej wskaźnik był nieco niższy i dochodził do 5,9.

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 44,5 tys. pojazdów, co stanowiło 21,7 proc. całości parku przewoźników międzynarodowych, o 0,7 punktu proc. mniej niż w 2015 roku. Tylko 122

podmioty dysponowały flotami liczącymi ponad 100 samochodów i razem było to 21,7 tys. aut, czyli 10,6 proc. parku, o 0,5 punktu proc. więcej niż rok wcześniej.

Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły niecałe 25 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 14,4 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał do niecałych 16 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI sięgał na koniec 2016 roku 10,4 proc., o 5,6 punktów proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo z 31,6-procentowym udziałem grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział zmalał o 0,4 punkt proc.

International transport operations, including cabotage and transport between third countries, were up by merely 1.1 percent versus 2014, what means that their growth pace corresponds to one-fourth of the figure for the previous year. On the other hand, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2012, (the latest CSO and Eurostat data available), the turnover of Polish hauliers fetched EUR 23.5 billion versus 65.1 billion for their German, EUR 40.7 billion for Spanish and EUR 61,5 billion for French counterparts.

Polish freight companies performed over 25.2 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 International Transport Office indicate that the number of international carriers in 2016 was up by 5.9 per cent to 33,100 operators, whereas the HCV fleet grew by 10.8 per cent to 205,400 vehicles. In 2016, the average fleet accounted for 6.1 HCVs versus a slightly lower figure for the previous year that came close to 5.9.

More detailed analyses of the International Transport Office 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 44,500 heavy duty vehicles, what corresponded to 21.7 per cent of total international haulage fleet, less by 0.7 per cent than in 2015. Only 122 operators had a fleet of over 100 vehicles, but their combined fleet featured 21,700 vehicles or 10.6 per cent of total fleet, more by 0.5 percent than the year before.

Carriers are renewing their fleets The newest HCVs fitted with Euro 6 compliant power units accounted for less than 25 per cent of the fleet, despite the fact that their share stood at 14.4 per cent a year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 3 engines dwindled to less than 16 per cent.

Much older are buses whose fleet included 10.4 per cent of the youngest Euro 6-compliant versions at end-2016, that is nearly 5 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 31.6 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share was down by 0.4 percentage points.

Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły niecałe 25 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 14,4 proc.

Carriers are renewing their fleets The newest HCVs fitted with Euro 6 compliant power units accounted for less than 25 per cent of the fleet, despite the fact that their share stood at 14.4 per cent a year before.

DEALERZY DEALERS

W ROKU 2016 SIECI DEALERSKIE W POLSCE ODNOTOWAŁY KOLEJNY DOBRY ROK W SPRZEDAŻY

Sprzedaż samochodów osobowych i dostawczych przewyższyła rekordowy wynik z 2015 roku – 408 260 sztuk o ponad 67 tys., osiągając wynik 475 935 pojazdów, co przełożyło się na 16% wzrost w porównaniu do roku poprzedniego.

Prognozy¹ dla rynku polskiego wskazują, że w najbliższych latach rynek będzie rósł dalej, choć wzrosty nie będą już tak dynamiczne. Wolumen rynku w 2020 roku może sięgnąć 510 tysięcy sprzedanych sztuk samochodów osobowych (+23% w stosunku do 2016).

Podsumowanie wyników rynku dealerskiego za rok 2016 wskazuje na dalej postępującą konsolidację² branży. Według

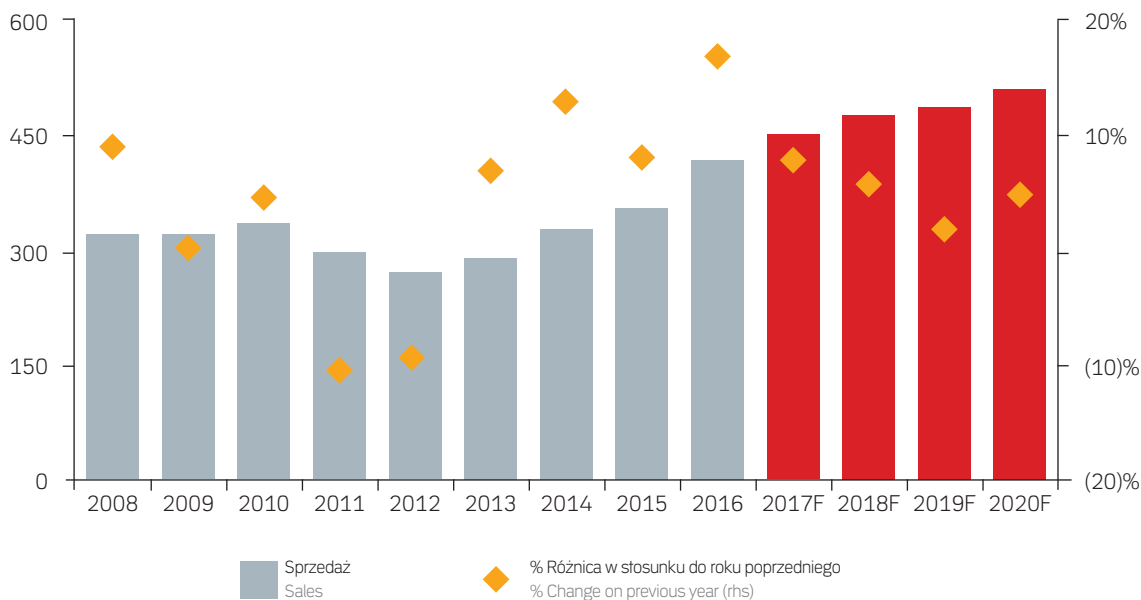
IN 2016, DEALERSHIP NETWORKS IN POLAND RECORDED ANOTHER GOOD YEAR IN TERMS OF SALES

Sales of passenger cars and light commercial vehicles exceeded the record-breaking 2015 figures – 408,260 units – by over 67 thousand, reaching 475,935 units, which translated into a 16% increase vs. the previous year. The forecasts¹ for the Polish market show that in the coming years the market will continue to grow, although the growth will not be so dynamic. In 2020, the market volume may reach 510 thousand passenger cars sold (+23% vs. 2016).

Summary of the dealership market performance for the year 2016 indicates continued consolidation² of the sec-

Polska: Prognoza sprzedaży samochodów osobowych 2009–2020F (w tysiącach)

Poland: Car Sales Forecast 2009–2020F (thousands)



Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

¹ PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

² Wskaźnik konsolidacji, obliczany corocznie na wszystkich rozwiniętych rynkach dealerskich świata pokazuje udział sprzedaży firm z listy TOP50 w całości rynku.

¹ PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

² The consolidation ratio, calculated annually in all developed dealership markets in the world, shows the share of sales of TOP50 companies in the total market.

zestawienia TOP50 – Lista największych firm dealerskich w Polsce 2016³: 50 największych sieci dealerskich odpowiada już za prawie 49% sprzedaży rynku (wzrost o 1,6 p.p. w stosunku do 2015 roku).

tor. According to the TOP50 list – the list of major dealership companies in Poland in 2016³: 50 major dealership networks account for nearly 49% of market sales (an increase of 1.6 pp vs. 2015).

Udział % 50 największych dealerów w całym rynku % contribution in market of Top 50 dealers

2016		2015		2014		2013
%	Zmiana r/r Change y/y	%	Zmiana r/r Change y/y	%	Zmiana r/r Change y/y	%
48,54%	1,59 p.p.	46,95%	1,67 p.p.	45,28%	3,75 p.p.	41,53%

Źródło: Na bazie zestawienia TOP50 – Lista największych firm dealerskich w Polsce 2016
Source: Based on the TOP50 list – the list of major dealership companies in Poland in 2016

Polski rynek wyróżnia się na tle Europy tempem konsolidacji, wzrostem sprzedaży pojazdów oraz względną stabilnością. W zestawieniu TOP50 za 2016 rok nie było dużych zmian. Pojawił się zaledwie jeden debiutant – dealer marki Opel, do rankingu powróciło także, po nieobecności w poprzedniej edycji, 5 dealerów. 35 na 50 największych firm rośnie szybciej niż rynek, odnotowując ponad 16% wzrost sprzedaży, a aż 17 dealerów przekroczyło 30% wzrost sprzedaży. Najwyższy awans w zestawieniu odnotował dealer marki Toyota, o 11 pozycji, osiągając 43% wzrost.

Najlepsza dziesiątka sieci dealerskich w Polsce pozostała praktycznie niezmienna w stosunku do roku poprzedniego i posiada 20% udziału w sprzedaży samochodów na rynku. Do dziesiątki awansowała jedna firma – Plichta Dealer Park, awansując o 7 pozycji, z prawie 50% wzrostem

sprzedaży. W ścisłej czółówce bez zmian. Pierwszą pozycję, tak jak i w 2015 roku, zajęła Grupa Krotoski-Cichy, która przekroczyła, po raz pierwszy w historii, barierę 20 tysięcy sprzedanych samochodów w ciągu roku, osiągając ponad 28% wzrost. Na drugim miejscu uplasowała się Grupa PGD-IP, osiągając ponad 10% wzrost, a na pozycji trzeciej Grupa Bemo osiągając prawie 20% wzrost.

Rok 2017 rozpoczął się również obiecująco. W pierwszym kwartale liczba rejestracji nowych samochodów osobowych i dostawczych wzrosła o 18,5% w stosunku do pierwszego kwartału roku 2016 (wtedy wzrost wyniósł 14,6%).

The Polish market stands out from Europe in terms of the pace of consolidation, growth in vehicle sales and relative stability. There was no big change in the TOP50 list in 2016. There was only one newcomer – the Opel dealer, and 5 dealers returned to the ranking after the absence in the previous edition. 35 out of the 50 largest companies grew faster than the market, recording a more than 16% increase in sales, and as many as 17 dealers exceeded a 30% increase in sales. The Toyota dealer saw the biggest rise in the ranking, 11 positions up, and recorded a 43% increase.

The top ten dealerships in Poland remained basically unchanged from the previous year and hold a 20% share in the car sales market. One company was promoted to the top ten – Plichta Dealer Park, 7 positions up, with a nearly 50% increase in sales. There was no change in the group of leaders. The first position, as in 2015, was taken by the Krotoski-Cichy Group, which exceeded for the first time ever the barrier of 20 thousand cars sold during the year, recording a more than 28% increase. The second position was taken by the PGD-IP Group, recording a more than 10% increase, and the third position by the Bemo Group, recording a nearly 20% increase.

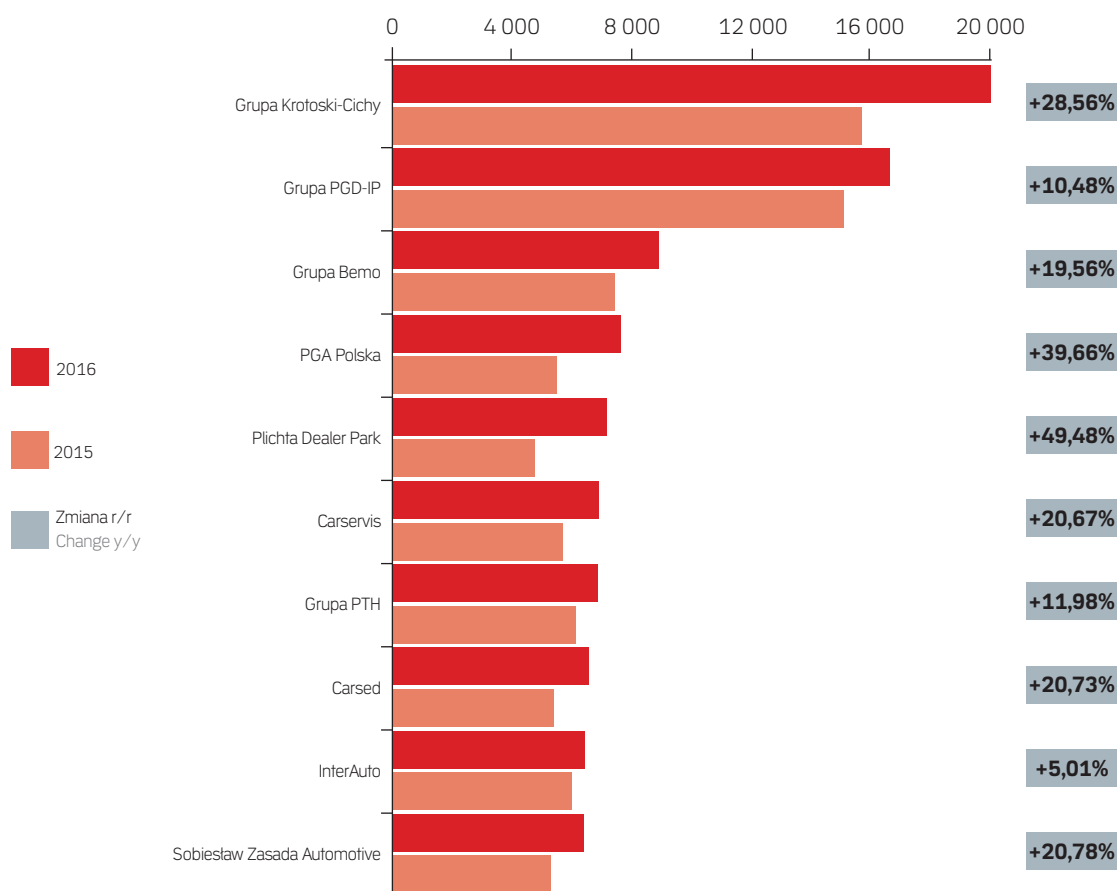
The beginning of the year 2017 was also promising. In the first quarter the number of registrations of new passenger cars and vans increased by 18.5% vs. the first quarter of 2016 (14.6%).

Wyniki za rok 2016 wskazują na dalej postępującą konsolidację rynku dealerskiego w Polsce. 50 największych sieci dealerskich odpowiada już za prawie 49% sprzedaży.

Summary of the dealership market performance for the year 2016 indicates continued consolidation of the sector. 50 major dealers account for nearly 49% of market sales.

³ Zestawienie firmy DCG Dealer Consulting oraz Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar.

³ The list by DCG Dealer Consulting and Samar Automotive Market Research Institute.

Top 10 sieci dealerskich w Polsce w 2016 roku**Liczba sprzedanych samochodów (% zmiana sprzedaży w stosunku do roku ubiegłego)****Top 10 dealers in Poland in 2016****Number of cars sold (% change on previous year)**

Źródło: Na bazie zestawienia TOP50 – Lista największych firm dealerskich w Polsce 2016

Source: Based on the TOP50 list – the list of major dealership companies in Poland in 2016

WYZWANIA PRODUCENTÓW SAMOCHODÓW I SIECI DEALERSKICH

Rynek i klienci

Według naszych analiz⁴ w najbliższych latach jednym z kluczowych wyzwań branży motoryzacyjnej będzie poszukiwanie marży. Producenci pojazdów obecnie poświęcają wysokie nakłady kapitału na wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych. Trwa pościg kto pierwszy rozwinie w pełni autonomiczne auto, każdy z producentów rozwija swoje portfolio o samochody napędzane alternatywnymi źródłami energii, czy technologie wspomagające mobilność. Konkurencja na rynku jest zacięta, producenci ponoszą bardzo wysokie koszty, na zwrot z poniesionych inwestycji trzeba będzie jednak poczekać. Równocześnie na rynek wchodzi nowe pokolenie klientów, którego mottem jest „być, a nie

⁴ Raport PwC Strategy&: “2017 Automotive Industry Trends. The future depends on improving returns on capital.”

CHALLENGES FOR CAR MANUFACTURERS AND DEALERS

The market and customers

According to our analyses⁴, one of the key challenges for the automotive industry in the coming years will be the search for margin. Vehicle manufacturers make substantial capital expenditures to implement new technological solutions. They participate in the run who will be the first to develop a fully autonomous car, add to its portfolio cars powered by alternative sources of propulsion, or technologies supporting mobility. The market competition is fierce, the manufacturers incur very high costs, but they will have to wait for the return on investment. At the same time, there is a new generation of customers in the market whose motto is “to be rather than to have”

⁴ Report PwC Strategy&: “2017 Automotive Industry Trends. The future depends on improving returns on capital.”

mieć” – co w przełożeniu na dobra konsumenckie oznacza współdzielić, a nie posiadać. Biorąc pod uwagę powyższe producenci będą zmuszeni szukać oszczędności w innych częściach biznesu np. w dystrybucji, która pochłania obecnie ok. 15% kosztu samochodu. Producenci aut będą zapewne dążyli do optymalizacji tych kosztów, poszukując bardziej innowacyjnego podejścia do sprzedaży. Zmieniły się zwyczaje zakupowe. Konsumenci wchodzą w interakcje z markami przy użyciu wielu kanałów – stron internetowych, interaktywnych terminali, mediów społecznościowych. Kupujący z łatwością poszukują informacji w Internecie, gdzie mają możliwość złożenia zapytań do wielu, nawet bardzo odległych geograficznie punktów dealerskich i przejrzenia ich oferty bez wychodzenia z domu. Klienci odwiedzający salon często mają już na myśli konkretną ofertę, którą konfrontują u jednego lub dwóch dealerów, podczas, gdy wcześniej odwiedzali od 4–5 punktów. Nowoczesny klient wie czego oczekuje podczas zakupów – atrakcyjna cena, wygoda, nienaganna obsługa klienta, satysfakcja. Już nie musi tracić czasu na podróże między salonami – wybiera ten, który zapewni najlepsze doświadczenia podczas „zakupów online”. Dealerzy samochodów muszą obecnie nie tylko reagować na sytuację na rynku, ale także przewidywać potrzeby potencjalnych klientów i odpowiadać na nie spersonalizowaną ofertą. Poprawę wyników może przynieść wykorzystanie analityki danych – demograficznych oraz geolokalizacyjnych trendów, a także analizy zachowań klientów w trakcie zakupów. Pozwalają one na lepszy wybór lokalizacji nowego salonu, dobór jego formatu i optymalizację ekspozycji oraz segmentację klientów, która umożliwi oferowanie bardziej precyzyjnych pakietów (dodatkowego wyposażenia, akcesoriów czy propozycji finansowania), jak również zapewnienie najwyższej jakości obsługi. Co więcej połączenie tych danych z aplikacjami mobilnymi daje kolejne możliwości. Takie aplikacje pozwalają na prowadzenie spersonalizowanych działań marketingowych, spełniając oczekiwania klientów do przekazywania pełnej, ale zindywidualizowanej informacji o ofercie. Co ciekawe, jak wynika z naszych badań⁵, większość użytkowników aplikacji mobilnych byłaby skłonna udostępnić swoje dane i preferencje, aby w pełni skorzystać z możliwości tych platform oraz uzyskać bardziej dopasowaną do ich potrzeb ofertę, pod warunkiem zapewnienia bezpieczeństwa ich danych.

Regulacje

Wspomniane dane, udostępniane przez klientów stanowią siłę, którą można przekuć na wyniki, ale też i ogromne wyzwanie wobec nowych regulacji, które weszły w życie 24 maja 2016 roku, w szczególności w relacji importer – dealer – klienci. **Ogólne rozporządzenie o ochronie danych oso-**

⁵ Raport PwC: Connected living. Dlaczego ludzie są bardziej digital niż firmy?

– which in terms of consumer goods means sharing rather than having. Taking into account the above, the manufacturers will be forced to look for savings in other areas of the business, e.g. in distribution, which currently accounts for approx. 15% of the cost of cars. Car manufacturers will probably seek to renegotiate the terms of contracts and optimize costs by seeking more innovative approach to sales. Shopping habits have changed. Consumers interact with product brands using multiple channels – websites, interactive terminals or social media. Buyers can easily search for information on the Internet, where they can send inquiries to multiple, even geographically distant, dealers and review their offers without leaving home. Customers visiting the dealership often have a specific idea in mind that they confront at one or two dealerships, while they have previously visited 4-5 dealers. A modern customer knows what he expects when shopping – attractive price, convenience, impeccable customer service, fast satisfaction. He or she no longer has to spend time travelling between dealerships – and chooses the one that will provide the best experience during “online shopping”. Car dealers must now not only respond to the market situation but also anticipate the needs of potential customers and respond to them with a customised offer. Improvements in performance can be achieved through the use of data analytics – demographics and geolocation trends, and the analysis of customer behaviour during shopping. They allow for better selection of the new location, format and exposure optimisation as well as customer segmentation, which will make it possible to offer more precise packages (additional equipment, accessories or financing proposals) and top quality services. Furthermore, the combination of data with mobile applications offers even more options. Such applications allow personalised marketing activities to meet the expectations of customers, providing them with full but customised information about the offer. Interestingly, according to our research⁵, most mobile application users would be willing to share their data and preferences in order to take full advantage of the capabilities of these platforms and receive an offer that is more tailored to their needs, provided that their data is secure.

Regulations

The data provided by customers represent a force that may be turned into results but also a huge challenge in view of the new regulations that came into force on May 24 2016, in particular in the importer – dealer – customer relationship. **The General Data Protection Regulation**

⁵ Report PwC: Connected living. Dlaczego ludzie są bardziej digital niż firmy?

bowych (tzw. RODO) harmonizuje ochronę danych osobowych na terenie Unii Europejskiej. Rozporządzenie wpłynie na wszystkie obszary działalności firmy, w których dochodzi do przetwarzania danych, a jego wymogi będą musiały zostać uwzględnione m.in. w:

- obszarze sprzedaży – podczas pozyskiwania danych klientów i zgody na wykorzystanie danych i wykorzystania wielokanałowości sprzedaży (omnichannel) do relacji z klientem (profilowanie klienta),
- obszarze obsługi posprzedażowej – w przepływach danych klientów wewnątrz organizacji do bieżącej obsługi kontraktu, reklamacji, windykacji, fakturowania, rozliczenia oraz przepływach danych do partnerów zewnętrznych (outsourcing usług, wymogi prawne np. BIK, UFG),
- obszarze wsparcia – w trakcie przetwarzania danych w systemach IT, analizy danych klientów do oceny ryzyka, tworzenia nowych produktów (Big Data), profilowania klienta, przygotowania dedykowanych akcji marketingowych (Marketing) czy pozyskania nowych partnerów/dostawców w procesie zakupowym,
- backoffice – podczas oceny ryzyka operacyjnego (Ryzyko), zapewnienia zgodności działania organizacji z RODO (Compliance), audytu wewnętrznych procesów, mitygacji ryzyka wycieku danych z systemów (Bezpieczeństwo systemów), detekcji wycieku danych (HR i Bezpieczeństwo), bezpieczeństwa danych HR własnych pracowników i współpracowników.

Na firmy przetwarzające dane nałożonych zostało szereg nowych obowiązków przede wszystkim zwiększone obowiązki informacyjne. Informacje o tym, jakie dane i w jakim celu są zbierane, kto jest ich administratorem, jakim podmiotom mogą zostać udostępnione oraz o prawach przysługujących osobom, których dane dotyczą, powinny być przekazywane w zwartej, przejrzystej i łatwo dostępnej formie z użyciem prostego i zrozumiałego języka. I w związku z tym niezmiernie istotnym jest uwzględnienie ochrony danych osobowych już w fazie projektowania rozwiązań, w tym rozwiązań informatycznych.

Firmy mają czas na wdrożenie wymagań RODO: do 25 maja 2018 r. Dostosowanie procedur do rozporządzenia w wyznaczonym terminie jest niezmiernie istotne, gdyż naruszenie przepisów może wiązać się z nałożeniem kary finansowej do 20.000.000 euro lub 4% wartości rocznego światowego obrotu przedsiębiorstwa.

Drugą regulacją, która może wpłynąć na rynek motoryzacyjny jest **MSSF16**, który ma wejść w życie z dniem 1 stycznia 2019 r., zmieniając zasady ujmowania leasingu w księgach. Nowy standard wymaga, aby leasingobiorca wykazywał praktycznie wszystkie umowy leasingu w bilansie. W przypadku leasingobiorców, którzy zawierają umowy klasyfikowane, jako leasing operacyjny, może to mieć ogromny wpływ na sprawozdanie finansowe. Co to oznacza w praktyce? Wzrośnie suma bilansowa, wskaźnik dźwigni

(“GDPR”) harmonises the protection of personal data in the territory of the European Union. The regulation will affect all areas of the company’s business where data are processed, and its requirements will have to be taken into account, among other things, in:

- the sales area – while acquiring the customer data and consent to use data and using multichannel sales (omni-channel) to maintain the customer relationship (customer profiling),
- the after-sales service – in customer data flows inside the organisation for day-to-day handling of the contract, claims, debt collection, invoicing, settlement and data flows to external partners (outsourcing of services, regulatory requirements, e.g. BIK, UFG),
- the support area – during data processing in IT systems, analysing customer data for risk assessment, developing new products (Big Data), customer profiling, the preparation of dedicated marketing campaigns (Marketing) or acquisition of new partners/suppliers in the purchasing process,
- the back office – during the assessment of operational risk (Risk), ensuring the operation of the organisation in compliance with the GDPR (Compliance), audit of internal processes, mitigation of the risk of data leakage from the systems (Systems security), detection of data leakage (HR and Security), security of HR data of own employees and associates.

A number of new obligations has been imposed on data processing companies, primarily the increased information obligations. Information about what data and for what purpose are collected, who is the data controller, what entities can receive the data and the rights of the data subjects should be provided in a concise, clear and easily accessible form, using a simple and understandable language. It is therefore extremely important to consider personal data protection as early as in the solution design phase, including IT solutions.

Companies have to implement the GDPR requirements until 25 May 2018. Alignment of procedures to the regulation within the deadline is extremely important as the violation may involve a fine of up to 20,000,000 EUR or 4% of the annual turnover of the company.

Another regulation which may affect the automotive market is **IFRS16** to enter into effect as of 1 January 2019, changing the rules of recognition of lease transactions in the books of account. The new standard requires that the lessee show all lease agreements in the balance sheet. In the case of lessees who enter into classified agreements, such as operating lease, this may have a huge impact on the financial statements. So what does this mean in practice? The balance-sheet total will increase, the leverage ratio will deteriorate, and the performance ratios will decrease. Both the nature of

finansowej ulegnie pogorszeniu, a wskaźniki efektywności spadną. Zmieni się zarówno charakter opłat leasingowych, jak i schemat ich rozpoznawania. Nowy standard wpłynie na prawie wszystkie najczęściej używane wskaźniki finansowe, takie jak: stopa zadłużenia, płynność bieżąca, wskaźnik rotacji majątku, wskaźnik pokrycia odsetek, EBIT, zysk operacyjny, dochód netto, zysk na akcję, zwrot z zaangażowanego kapitału, zwrot z kapitału własnego czy przepływy pieniężne z działalności operacyjnej. Takie skutki mogą przyczynić się do ponownej weryfikacji przez przedsiębiorstwa niektórych decyzji co do wyboru pomiędzy zakupem aktywa a jego leasingiem w przyszłości.

Piotr Michalczyk
partner w PwC, branża motoryzacyjna

the lease payments and the scheme of their recognition will change. The new standard will affect almost all of the most commonly used financial ratios such as the debt rate, current liquidity, asset turnover, interest coverage, EBIT, operating profit, net income, earnings per share, return on invested capital, return on equity, or cash flows from operating activities. Such effects can contribute to the re-verification by enterprises of certain decisions on the choice between buying an asset and leasing it in the future.

Piotr Michalczyk
partner at PwC, automotive sector



W PwC naszym celem jest budowanie społecznego zaufania i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 223 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. W Polsce PwC posiada 8 biur regionalnych – w Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Poznaniu, Wrocławiu, Katowicach, Krakowie i Rzeszowie, a także Centrum Kompetencyjne w Gdańsku oraz dwa Service Delivery Center w Katowicach i Opolu. Spółki PwC w Polsce zatrudniają ponad 3 500 osób. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl.

Aplikacja mobilna PwC Espresso do pobrania na stronie pwc.pl/espresso
Subskrypcja publikacji PwC na stronie pwc.pl/subskrypcje

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 223,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. PwC has been active in Poland for over 25 years. The company has 8 regional offices in Poland – in Warsaw, Lodz, Gdansk, Poznan, Wroclaw, Katowice, Krakow and Rzeszow, as well as the Center of Excellence in Gdansk and two Service Delivery Centers in Katowice and Opole. PwC companies in Poland employ over 3,500 staff. Learn more at: www.pwc.pl.

Mobile PwC Espresso application is available for download at pwc.pl/espresso
Subscribe for PwC's releases at pwc.pl/subskrypcje

ELEKTROMOBILNOŚĆ

ELECTRO MOBILITY

Wśród 1,1 miliarda aut jeżdżących po drogach całego świata znajduje się 720 tys. pojazdów elektrycznych, to jest mniej niż promil. Na początku XX wieku co trzeci samochód był wyposażony w silnik elektryczny. Do proporcji z początku ubiegłego wieku nieprędko uda się powrócić, ale rynkowy udział samochodów na paliwa alternatywne systematycznie rośnie, również w Polsce.

W ostatnim roku ceny akumulatorów spadły o 35 proc., można je też częściej ładować oraz doładowywać bez szkody dla ich trwałości. Korzystając ze stacji szybkiego ładowania naładowanie akumulatorów do 70–80 proc. ich pojemności energetycznej trwa ok. 30 minut. Takich stacji jest w Polsce zdecydowanie za mało, a te które istnieją znajdują się zbyt daleko od siebie, żeby swobodne użytkowanie pojazdów elektrycznych było możliwe. Ta sytuacja ma się zmienić. W najbliższych dwóch latach ma powstać 75 takich punktów do użytku publicznego, oddalonych od siebie o ok. 85 km.

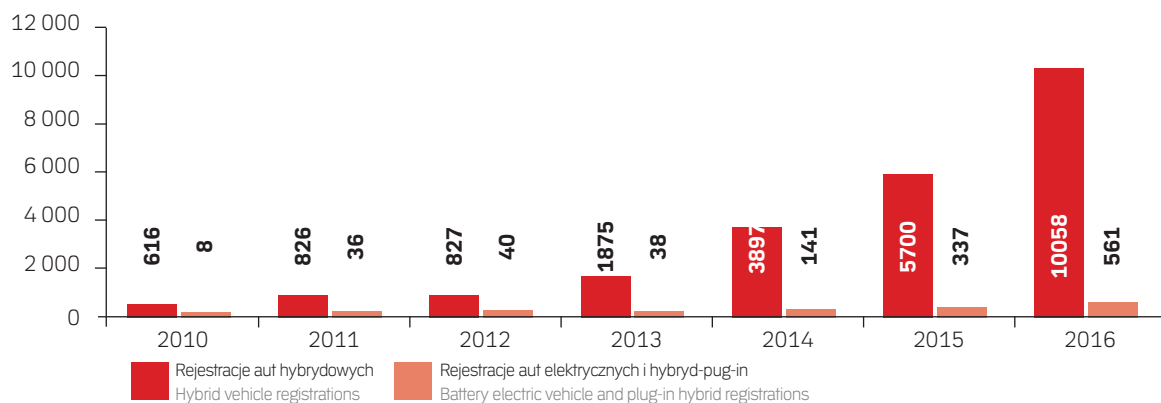
Już dziś średniej klasy samochody elektryczne potrafią na jednym ładowaniu pokonać dystans 300 km. Na rynku oferowane są także auta, które potrafią przejechać dystans minimum 400 km (wszystkie modele Tesli). Pojawia się też coraz więcej samochodów hybrydowych typu plug-in, które mają na pokładzie akumulatory zdolne zmagazynować energię potrzebną do pokonania 30–50 km, co według wielu analiz powinno pozwolić na poruszanie się bez używania silnika spalinowego aż 70 proc. kierowców w Europie.

O zakupach aut elektrycznych i hybrydowych decyduje niższy koszt przejechania 100 km. Tańsze są przeglądy serwisowe takich pojazdów oraz ubezpieczenie OC. Dla klientów firmowych coraz bardziej istotne są względy wizerunkowe. Dla kierowców takich aut ważne są dynamika jazdy, komfort

Among 1.1 billion cars driving on the roads all around the world, there are 720 000 electric vehicles. It is less than 1 per mille. At the beginning of the 20th century every third car was equipped in electric engine. It will take us a long time to reach the same ratio but the market share of cars powered by alternative fuels has been growing constantly around the world and in Poland.

Last year the prices of batteries fell by 35%, it is also possible to fully charge and partially charge them more often without degrading impact on their performance. Using fast charging station, it takes approximately 30 minutes to charge the battery to 70-80% of its energetic capacity. There are definitely too few such stations in Poland, and the existing ones are located too far away from each other to allow for comfortable usage of electric vehicles. This situation is about to change. 75 public stations are supposed to be built in the coming two years, with approximately 85 km distance between them.

Today, middle class electric cars are capable of covering 300 km on a single charge. On the market, there are also cars which can run for minimum 400 km (all Tesla models). There are more and more plug-in hybrid cars which are equipped in batteries capable of storing enough energy to cover 30-50 km. According to many analyses, it is a distance which should allow more than 70% drivers in Europe to travel without using internal combustion engine. Customers choose electric and hybrid cars because of the lower costs of covering 100 km. Servicing and insurance are also less expensive for these vehicles. For corporate clients, company image becomes more and more important. And for the drivers the more important are driv-



(niski hałas, skrzynia automatyczna), możliwość wjazdu do ścisłego centrum miasta oraz darmowe parkowanie.

W Polsce w 2010 roku sprzedano zaledwie 8 aut elektrycznych i hybrydowych ładowanych z gniazdka oraz 616 pojazdów hybrydowych. W 2016 było to odpowiednio 561 elektryków i 10 058 aut hybrydowych. Wzrost sprzedaży w przypadku obu rodzajów zasilania z roku do roku wynosi niemal 100 proc. Pod względem dynamiki sprzedaży wyprzedzamy wszystkie kraje Unii Europejskiej. Identycznie powinno to wyglądać w 2017 r.

Co ciekawe, na polskie drogi wyjeżdżają wcale nie najdroższe auta – limuzyny czy duże SUV-y lecz aut kompaktowe i miejskie. Oznacza to, że nie jest to propozycja wyłącznie dla najbogatszych klientów. Najsilniejszymi rozgrywającymi są takie marki jak Toyota - Lexus (zdominowały rynek i mają w nim ponad 90-procentowy udział), Peugeot, Kia, Citroen, Ford, Infiniti, Hyundai, DS, Suzuki oraz Volkswagen. Aż trzy-czwarte rynku pojazdów o napędzie alternatywnym kupili klienci firmowi, posługując się leasingiem oraz najem długoterminowym.

Równie dynamicznie rozwija się sprzedaż środków transportu publicznego zasilanych paliwami alternatywnymi, a dzięki dotacjom unijnym ten trend jeszcze się nasili w najbliższych latach. Dominują pojazdy zasilane gazem CNG i LNG. Najbardziej pożądane w miastach są „elektryki” i to one odnotowują wzrosty sprzedaży, bo poruszają się bezszelestnie i nie emitują szkodliwych gazów do atmosfery. A właśnie te czynniki najbardziej przeszkadzają mieszkańcom miast. Każda linia autobusowa będzie musiała posiadać niezbędną infrastrukturę – stację ładowania na pierwszym i na końcowym przystanku, a każdy elektryczny autobus punkt ładowania w zajezdni.

W roku 2015 zarejestrowano 119 gazowych pojazdów i 16 elektrobusew. Z kolei w 2016 roku miasta kupiły zaledwie 19 sztuk „gazowców” (w tym 15 hybrydowych), 17 autobusów hybrydowych i 5 elektrobusew. Rok 2016 był mniej „zielony” niż poprzedni, ale do zajezdni trafiło więcej autobusów zasilanych całkowicie lub częściowo energią elektryczną. Wysyp zamówień na pojazdy z alternatywnymi napędami czeka nas w tym roku.

ing dynamics, comfort (low noise emission, automatic gearshift) possibility to enter downtown and free parking. In Poland, in 2010, only 8 plug-in electric and hybrid cars and 616 hybrid vehicles were sold. In 2016, it was respectively 561 electric and 10 058 hybrid cars. The sale of cars with such engines increases almost 100% year to year. As far as sales dynamics is concerned, we are ahead of all European Union countries. It should look identical in 2017.

What is very interesting the cars that drive on Polish roads are not the most expensive cars -limousines or big SUVs but compact and city cars. It means that it is not an offer for the richest clients. The strongest players at the market are Toyota - Lexus (dominate markets and have over 90% share), Peugeot, Kia, Citroen, Ford, Infiniti, Hyundai, DS, Suzuki and Volkswagen. As much are three quarters of alternative drive vehicles were bought by corporate clients, using lease and long-term rent.

The sale of public transportation means powered with alternative fuels have been developing equally dynamic. And thanks to European subventions this trend will continue in coming years. CNG and LNG powered vehicles dominate the market. The most popular and desirable are the electric vehicles, whose sales constantly grow because they are noiseless and do not emit polluting gases to atmosphere. And these two factors are the most disturbing for the residents of the cities. Each bus line will have to be equipped in all necessary infrastructure – charging station at the first and last stop and each electric bus will need plug-in point at the depot.

In 2015, 119 gas vehicles and 16 electro buses were registered. And in 2016, cities bought only 19 gas vehicles (including 15 hybrid), 17 hybrid buses and 5 electro buses. 2016 was less ‘eco friendly’ than the previous year but still more fully or partially electric buses ended up in the depots. A significant increase of orders for vehicles with alternative drives is expected this year.

Fleet

dialog flotowy

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

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

RYNEK OPON W POLSCE 2016

TIRE MARKET IN POLAND 2016

OPONY OSOBOWE I MOTOCYKLOWE

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 2016 roku dane europejskie wykazały, że mimo różnic w sprzedaży opon w ciągu całego roku, podsumowanie roku okazało się pozy-

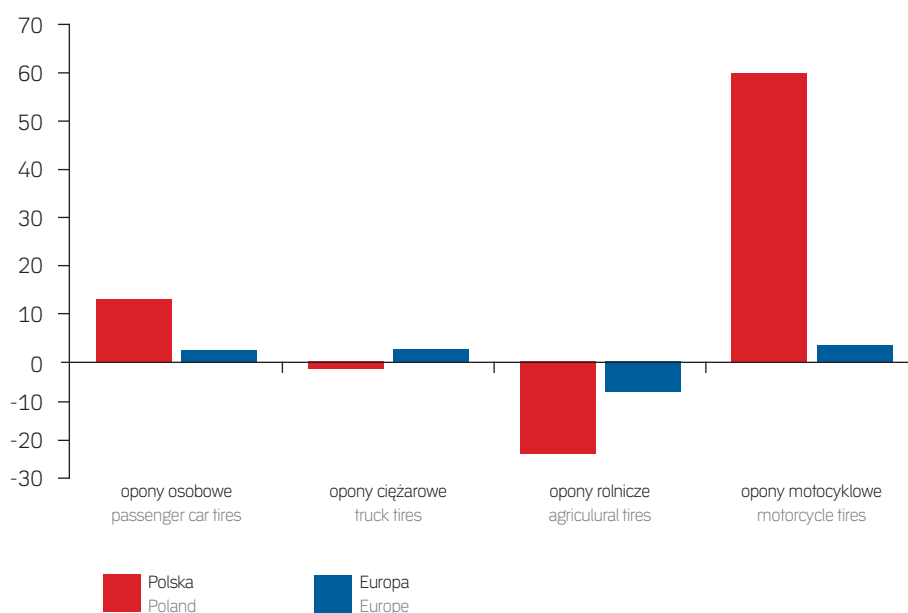
CAR AND MOTORCYCLE TIRES

Poland still is the sixth market in Europe, behind Germany, France, Italy, United Kingdom, and Spain. On the other hand, we are the third market when it comes to winter tires, preceded by Germany and Italy, and slightly ahead of France.

According to statistics of the Association of the European Tire & Rubber Manufacturers (ETRMA), which represents global tire manufacturers in Europe, the 2016 European data showed that despite the differences in tire sales throughout the year, a summary of the year turned out to

Branża na plusie – wzrosty w Europie i na polskim rynku w 2016 roku

Industry in the black – increases in Europe and the Polish market in 2016



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

tywne. Segment opon do samochodów osobowych wykazał solidny wzrost i utrzymał tę tendencję po lekkim odbiciu rok wcześniej.

W przypadku opon do samochodów osobowych dynamika wzrostu w skali całego kontynentu jest solidna. W ostatnim kwartale 2016 wzrost wyniósł 4 proc., z perspektywy roku zwyżka jest na poziomie 2 proc. Kategoria opon motocyklowych i skuterowych pomimo niewielkiego spadku w ostatnim kwartale (minus 1 proc.) jest na 4 proc. plusie w całym roku.

Rosnąca sprzedaż jest również widoczna w oponach ciężarowych – plus 7 proc. w porównaniu kwartalnym (ostatni kwartał 2016 do 2015 roku) oraz plus 3 proc. w skali roku. To czwarty rok z rzędu, kiedy sprzedaż roczna w tej kategorii jest rosnąca.

Na tym tle wyniki w Polsce są spektakularne, szczególnie w najliczniejszej kategorii.

W kategorii opon do samochodów osobowych, w tym SUV i lekkich dostawczych, wzrost sprzedaży w skali całego roku wyniósł aż 13 proc. Także porównując IV kwartał 2016 roku do 2015 wzrost osiągnął imponujące 18 proc. Pozytywnym trendem jest także rosnąca sprzedaż opon segmentu premium – 14 proc. w skali roku. Z kolei sprzedaż opon klasy średniej wzrosła o 7 proc, a sprzedaż najtańszych opon budżetowych o 1 proc. Szczególnie wysokie wzrosty można było zauważyć w segmencie samochodów typu SUV gdzie wzrost roczny wyniósł 20 proc., natomiast w pojazdach typu van i lekkich dostawczych solidne 11 proc.

Dużym sukcesem zakończył się rok dla opon motocyklowych i skuterowych, gdzie rosnąca sprzedaż jest od kilku lat stałym trendem – 59 proc. w skali roku oraz 82 proc. w porównaniu ostatniego kwartału 2016 do 2015. To oczywiście efekt wzrostu liczby rejestracji jednoślądów na polskich drogach.

Jeśli chodzi o dane dotyczące handlu zagranicznego, to w mies. I–IX. 2016 eksport opon do samochodów osobowych i dostawczych wyniósł ponad 26 mln sztuk. Import zaś wyniósł 11,3 mln szt.

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 spora poprawa w tym względzie. Segment premium wzrósł o 13,5 proc., klasa średnia o ponad 7 proc. zaś klasa budżetowa jedynie o 0,96 proc.

W miarę odnawiania parku samochodowego cały czas można zaobserwować tendencję do zwiększania rozmiarów kół. Choć nadal największe udziały w rynku mają opony o średnicy 15 cali (33 proc. rynku) to opony 16-calowe cały czas umacniają swą pozycję i do lidera tracą tylko 1 proc. rynku. Na trzecim miejscu w 2016 roku znalazły się

be positive. The segment of passenger car tires showed a solid growth and this trend continued after a slight rebound in the previous year.

In the case of passenger car tires, the rate of growth across the continent is considerable. In the last quarter of 2016, the increase was 4 percent, and the upward movement was 2 percent in the entire year. The category of scooter and motorcycle tires, despite a slight decline in the last quarter (minus 1 percent), is plus 4 percent throughout the year.

The increasing sales are also evident in the trucks tires – plus 7 percent in quarter-to-quarter comparison (the last quarter of 2016 to the last quarter of 2015), and plus 3 percent per year. It is the fourth year in a row with the growing annual sales in this category.

Against this background, the results are spectacular in Poland, especially in the most numerous category.

In the category of passenger car tires, including SUVs and light trucks, the sales growth in the full year was as high as 13 percent. Also, comparing the fourth quarter of 2016 to the fourth quarter of 2015, the growth of 18 percent is impressive. A positive trend is the growing sales of premium tires – 14 percent per year. In turn, the sales of middle-class tires increased by 7 percent, and the sales of cheapest tires rose by 1 percent. A particularly high growth could be observed in the segment of SUVs where the annual growth was 20 percent, while van-type vehicles and light trucks showed a solid increase of 11 percent.

The year ended successfully for motorcycle and scooter tires, where the sales have continued to grow for several years – 59 percent per annum and 82 percent if the last quarters of 2016 and 2015 are compared. It is an obvious effect of the increase in the number of registrations of one-track vehicles in Poland.

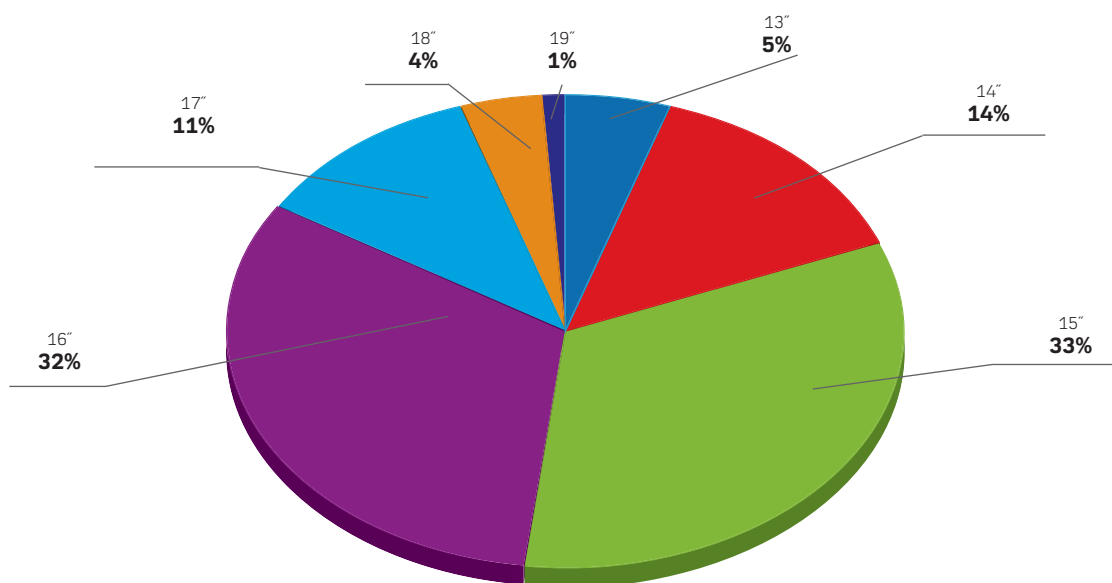
When it comes to foreign trade data between January and September 2016, the export of passenger car and truck tires amounted to over 26 million units. While the import amounted to 11.3 million units.

The Polish market is characterised by a high share of the budget brands reaching 46 percent, while e.g. in Western Europe, their share is only 11 percent. In addition, the market share of the premium segment is 26.1 percent, and the market share of the middle-class segment amounts to 28.3 percent. In the last year, a significant improvement was demonstrated in this regard. The premium segment grew by 13.5 percent, the middle class by more than 7 percent, and the budget class by only 0.96 percent.

With the renewal of fleets, the trend to increase the size of wheels can be observed. Although tires with a diameter of 15 inches (33 percent of the market) still have the largest market share, 16-inch tires continue to strengthen their position as a leader losing only 1 percent of the market. The third place in 2016 was occupied by 14-inch tires

Udział w rynku (proc.) wg średnicy osadzenia opony (w calach) w 2016 roku

Popularity of tire sizes by rim diameter in 2016



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

opony 14-calowe, które konsekwentnie z roku na rok tracą udziały w rynku.

OPONY CIĘŻAROWE

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek części zapasowych w Europie wzrosła o 3 proc. do poziomu 9,76 mln szt. Do tego dochodzi wzrost o 1 proc. opon ciężarowych na montaż fabryczny. Pomimo wzrostu popytu, europejski rynek nie dorównał poziomowi sprzedaży z 2007 roku. Natomiast w Polsce 2016 rok w tym segmencie przyniósł, niewielki spadek o 0,7 proc. do poziomu 677,85 tys. szt.

Przy czym udziały poszczególnych segmentów pozostają stabilne, z niewielkimi zmianami. Sprzedaż opon na oś kierowaną stanowi 37,3 proc. rynku (wobec 38,1 proc. w 2015). Opony na oś napędową stanowią 29,6 proc. rynku wobec 28,6 proc. w 2015. Natomiast opony do naczep to niemal niezmiennione 33,6 proc. wobec 33,2 proc. 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 cały czas pozostajemy krajem felgi 22,5.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią 77 proc. rynku (wzrost

that consistently are losing their market share from year to year.

TRUCK TIRES

In Europe, the sales of truck tires in the spare parts market in Europe increased by 3 percent to 9.76 million units. On the top of it is an increase of 1 percent of truck tires for factory assemblies. Despite the increase in demand, the European market has not matched the level of the sales in 2007. While in Poland, there was a slight fall of 0.7 percent to the level of 677.85 thousand units in 2016 in this segment.

However, the shares of the individual segments remain stable, with slight movements. The sales of steering axle tires are 37.3 percent of the market (compared to 38.1 percent in 2015). The sales of driving axle tires are 29.6 percent of the market (compared to 28.6 percent in 2015). The trailer tires, however, have remained almost unchanged, i.e. 33.6 percent against 33.2 percent a year before.

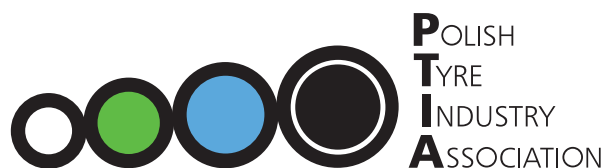
As far as the most common sizes are concerned, in the case of driving axle tires, the most popular sizes are 385/65/22.5, 315/70/22.5, and 315/80/22.5 and represent solid 60 percent of the entire market. Thus, we remain a country of 22.5 wheel rims.

o 1 proc.). Kolejne segmenty to opony autostradowe 15,7 proc. (wzrost o 2 proc.), terenowe 5,5 proc. (spadek o 1 proc.) i miejskie 1,6 proc.

On the other hand, as far as the intended use is concerned, the largest segment is regional tires, which constitutes 77 percent of the market (the increase of 1 percent). Subsequent segments are highway tires (15.7 percent, the increase of 2 percent), off-road tires (5.5 percent, the decrease of 1 percent), and urban tires (1.6 percent).



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 2016

ROAD INVESTMENT 2016

W roku 2016 firmy wykonawcze działające na rynku budownictwa infrastrukturalnego, odczuwając niedosyt prac zleczanych przez zarządcę infrastruktury kolejowej PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., gdzie perspektywa finansowa UE 2014–2020 zaczęła dopiero z opóźnieniem się rozkręcać, apelowały o ogłaszanie kolejnych postępowań przetargowych na drogach, ale przede wszystkim o przechodzenie do kolejnych etapów postępowań już dawno rozpoczętych. Dało się słyszeć głosy w mediach, że przyblokowanie Programu Budowy Dróg Krajowych może być związane nie tylko z deficytem środków przeznaczonych na jego realizację, o czym od początku mówiło nowe Kierownictwo Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa oskarżające poprzedników o niedoszacowanie zadań drogowych na kwotę 91 mld zł, ale bardziej z poszukiwaniem środków na realizację zadań społecznych i w związku z tym cięcia najdroższych programów inwestycyjnych. Zarzut ten jest o tyle ciężki do udowodnienia, że od jakiegoś już przecież czasu pieniądze na budowę dróg nie pochodzą bezpośrednio z ustawy budżetowej, ale z Krajowego Funduszu Drogowego, który uwzględniając przykładowo wpływy z refundacji unijnych, opłat z viaTOLL czy akcyzy i opłaty paliwowej tworzy lewar finansowy pod kolejne budowy, choć okupione to jest rosnącym zadłużeniem Funduszu, które na początku 2017 roku zbliżyło się do 67,7 mld zł, z czego wymagana spłata kapitału wynosiła 50,2 mld zł, natomiast odsetki 17,5 mld. Nie zmienia to jednak faktu, że pomimo zapowiedzi, nie przygotowano nowelizacji Programu Budowy Dróg Krajowych, która miała ustalić aktualny harmonogram budów. Nie przyjęto także programu optymalizacji kosztów inwestycji drogowych.

Póki co, mamy zatem założenia, że w latach 2014–2023 (z perspektywą do roku 2025) wybudowanych zostanie ok. 4000 km dróg szybkiego ruchu, w tym: 168,6 km autostrad, 3 832,6 km dróg ekspresowych i 56 obwodnic (w tym 12 klasy drogi ekspresowej). Do dyspozycji KFD jest 107 mld zł. oraz 4,5 mld zł. w ramach likwidacji miejsc niebezpiecznych. Są także zapewnienia, że żadna z inwestycji nie wypadnie z programu, a jedynie z uwagi chociażby na niższe parametry ruchu i prognozy, może być przesunięta na czas bliższy terminowi zakończenia Programu.

In 2016, contractors operating in the infrastructure construction industry called for announcing new tenders in road construction, but above all urged moving on to further stages in tender procedures that had been already open for a long time. They felt that the administrator of railway infrastructure, PKP Polskie Linie Kolejowe S.A, did not contract enough projects. In addition, the 2014-2020 EU financial perspective had only started to pick up steam after a sluggish start. Some journalists were of the opinion that the National Road Construction Program was stalled not only due to a shortage of funding – a claim that had been put forward from the very beginning by the newly appointed leadership in the Ministry of Infrastructure and Construction, who accused their predecessors of underestimating road construction contracts by PLN 91 bn – but more importantly, due to the need to find money for social initiatives, which was associated with cuts in the most expensive investment programs. This accusation is difficult to prove in light of the fact that for some time now road construction funding has not been covered directly by the Budget Act. Instead, there is a National Road Fund, which provides financial leverage for subsequent road projects and includes, for instance, revenues from sources such as EU reimbursements, viaTOLL fees, excise tax and fuel duties. This comes at the cost of rising debt of the Fund, which amounted to PLN 67.7 bn at the beginning of 2017, consisting of PLN 50.2 bn in required principal repayment and PLN 17.5 bn in interest. That being said, despite declarations there has been no revision to the National Road Construction Program to establish an up-to-date schedule of road projects. The Road Projects Cost Optimization Program has not been passed either.

Therefore, all we have now are targets for 2014-2023 (with a perspective up to 2025) to build 4000 km of highways including: 168.6 km of motorways, 3,832.6 km of express roads and 56 ring roads (of which 12 are to be express road class). The National Road Fund has a budget of PLN 107 bn plus an additional PLN 4.5 bn for eliminating dangerous road sections. What is more, it has been maintained that none of the investment projects will be deleted from the program, although some of them may be delayed towards the program's completion date, due to factors such as lower traffic density and usage forecasts.

W 2016 r. oddanych zostało 78,5 km nowych autostrad:

- A1 Stryków – Tuszyn (37,3 km, wybudowana za kwotę 1,4 mld zł.)
- A4 Rzeszów – Jarosław (41,2 km za kwotę 2,7 mld zł) – odcinek ten był ostatnim realizowanym w ciągu autostrady A4, dzięki czemu uzyskaliśmy pierwszą pełną autostradę łączące dwie granice państwowe, z Niemcami i z Ukrainą.

Ponadto, w 2016 r. kierowcom przekazano 46,8 km dróg ekspresowych i obwodnic:

- Obwodnica Brodnicy w ciągu drogi krajowej nr 15 (1,5 km wybudowane za kwotę 51,2 mln zł.)
- Obwodnica Bełchatowa w ciągu drogi krajowej nr 74 (10,9 km, wartość inwestycji 166,2 mln zł.),
- Zachodnia Obwodnica Lublina w ciągu drogi krajowej S19 (9,8 km wybudowane za 524,3 mln zł.)
- Odcinek drogi S8 Wiśniewo – Mężenin (15,4 km za 491,5 mln zł.)
- Odcinek drogi S5 Miłomłyn – Ostróda (9,2 km zrealizowane za kwotę 318,1 mln zł.).

Od 21 grudnia 2016 r. druga jezdnia obwodnicy Międzyrzecza w ciągu drogi ekspresowej S3 posiadała pozwolenie na użytkowanie.

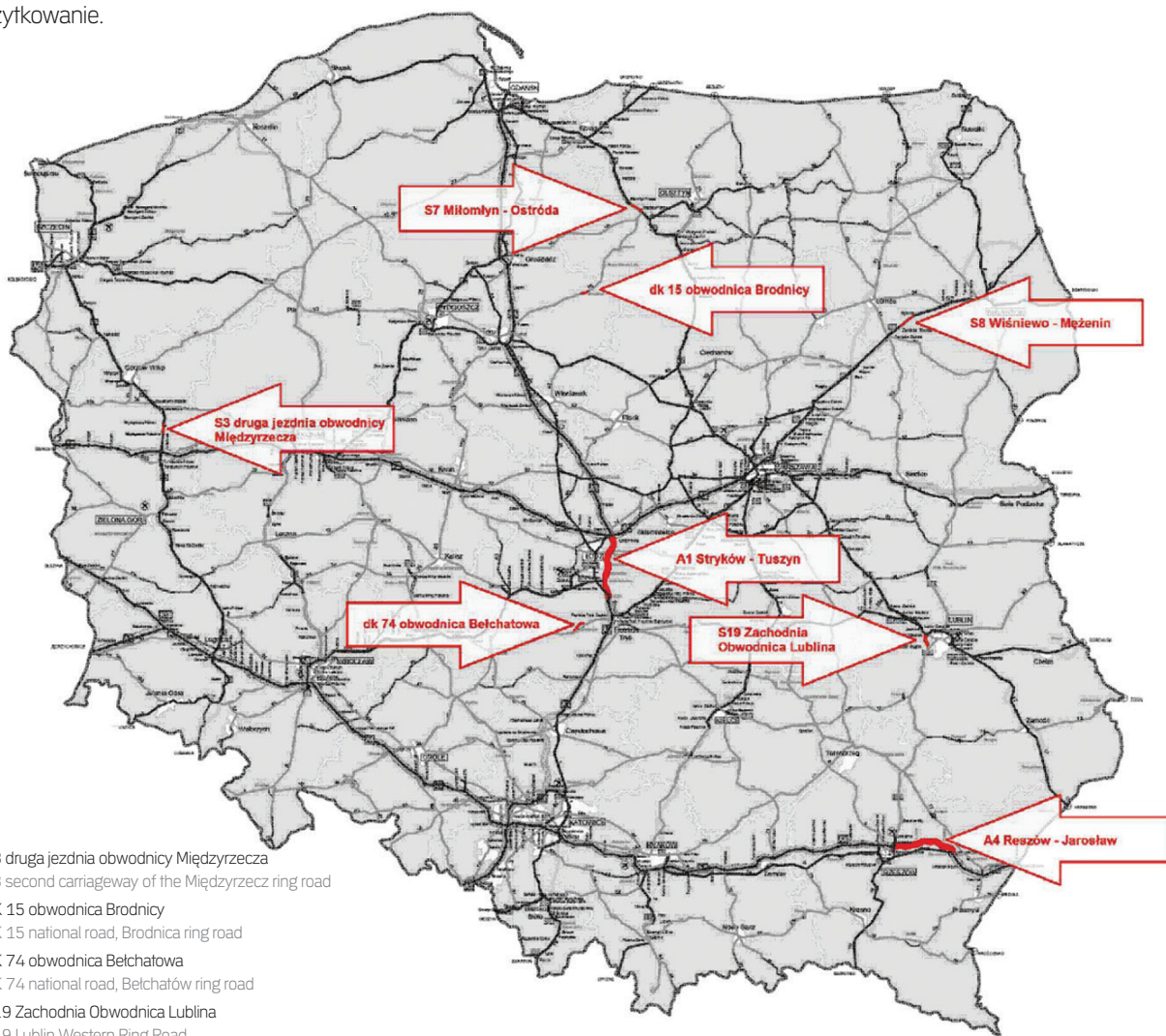
In 2016, 78.5 km of new motorways were handed over for operation:

- A1 Stryków – Tuszyn (37.3 km, built for PLN 1.4 bn)
- A4 Rzeszów – Jarosław (41.2 km for PLN 2.7 bn) – by completing this final section of the A4 motorway, we obtained the first motorway route in Poland that connects two state borders, with Germany and Ukraine.

Moreover, 46.8 km of express roads and ring roads were handed over for operation in 2016:

- Brodnica ring road within the national road no. 15 (1.5 km built for PLN 51.2 m)
- Bełchatów ring road within the national road no. 74 (10.9 km, project value - PLN 166.2 m),
- Lublin Western Ring Road within the S19 national road (9.8 km built for PLN 524.3 m)
- Wiśniewo – Mężenin section of the S8 road (15.4 km for PLN 491.5 m)
- Miłomłyn – Ostróda section of the S5 road (9.2 km for PLN 318.1 m).

The use permit was issued on December 21, 2016 for the second carriageway of the Międzyrzecz ring road within the S3 express road.



W sumie w 2016 r. zostało oddanych do użytkowania **łącznie 125,3 km dróg krajowych**, których wartość wynosiła 5,65 mld zł.

W 2016 roku podpisano umowy na zadania o łącznej długości **263,7 km** i wartości wydatków na realizację 10,5 mld zł:

- Autostrada A1 odcinek pomiędzy węzłem Zawodzie a węzłem Woźniki – 16,7 km
- Droga S3 węzeł Niedoradz – droga wojewódzka nr 283 – 17,3 km
- Droga S5 odcinek Wronczyn – Radomicko – 34,6 km
- Droga S5 odcinek Radomicko – Kaczkowo – 28,7 km
- W ciągu drogi krajowej S6 obwodnice Koszalina i Sianowa wraz z S11 węzeł Bielice – Koszalin Zachód – 20,1 km
- Droga S7 odcinek Lubień – Rabka – 16,7 km
- Droga S8 odcinek Radziejowice – Przeszkoda – 9,9 km
- Droga S8 pomiędzy Wyszkiem a granicą województwa – 38,5 km
- Droga S17 węzeł Lubelska (Warszawa) – Garwolin – 36,9 km
- Droga S51 odcinek Olsztyn Wschód – Olsztyn Południe – 16 km
- Obwodnica Góry Kalwarii – 9 km
- Obwodnica Sanoka – 6,7 km
- Obwodnica Bolkowa – 5,7 km
- Obwodnica Dąbrowy Tarnowskiej – 6,9 km.

W sumie podpisanych zostały 23 umowy: 18 umów na budowę odcinków autostrad i dróg ekspresowych o długości **235,4 km** oraz 5 umów na budowę obwodnic o długości **30,5 km**. W postępowaniach przetargowych jest na koniec roku było **721,6 km** dróg krajowych: 667,9 km dla dróg klasy A i S oraz 6 obwodnic o długości 53,7 km. Podsumowując, w ramach Programu Budowy Dróg Krajowych 2014–2023 skierowano do realizacji zadania o wartości – 92,85 mld zł, z czego zakończono zadania o wartości – 1,55 mld zł., w realizacji znajdowały się zadania o wartości – 50,04 mld zł., w przetargu znajdowały się zadania o wartości – 29,2 mld zł., a na przetarg oczekiwały zadania o wartości 12,05 mld zł. Pod koniec 2016 r. ogłoszony został przetarg na Krajowy System Poboru Opłat wraz z czynnościami związanymi z poborem opłaty elektronicznej oraz z czynnościami związanymi z poborem opłaty za przejazd. Na przeprowadzenie przetargu Ministerstwo dało sobie prawie rok czasu – do listopada 2017 r., tak aby nowy / stary operator systemu miał rok na wprowadzenie niezbędnych zmian, jako że obecna umowa musi ulec zakończeniu w listopadzie 2018 roku. W I etapie przetargu zamawiający nie zdecydował się na zdeterminowanie technologii w jakiej będzie funkcjonował system.

Tymczasem, z Elektronicznego Systemu Poboru Opłat oraz Manualnego Systemu Poboru Opłat Krajowy Fundusz Drogowy uzyskał łączny dochód od lipca 2011 r. do 31 grudnia 2016 roku w wysokości 4,1 mld zł. Całkowity przychód wyniósł w tym okresie 7,1 mld zł., a koszty funkcjonowania systemu – 3 mld zł. W samym tylko 2016 r. przychody z po-

Altogether, 125.3 km of national roads worth PLN 5.65 bn were handed over for operation in 2016.

In 2016 the total value of projects signed with contractors was PLN 10.5 bn and involved construction of 263.7 km of roads in total.

- A1 motorway, section between Zawodzie interchange and Woźniki interchange: 16.7 km
- S3 road, Niedoradz interchange – voivodship road no. 283: 17.3 km
- S5 road Wronczyn – Radomicko section: 34.6 km
- S5 road Radomicko – Kaczkowo section: 28.7 km
- Koszalin and Sianów ring roads within the S6 national road together with S11 Bielice – Koszalin Zachód interchange: 20.1 km
- S7 road Lubień – Rabka section: 16.7 km
- S8 road Radziejowice – Przeszkoda section: 9.9 km
- S8 road between Wyszaków and the voivodship border: 38.5 km
- S17 road Lubelska interchange (Warsaw) – Garwolin: 36.9 km
- S51 road Olsztyn Wschód – Olsztyn Południe section: 16 km
- Góra Kalwaria ring road: 9 km
- Sanok ring road: 6.7 km
- Bolków ring road: 5.7 km
- Dąbrowa Tarnowska ring road: 6.9 km

Altogether, 23 contracts have been signed: 18 for construction of motorway and express road sections with the total length of **235.4 km** and 5 contracts for construction of ring roads spanning **30.5 km**. At the end of the year tender procedures involved **721.6 km** of national roads: 667.9 km of A and S class roads and 6 ring roads 53.7 km in length. To sum up, the National Road Construction Program 2014-2023 contains projects worth PLN 92.85 bn in total. Of that figure, PLN 1.55 bn are completed projects, PLN 50.04 bn are projects under construction, PLN 29.2 bn are projects in a tender procedure and PLN 12.05 bn are projects awaiting invitation to tender.

The tender procedure for a National Toll Collection System together with electronic fee collection and toll collection activities was announced at the end of 2016. The Ministry gave itself almost a year to finish the tender procedure, until November 2017, so that the new/old system operator has one year to introduce the necessary changes. The current contract needs to be completed in November 2018. In the first stage of the tender the employer did not specify the technology in which the system would operate.

Importantly, the National Road Fund obtained (between July 2011 and December 31, 2016) the total net income from the Electronic Toll Collection System and Manual Toll Collection System in the amount of PLN 4.1 bn. The total revenue in that period was PLN 7.1 bn, with system operational costs of PLN 3 bn. In 2016 alone, revenue from toll collection exceeded PLN 1.7 bn, including almost PLN

boru opłat wyniosły przeszło 1,7 mld zł, w tym z Elektronicznego Systemu Poboru Opłat blisko 1,5 mld zł, a z Manualnego Systemu Poboru Opłat ponad 207 mln zł. Sieć dróg płatnych objętych systemem poboru opłat viaTOLL zwiększyła się w tym czasie o 150 km. Suma wszystkich odcinków płatnych objętych systemem viaTOLL wyniosła zatem 3304 km.

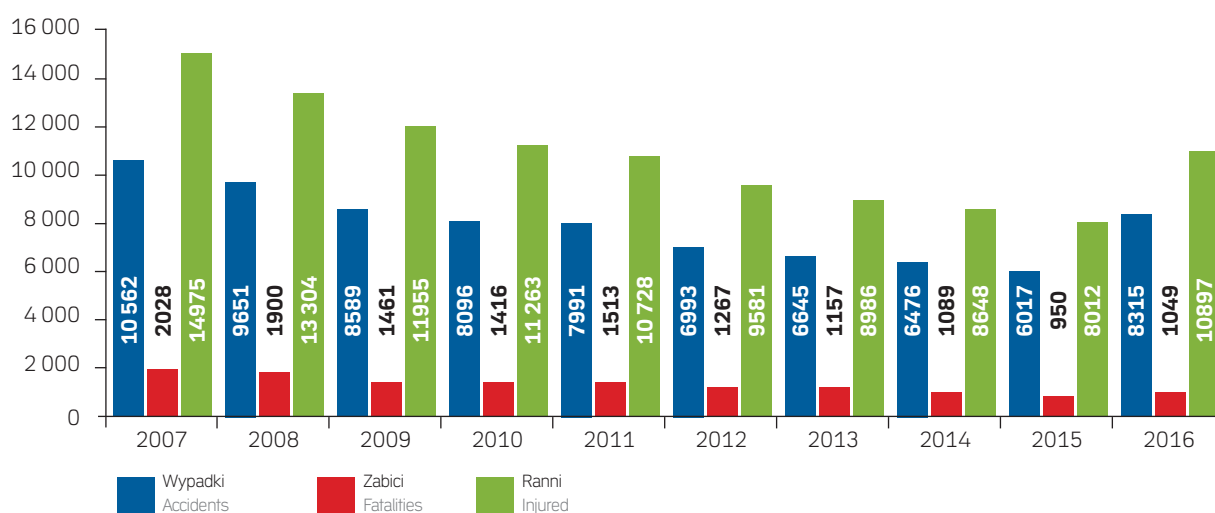
Pogorszeniu uległy wskaźniki bezpieczeństwa na drogach, nie tylko krajowych zarządzanych przez GDDKiA, które przypomnijmy stanowią ok. 5 proc. długości sieci dróg publicznych w Polsce, ale przenoszą połowę ruchu.

Natychmiast pojawiły się opinie, że stało się na tak na skutek przyjęcia przez Parlament zmian w prawie, które pozbawiały straże gminne kompetencji w zakresie posiadania i obsługi kamer. Większość komentatorów namawiała jednak do powstrzymania się od tak szybkiego wyciągania wniosków, zwłaszcza, że jednoroczne załamanie tendencji spadkowej, gdy idzie o wypadkowość i trend trwający kilka lat, jest zawsze możliwe. I rzeczywiście, pierwszy kwartał 2017 przyniósł poprawę statystyk bezpieczeństwa ruchu drogowego.

1.5 bn from the Electronic Toll Collection System and over PLN 207 m from the Manual Toll Collection System. In the same period the network of paid roads covered by the toll collection system viaTOLL increased by 150 km. Thus, the total length of all paid sections covered by the viaTOLL system was 3304 km.

Road safety performance indicators dropped. However, we need to bear in mind that they reflect the total level of safety on all roads, not just national roads (administered by the General Directorate for National Roads and Motorways) which carry as much as half of all traffic in Poland while having an approximately 5% share in the whole public road network.

As soon as the figures were published there were claims that it resulted from the changes in the law, adopted by the parliament, due to which the municipal guards were deprived of the right to own and use speed cameras. However, the majority of commentators advised against drawing hasty conclusions, especially that a one-year disruption in what had been several years of a declining trend in accident rate was always possible. Indeed, they were right, because the first quarter of 2017 brought an improvement in road traffic safety figures.



TOR

ZESPÓŁ DORADCÓW GOSPODARCZYCH

Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o. (www.zdgtor.net.pl) jest niezależną firmą doradczą, która specjalizuje się w problematyce różnych aspektów funkcjonowania kolei głównych i przemysłowych, komunikacji miejskiej (zarówno szynowej jak i drogowej), polityki transportowej w obszarze transportu szynowego, w tym restrukturyzacji kolei w Polsce, drogowego oraz lotniczego, planowania strategicznego i doradztwa finansowego dla przedsiębiorstw transportowych, inżynierii ruchu i systemów transportu szynowego i drogowego oraz oddziaływania na środowisko naturalne i jego ochrony.

„TOR” advises private and public transport entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998. We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication (both rail and road transport) and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment. More information at: www.zdgtor.net.pl

PRAWO
LAW

PRAWO LAW

JAK CHRONIĆ TAJEMNICĘ PRZEDSIĘBIORSTWA

Zachowanie w poufności informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa jest istotne dla większości uczestników rynku, w tym rynku motoryzacyjnego, choćby z perspektywy budowania i zachowania przewagi konkurencyjnej, czy niezakłóconego rozwoju. W tym kontekście kluczowe znaczenie ma skuteczność podejmowanych przez przedsiębiorców działań faktycznych i prawnych mających na celu ochronę tajemnicy przedsiębiorstwa przed jej bezprawnym ujawnieniem oraz wykorzystaniem np. przez konkurentów rynkowych. Raz ujawnione do publicznej wiadomości informacje mogą bowiem wywołać skutki trudne do odwrócenia.

Co stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa

Pojęcie tajemnicy przedsiębiorstwa zostało zdefiniowane w art. 11 ust. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji („uznk”). Zgodnie z tym przepisem przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się informacje (wiadomości) o charakterze technicznym, technologicznym lub organizacyjnym, które spełniają łącznie następujące warunki: (i) nie zostały ujawnione do wiadomości publicznej, (ii) posiadają wartość gospodarczą dla ich właściciela (przedsiębiorcy), (iii) przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności. Tajemnicę przedsiębiorstwa może zatem stanowić każdy rodzaj informacji, którą przedsiębiorca uzna za istotną dla swojej działalności i w stosunku do której podejmie odpowiednie

Tajemnicę przedsiębiorstwa może zatem stanowić każdy rodzaj informacji, którą przedsiębiorca uzna za istotną dla swojej działalności i w stosunku do której podejmie odpowiednie działania mające na celu zachowanie jej w poufności.

A business secret may therefore be any kind of information that the company deems relevant to its business and in relation to which it will take appropriate measures aimed at keeping it confidential.

PROTECTING BUSINESS SECRETS

Keeping confidential information that constitutes a business secret is important for most participants of the market, including the automotive market, from the perspective of building and maintaining competitive advantage or undisturbed development. In this context, effectiveness of the factual and legal actions undertaken by businesses in order to protect business secrets against unlawful disclosure or use, for instance by market competitors, is of a crucial importance. Once disclosed to the public, information can have effects that are difficult to reverse.

What is a business secret

The notion of a business secret is defined in Art. 11 sec. 4 of the Act of 16 April 1993 on combating unfair competition (the “Act”). According to this provision, a business secret is understood as information of a technical, technological or organisational nature that meets the following conditions: (i) it has not been disclosed to the public, (ii) it has an economic value to their owner (company), (iii) the company has taken the necessary steps to maintain its confidentiality. A business secret may therefore be any kind of information¹ that the company deems relevant to its business and in relation to which it will take appropriate measures aimed at keeping it confidential. It is noted in legal writing that the concept of a business secret encompasses a wide catalogue of

¹ A. Michalak, *Komentarz do art. 11 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, [w:] M. Zdyb (red.), *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, LEX.

¹ A. Michalak, *Commentary to Art. 11 of the act on combating unfair competition*, [in:] M. Zdyb (edit.), *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, LEX.

działania mające na celu zachowanie jej w poufności. W literaturze zauważa się, że w pojęciu tajemnicy przedsiębiorstwa mieści się szeroki katalog informacji o różnym charakterze¹. Przykładowo, tajemnicę przedsiębiorstwa może stanowić zestawienie wynegocjowanych z dostawcami cen, czy sposób produkcji lub montażu silnika lub skrzyni biegów. Tajemnicę przedsiębiorstwa mogą stanowić pojedyncze informacje zawarte np. w dokumentach, czy systemie informatycznym, jak również cały proces (metoda) produkcji np. określonej części samochodowej. W ostatnim wypadku tajemnicą przedsiębiorstwa jest „cały proces produkcyjny i okoliczność, że jeden z jego elementów, np. konstrukcja urządzenia, jest łatwy do poznania na podstawie informacji powszechnie dostępnych dla osób, które zazwyczaj tym się zajmują, nie pozbawia przedsiębiorcy możliwości objęcia całego procesu poufnością”².

Warto podkreślić, że za tajemnicę przedsiębiorstwa może zostać uznana tylko taka informacja, która została poddana niezbędnym działaniom mającym na celu utrzymanie jej w poufności. Odnosi się to zarówno do działań fizycznych, np. monitoring, ustanawianie dla pracowników indywidualnych haseł do systemu informatycznego, jak i instrumentów prawnych, np. umowy o zachowaniu poufności zawierane przez przedsiębiorcę ze swoim personelem, informowanie swoich kontrahentów, np. dostawców oraz odbiorców, że dana informacja ma charakter poufny. Przykładowo, za tajemnicę przedsiębiorstwa nie zostanie uznana szczegółowa informacja o składzie smaru samochodowego stosowanego przez podmiot prowadzący sieć serwisów samochodowych, pomimo iż posiada ona istotną wartość gospodarczą dla właściciela, jeżeli nie podjął on wystarczających działań w celu zachowania poufnego charakteru takiej informacji, np. niezbędnych zabezpieczeń technicznych uniemożliwiających dostęp do takich informacji osobom trzecim. Takie informacje nie będą zatem korzystać z ochrony przewidzianej przez przepisy uznk. W jednym z orzeczeń Sąd Najwyższy stwierdził ponadto, że „informacja nie ujawniona do wiadomości publicznej traci ochronę prawną, gdy każdy przedsiębiorca (konkurent) dowiedzieć się o niej może drogą zwykłą i dozwoloną, a więc np. gdy pewna wiadomość jest przedstawiana w pismach fachowych lub gdy z towaru wystawionego na widok publiczny każdy fachowiec poznać może, jaką metodą produkcji zastosowano”³.

Na czym polega naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa oraz co zrobić w przypadku naruszenia

Zgodnie z art. 11 ust. 1 uznk czynem nieuczciwej konkurencji

various types of information. For instance, a business secret may be a compilation of prices negotiated with suppliers, or the method of manufacturing or assembling an engine or a gearbox. A business secret may comprise individual information contained in, for instance, documents or the IT system, as well as the entire process (method) of producing, for example, a specific part of a car. In the last case the business secret is “the entire production process and the fact that one of its components, such as the design of the device, is easy to recognize on the basis of information generally available to people who usually deal with it, does not deprive the entrepreneur of the ability to keep the entire process confidential”².

It is worth emphasising that only the information that has been sufficiently protected in order to keep it confidential may be deemed a business secret. It refers both to physical activities, such as monitoring, setting up individual passwords for employees to IT systems as well as legal instruments, for instance confidentiality agreements concluded by the company with its staff, and informing its contractors, for instance suppliers and receivers, of the confidential nature of the information. For example, even though it has significant economic value to the owner, detailed information about the ingredients of automotive lubricants used by an entity running a network of car service stations would not be considered a business secret, if the owner has not taken sufficient steps to keep such information confidential, e.g. required technical measures restricting third party access to such information. Such information would not be protected by the provisions of the Act. Furthermore, in one of its decisions the Supreme Court determined that “information that has not been released into the public domain loses its legal protection if each entrepreneur (competitor) may find out about it by regular and permissible means, e.g. if a certain message is presented in professional magazines or if it is possible to determine the method of production used to produce a product on public display”³.

What is a breach of business secret and what to do in case of a breach

According to art. 11 par. 1 of the Act, an act of unfair competition consisting in a breach of business secret is the transmission, disclosure or use of third party business secret or the acquisition of such information from an

² Tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 13 lutego 2014 roku, sygn. akt V CSK 176/13.

³ Tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 3 października 2000 roku, sygn. akt. I CKN 304/00.

² Cf. the Supreme Court in its judgment of 13 February 2014, ref.no. V CSK 176/13.

³ Supreme Court decision dated 3 October 2000, case file no. I CKN 304/00.

polegającym na naruszeniu tajemnicy przedsiębiorstwa jest przekazanie, ujawnienie lub wykorzystanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa albo ich nabycie od osoby nieuprawnionej, jeżeli zagraża ono lub narusza interes przedsiębiorcy. Zgodnie z tą definicją za bezprawne powinny zostać uznane działania polegające m.in. na przekazaniu tajemnicy przedsiębiorstwa nieuprawnionej osobie trzeciej, jej publicznym ujawnieniu, np. poprzez publikację w czasopiśmie branżowym lub wykorzystaniu w produkcji towarów. Za bezprawne powinno być także uznane nabycie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa od osoby nieuprawnionej, chyba że takie informacje zostały nabyte od nieuprawnionego w dobrej wierze na podstawie odpłatnej czynności prawnej. Warto również zaznaczyć, że działania polegające na przekazywaniu, ujawnieniu lub wykorzystaniu tajemnicy przedsiębiorstwa lub jej nabyciu od osoby nieuprawnionej powinny jednocześnie zagrażać interesowi przedsiębiorcy lub naruszać ten interes - w przeciwnym wypadku nie będziemy mieli do czynienia z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorca, którego tajemnica przedsiębiorstwa została naruszona może wystąpić do sądu z powództwem przeciwko naruszcycielowi żądając m.in. nakazania przez sąd: (i) zaniechania dalszych naruszeń, (ii) usunięcia skutków naruszeń, w tym np. wycofania z obrotu towarów wyprodukowanych w oparciu o wykorzystane poufne informacje oraz nakazania przez sąd zniszczenia takich produktów, (iii) naprawienia na zasadach ogólnych poniesionej przez przedsiębiorcę szkody wyrządzonej naruszeniem, (iv) wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści, np. ze sprzedaży produktów, w produkcji których wykorzystano chronione poufne informacje oraz (v) złożenia w prasie odpowiedniego oświadczenia przez naruszcyciela. Dodatkowo, na czas trwania postępowania sądowego przedsiębiorca może żądać udzielania przez sąd zabezpieczenia polegającego np. na: (i) zakazaniu pozwanemu na czas trwania postępowania produkcji, oferowania, wprowadzania do obrotu, wywozu, przywozu i magazynowania dla tych celów towarów, w produkcji których wykorzystano poufne informacje, czy (ii) zajęciu przez komornika sądowego takich produktów.

Zmiany w przepisach

W dniu 5 lipca 2016 roku weszła w życie Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/943 z dnia 8

unauthorised person if it threatens or violates the interests of the company. According to this definition, the transfer of business secrets to unauthorised third parties, their public disclosure, e.g. by publishing it in industry magazines, or using them to manufacture goods should be considered as

...działania polegające na przekazywaniu, ujawnieniu lub wykorzystaniu tajemnicy przedsiębiorstwa lub jej nabyciu od osoby nieuprawnionej powinny jednocześnie zagrażać interesowi przedsiębiorcy lub naruszać ten interes - w przeciwnym wypadku nie będziemy mieli do czynienia z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa.”

...the transfer, disclosure, or use of a business secret or its acquisition from an unauthorised person should at the same time be a threat or a violation of the interest of the company – otherwise, it will not be a breach of a business secret.

illegal. It should also be deemed unlawful to acquire information that constitutes a business secret from an unauthorised person, unless such information was acquired from the unauthorised person in good faith and on the basis of a paid legal transaction. It is also worth noting that the transfer, disclosure, or use of a business secret or its acquisition from an unauthorised person should at the same time be a threat or a violation of the interest of the company – otherwise, it will not be a breach of a business secret.

A company, whose business secret was breached, may file a lawsuit against the infringer and demand, among other things, that the court orders that: (i) further infringements be discontinued, (ii) the effects of the breach be rectified, including e.g. recalling goods produced using the confidential information and a court order requiring that such goods be destroyed, (iii) the damage suffered by the company as a result of the breach be redressed on general terms, (iv) unjustly obtained benefits be returned, e.g. from the sale of goods produced using the protected confidential information, and (v) the infringer publish an appropriate statement in the press. Additionally, for the duration of the court proceedings the company may demand that the court provide security in the form of e.g. (i) prohibiting the defendant, for the duration of the proceedings, from manufacturing, offering, introducing on the market, exporting, importing and storing for these purposes goods, which were produced using confidential information, or (ii) the court bailiff seizing such goods.

Changes in regulations

On 5 July 2016 Directive (EU) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 8 June 2016 on the pro-

czerwca 2016 roku w sprawie ochrony niejawnego know-how i niejawnych informacji handlowych (tajemnic przedsiębiorstwa) przed ich bezprawnym pozyskiwaniem, wykorzystywaniem i ujawnianiem. Większa część rozwiązań wprowadzanych przez dyrektywę funkcjonuje już w polskich przepisach. Dyrektywa wprowadza również nowe środki ochrony, nieznanne dotychczasowemu porządkowi prawnemu. Przykładowo, dyrektywa przewiduje możliwość zasądzenia przez sąd rekompensaty na rzecz osoby trzeciej za szkody poniesione w wyniku zastosowania wobec naruszciciela środków tymczasowych i zabezpieczających, np. zajęcia przez komornika sądowego należących do naruszciciela maszyn do produkcji filtrów oleju, w których wykorzystano rozwiązania objęte tajemnicą przedsiębiorstwa, w sytuacji gdy maszyny te znajdują się w magazynie należącym do osoby trzeciej. W takiej sytuacji osoba trzecia ponosi szkodę, gdyż w okresie zajęcia komorniczego, nie może ona w swoim magazynie prowadzić innej produkcji z wykorzystaniem zajętych maszyn.

Zgodnie z postanowieniami dyrektywy państwa członkowskie zobowiązane są do wprowadzenia do 9 czerwca 2018 roku zmian w krajowych porządkach prawnych w zakresie, w jakim przepisy krajowe nie są zgodne z dyrektywą. Wejście w życie dyrektywy i konieczność jej implementowania w brakuującym zakresie do polskich przepisów powinno jednak już teraz zwrócić uwagę przedsiębiorców, również z branży motoryzacyjnej, na to czy podejmują wystarczające środki ochrony poufnego know-how.

Karina Zielińska
advokat

Marek Oleksyn
radca prawny

ZMIANY W SYSTEMIE OCHRONY UNIJNYCH ZNAKÓW TOWAROWYCH

Wstęp

Pierwszy kwartał 2016 roku przyniósł istotne zmiany w unijnym systemie ochrony znaków towarowych, z których część wejdzie w życie dopiero w październiku 2017 r. Zmiany te mają rewolucyjne znaczenie również dla przedstawicieli branży motoryzacyjnej. Nie tylko otwierają nowe możliwości rejestracji niekonwencjonalnych znaków towarowych, w tym m.in. kojarzonych z daną marką dźwięków, ale również rozszerzają zakres ochrony znaków m.in. na nieuregulowaną wcześniej procedurę tranzytu. Co więcej, znowelizowane przepisy Rozporządzenia Rady (WE) nr 207/2009 w sprawie wspólnotowego znaku towarowego (obecnie „znaku towarowego Unii Europejskiej”) (dalej „Rozporządzenie”) ułatwiają korzystanie z serii czy z rodziny znaków towarowych wywodzących się z jednej rejestracji, co często ma miejsce właśnie w przemyśle motoryzacyjnym. Znowelizowane przepisy nie ograniczają się jednak wyłącznie do samych udogodnień dla uprawnionych ze znaków towarowych. Warto zwrócić uwagę na nowe obowiązki przedsiębiorców, w tym

protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure entered into force. Most of the solutions introduced under the directive have already been functioning under the Polish laws. The directive also introduces new measures of protection, which had not been previously known under the Polish laws. For example, the directive envisages the possibility of the court awarding compensation to third parties for damage suffered due to the infringer being subject to temporary and security measures, e.g. the court bailiff seizing machines belonging to the infringer used for the production of oil filters, where solutions constituting a business secret were used, in a situation where the machines are in a warehouse belonging to a third party. In such a situation, the third party suffers damage, as for the duration that the court bailiff has seized the machines, it is not able to carry out other production in its warehouse with the use of those machines.

In accordance with the provisions of the directive, member states are obliged to implement, by 9 June 2018, amendments to their national legal order to the extent that national regulations do not comply with the directive. The entry into force of the directive and the requirement to implement it in the missing scope into Polish law should already be of interest to businesses, including from the automotive industry, as to whether they are applying sufficient measures to protect confidential know-how.

Karina Zielińska
advocate

Marek Oleksyn
legal counsel

CHANGES TO THE EU TRADEMARK PROTECTION SYSTEM

Introduction

The first quarter of 2016 brought significant changes to the EU trademark protection system, some of which will not come into force until October 2017. These changes will have an enormous impact on the automotive industry. Not only do they open up new opportunities to register unconventional trademarks, including, for example, sounds, they also broaden the scope of protection of marks to cover, for example, the previously unregulated transit of goods. Furthermore, amendments to Council Regulation (EC) No. 207/2009 on the Community trademark (now “European Union trademark”) (the “Regulation”) will facilitate the use of a series or a family of trademarks resulting from a single registration, which is common in the automotive industry. However, the amended provisions do not only make things easier for trademark holders. There are also new obligations on business

m.in. obowiązek precyzyjnej klasyfikacji towarów i usług, dla których dokonujemy rejestracji znaku towarowego.

Nowa terminologia w systemie ochrony znaków towarowych

Od 23 marca 2016 obowiązuje nowe nazewnictwo w systemie ochrony znaków towarowych. „Wspólnotowy znak towarowy” zastąpiono „znakiem towarowym Unii Europejskiej” (dalej również, jako „unijny znak towarowy”). Co więcej, dawny „Urząd ds. Harmonizacji w ramach Rynku Wewnętrznego” („OHIM”) obecnie funkcjonuje, jako „Urząd Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej” („EUIPO”), co podkreśla szerszy zakres działania EUIPO, w którego gestii leżą nie tylko sprawy z zakresu znaków towarowych, ale również wzorów przemysłowych.

Rejestracja znaków towarowych Unii Europejskiej po zmianach

W wyniku wprowadzonych zmian, 1 października 2017 roku zniesiony zostanie wymóg tzw. ‘graficznej przedstawialności znaków’ ubiegających się o rejestrację w EUIPO. Właściciel znaku towarowego, zamiast graficznej wizualizacji oznaczenia może dokonać jego prezentacji w dowolnej formie, z wykorzystaniem ogólnie dostępnej techniki. Prezentacja oznaczenia powinna jednak wskazywać przedmiot ochrony w sposób jednoznaczny i dokładny. Powyższe stanowi ułatwienie rejestracji znaków niekonwencjonalnych. Przykładem jest znak składający się z melodii (dźwięku) kojarzonego np. z reklamą danego pojazdu samochodowego, za pomocą, której producent dąży do wywołania skojarzenia ze swoją marką, produktem. Materie takie jak dźwięk znacznie łatwiej przedstawić za pomocą zapisu na nośniku danych niż poprzez ich wizualną prezentację. Omawiana zmiana, stanowi kolejny – po głośnie sprawie Apple (C-421/13), w ramach, której przyznano zdolność rejestracyjną aranżacji wewnątrz sklepów Apple – wyraz liberalizacji zakresu ochrony znaków towarowych.

Co istotne, w następstwie nowelizacji, zgłoszeń unijnych znaków towarowych możemy dokonywać wyłącznie za pośrednictwem Urzędu Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej,

entities, including a requirement to provide precise classifications of the goods and services for which a trademark is registered.

New terminology in the trademark protection system

On 23 March 2016, a new nomenclature came into effect. The “Community trademark” became the “European Union trademark” (“EU trademark”) and the former “Office for Harmonization in the Internal Market” (“OHIM”) now operates as the “European Union Intellectual Property Office” (“EUIPO”). This change stresses the broader scope of the body’s operations and its competence in matters related to industrial designs as well as trademarks.

Registration of European Union trademarks after the changes

As a result of the changes, from 1 October 2017 there will no longer be a requirement to provide a “graphical representation of a trademark” when applying for registration at the EUIPO. Instead of a visualisation, the owner of a trademark can present it in any form using a generally available technique. The presentation of the mark should, however, indicate the subject of the protection in a clear and exact manner. This is to facilitate the registration of unconventional marks. An example is a melody (sound) associated with, for example, an advertisement for a motor vehicle, which the manufacturer uses to evoke an association with its brand or product. Intellectual property such as sounds is much easier to present on a data medium than through visual presentation. This change is another example – after Apple’s high-profile case (C-421/13), which granted the right to register the interior design of Apple stores – of the liberalisation of the scope of trademark protection.

Another important change that follows the amendment is that applications for an EU trademark can only be made through the EUIPO and not through a national

W wyniku wprowadzonych zmian, 1 października 2017 roku zniesiony zostanie wymóg tzw. „graficznej przedstawialności znaków” ubiegających się o rejestrację w EUIPO.

Właściciel znaku towarowego, zamiast graficznej wizualizacji oznaczenia może dokonać jego prezentacji w dowolnej formie, z wykorzystaniem ogólnie dostępnej techniki. Prezentacja oznaczenia powinna jednak wskazywać przedmiot ochrony w sposób jednoznaczny i dokładny.

As a result of the changes, from 1 October 2017 there will no longer be a requirement to provide a “graphical representation of a trademark” when applying for registration at the EUIPO. Instead of a visualisation, the owner of a trademark can present it in any form using a generally available technique. The presentation of the mark should, however, indicate the subject of the protection in a clear and exact manner.

a nie jak dotychczas krajowych urzędów ds. własności intelektualnej (w Polsce, Urząd Patentowy RP).

Obowiązek precyzyjnego wskazywania towarów i usług, dla których znak ma być zarejestrowany

Nowe przepisy zobowiązują do precyzyjnego określenia towarów i usług, dla których udzielana jest ochrona na unijny znak towarowy. Dotychczasowa praktyka wskazywała, że w zgłoszeniach znaków, uprawnieni najczęściej posilkowali się nagłówkami klas klasyfikacji nicejskiej wskazując np. ogólnie, że dany znak zgłaszany jest dla oznaczania towarów stanowiących „akcesoria samochodowe”. Taka praktyka może obecnie okazać się niewystarczająca. Co prawda, nadal dopuszczone jest stosowanie określeń ogólnych zaczerpniętych z ww. nagłówków klas towarów, ale równocześnie takie określenia muszą spełniać określone wymagania jasności i precyzyjności. Zmiana ta jest o tyle istotna, że co do zasady znak podlega ochronie w zakresie, w jakim jest używany dla towarów lub usług identycznych lub podobnych w stosunku do tych, dla których został zarejestrowany. W interesie uprawnionych jest więc jak najszersze ujmowanie wykazu takich towarów lub usług. W praktyce, określenie zakresu towarów i usług będzie wymagało od zgłaszających większej uwagi. Zbyt ogólne wskazanie może skutkować ograniczeniem ochrony unijnego znaku towarowego. Użycia ogólnych terminów, w tym nagłówków odpowiednich klas towarów nie należy, bowiem interpretować, jako zastrzeżeń towarów i usług, które nie są objęte dosłownym znaczeniem danego terminu lub określenia.

Szerszy zakres ochrony znaków towarowych Unii Europejskiej

Zmianie uległ również zakres uprawnień przysługujących do znaków towarowych Unii Europejskiej. Rozporządzenie obecnie wprost wskazuje, że uprawnieni z takich znaków mogą zakazać osobom trzecim używania oznaczeń (identycznych lub podobnych do ich unijnego znaku towarowego, jak również naruszających jego renomę) w nazwie handlowej, nazwie przedsiębiorstwa, w dokumentach handlowych czy reklamie. Nowe regulacje wprowadzają także wprost możliwość zakazania używania oznaczeń w tzw. reklamie porównawczej, w przypadkach, gdy reklama ta nie spełnia wymogów stawia-

intellectual property office (in Poland, the Polish Patent Office).

Obligation to precisely indicate the goods and services for which a sign is to be registered

The new rules require a precise definition of the goods and services to which EU trademark protection is granted. Previously, in applications for trademarks, applicants frequently used headings from the Nice classifications, indicating that a trademark was generally intended to mark, for example, “car accessories”. This may now be insufficient. Although the use of general terms from the Nice classifications is still permitted, such terms must meet certain requirements of clarity and precision. This change states that as a rule a mark is protected in so far as it is used for goods or services identical or similar to those for which it was registered. Defining the scope of goods and services will now require more attention from applicants for EU trademarks. Giving too

Nowe przepisy zobowiązują do precyzyjnego określenia towarów i usług, dla których udzielana jest ochrona na unijny znak towarowy.

Dotychczasowa praktyka wskazywała, że w zgłoszeniach znaków, uprawnieni najczęściej posilkowali się nagłówkami klas klasyfikacji nicejskiej wskazując np. ogólnie, że dany znak zgłaszany jest dla oznaczania towarów stanowiących „akcesoria samochodowe”.

Taka praktyka może obecnie okazać się niewystarczająca.

The new rules require a precise definition of the goods and services to which EU trademark protection is granted. Previously, in applications for trademarks, applicants frequently used headings from the Nice classifications, indicating that a trademark was generally intended to mark, for example, “car accessories”. This may now be insufficient.

general an indication may result in the trademark receiving reduced protection. Using general terms, including the headings of the relevant Nice classes of goods, does not mean that protection will be extended to goods and services which are not covered by the literal meaning of the term or definition.

Wider protection of European Union trademarks

The scope of the rights granted to European Union trademarks has also changed. The Regulation now expressly states that the holders of such marks may prohibit third parties from using them (identical or similar marks to their EU trademark, as well as those that violate their reputation) in a trade name, business name, in commercial documents or in advertising. The new regulations also introduce the possibility of prohibiting the use of marks in so-called comparative advertising, where the advertisement does not meet

nych jej przez odpowiednie przepisy prawa tj. m.in. gdy osoba trzecia przedstawia produkt oznaczony znakiem towarowym Unii Europejskiej, jako imitację innego produktu, nie dokonuje obiektywnego porównania towarów, czy też w inny sposób dyskredytuje znak towarowy przedsiębiorcy.

Ponadto, w celu skuteczniejszego zwalczania procederu podrabiania towarów, nowe przepisy zezwalają wprost organom celnym na zatrzymanie towarów, które mogą naruszać prawa do unijnego znaku również w przypadku, gdy towary te są w tranzycie lub podlegają innym procedurom celnym (np. składowaniu). Właściciel znaku może więc skutecznie złożyć odpowiedni wniosek o zatrzymanie również w przypadku, gdy takie towary nie są przeznaczone do wprowadzenia do obrotu na terytorium Unii Europejskiej a np. znajdują się jedynie w procedurze tranzytu przez terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Używanie znaku w zmodyfikowanej postaci

Nowelizacja przychodzi również z rozwiązaniem problemów przedsiębiorców, którzy do tej pory rejestrowali serię znaków podobnych. Dla utrzymania ochrony znaku towarowego niezbędne jest bowiem jego rzeczywiste używanie w stosunku do towarów i usług dla których jest zarejestrowany. W przypadku serii znaków podobnych trudno w praktyce określić, który z nich jest rzeczywiście używany przez uprawnionego. Wychodząc naprzód powyższym trudnościom, ustawodawca wskazuje, że „używaniem znaku” jest również używanie go w postaci różniącej się nieznacznie od tej, w jakiej został on zarejestrowany. Warto jednak podkreślić, że powyższe udogodnienie nie oznacza automatycznego przyzwolenia na każdą modyfikację znaku bez obowiązku dokonania nowego zgłoszenia do rejestracji, a każdy przypadek modyfikacji powinien być oceniany indywidualnie.

Podsumowanie

Zmiany w systemie ochrony znaków są odpowiedzią na dynamikę funkcjonowania rynku. Standardowe słowne lub słowno-graficzne znaki towarowe, choć wciąż stanowią przeważającą grupę wśród zarejestrowanych na szczeblu unijnym i krajowym, powoli wypierane są przez ich nowoczesne, niekonwencjonalne postacie np. dźwiękowe. Czy branża motoryzacyjna skorzysta z udogodnień nowelizacji i powstanie nowy trend rejestrowania np. znaków dźwiękowych? Czy przedsiębiorcy zainteresują się zatrzymaniem towarów podrobionych również będących w procedurze tranzytu? Na te i inne pytanie odpowie praktyka wynikająca z zapotrzebowania branży, tymczasem dokonane zmiany warto ocenić pozytywnie, jako odpowiadające potrzebom praktyki.

Aleksandra Kuźnicka - Cholewa
radca prawny

Adriana Zdanowicz - Leśniak
aplikant adwokacki

the requirements of applicable law, e.g. when a third party presents a product bearing a European Union trademark as an imitation of another product, does not objectively compare the goods, or in any other way discredits a company's trade mark.

In addition, in order to combat counterfeiting more effectively, the new rules expressly allow customs authorities to confiscate goods that may violate EU trademark rights even when those goods are in transit or are subject to other customs procedures (e.g. storage). The owner of a trademark can therefore submit a request for confiscation even if such goods are not destined for a market within the European Union but for example, they are only in the procedure of transit on the territory of the Republic of Poland.

Using a mark in modified form

The amendment includes a solution for businesses that previously had to register a series of similar marks. In order to maintain protection of a trademark, it is necessary to actually use it in relation to the goods and services for which it is registered. In the case of a series of similar marks, in practice it may be difficult to determine which one is actually used by the holder. In view of this, the legislator stated that “use of a mark” also means using the mark in a slightly different form to the one that was registered. However, this does not mean that the legislator automatically allows any modification of a mark without the obligation to apply for another registration, and each modification should be assessed individually.

Summary

Changes to the trademark protection system are a response to market dynamics. Though most trademarks registered at EU and national level are of the standard variety for example word or word-figurative trademarks, they are slowly giving way to new, unconventional forms such as sound. Will the automotive industry benefit from the improvements brought in by the amendment, and will there be a new trend for, say, sound trademarks? Will businesses be interested in the confiscation of counterfeit goods in transit? These and other questions will be answered as industrial practice develops, but the changes should be assessed positively as they aim to meet practical requirements.

Aleksandra Kuźnicka - Cholewa
legal counsel

Adriana Zdanowicz - Leśniak
advocate trainee

POZASĄDOWE ROZWIĄZYWANIE SPORÓW KONSUMENCKICH

W branży motoryzacyjnej niebagatelną część biznesu stanowią umowy z konsumentami, a co za tym idzie – zachodzi ryzyko sporów przedsiębiorców z tej branży z konsumentami. Z dniem 10 stycznia 2017 roku weszły w życie nowe przepisy, stanowiące implementację dyrektywy unijnej, których celem jest ułatwienie dostępu do alternatywnych metod rozwiązywania sporów (ADR – ang. alternative dispute resolution) i które będą mieć zastosowanie właśnie w tego rodzaju sprawach. Nowe rozwiązania mają stanowić ułatwienie przede wszystkim dla konsumentów, umożliwiając rozwiązywanie sporów w profesjonalny sposób, a jednocześnie szybciej i w mniej sformalizowany sposób niż w postępowaniu sądowym. Niemniej jednak, przedsiębiorcy powinni też jednocześnie pamiętać o nowych obowiązkach wynikających dla nich z nowych przepisów.

Jakie spory podlegają rozwiązywaniu w ramach nowego systemu?

Nowy system pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich obejmuje przedsiębiorców mających siedzibę w Polsce i ich spory z konsumentami zamieszkującymi na terenie Unii Europejskiej. Istota nowego systemu polega na umożliwieniu konsumentowi (a w określonych przypadkach – także przedsiębiorcy) w momencie powstania sporu wystąpienia z wnioskiem o wszczęcie postępowania pozasądowego do podmiotu uprawnionego do rozpatrywania takich sporów. Korzystanie z pozasądowych metod rozwiązywania sporów jest zasadniczo dobrowolne dla obu stron – wyjątek dotyczy postępowań przed Rzecznikiem Finansowym, gdzie przedsiębiorcy mają obowiązek wzięcia udziału w postępowaniu (takiego obowiązku nigdy nie mają konsumenci).

W ustawie określono, jakie rodzaje sporów nie są regulowane jej przepisami – a zatem, nie podlegają rozwiązaniu pozasądowemu w ramach nowego systemu (tym samym, wszystkie pozostałe spory są objęte nowym systemem pozasądowego rozwiązywania sporów). Dotyczy to sporów rozstrzyganych przez osoby zatrudniane przez przedsiębiorcę, postępowań reklamacyjnych, czynności podejmowanych w toku postępowania sądowego, jak również sporów pomiędzy przedsiębiorcami. Ponadto, przepisy ustawy nie mają zastosowania do sporów dotyczących usług świadczonych w interesie ogólnym (jak np. dostarczanie wody), usług edukacyjnych oraz usług zdrowotnych świadczonych pacjentom. Z powyższego wynika, że spory z konsumentami w branży motoryzacyjnej z reguły będą podlegać przepisom nowej ustawy.

Niektóre spory – ze względu na branżę, jakich dotyczą – będą mogły zostać rozwiązane przy zaangażowaniu tzw.

OUT-OF-COURT RESOLUTION OF CONSUMER DISPUTES

In the automotive industry, contracts with consumers represent a significant part of the business, and consequently there is a risk of disputes between businesses and consumers. As of 10 January 2017 new regulations entered into force, implementing the EU directive aimed at facilitating access to methods of alternative dispute resolution (ADR), which will apply to such cases. The new solutions are primarily intended to make things easier for consumers, allowing disputes to be resolved in a professional manner, and at the same time faster and with less formalities as compared to court proceedings. Nevertheless, businesses should also bear in mind the new obligations imposed on them under the new regulations.

What disputes are resolved within the new system?

The new out-of-court settlement system for consumer disputes includes businesses based in Poland and their disputes with consumers residing in the European Union. The essence of the new system is to enable the consumer (and in certain cases – also the business), if a dispute arises, to motion for the initiation of out-of-court proceedings to an entity authorised to handle such disputes. Out-of-court dispute resolution is generally voluntary for both parties – proceedings before the Financial Ombudsman are an exception here, where businesses are obliged to take part in the proceedings (consumers are never obliged to do so).

The act sets out what types of disputes are not regulated by its provisions – and thus what types of disputes are not subject to out-of-court dispute resolution under the new system (thus, all other disputes are covered by the new out-of-court dispute resolution system). This applies to disputes resolved by persons employed by a company, complaint proceedings, actions taken in the course of court proceedings as well as disputes between businesses. Moreover, the act does not apply to disputes concerning services of general interest (such as water supply), educational services and health services provided to patients. It may be implied from the above that disputes with consumers in the automotive industry will as a rule be subject to provisions of the new act.

It will be possible to resolve some disputes – depending on the industries they concern – with the involvement of the so-called sector entities handling disputes in the field of telecommunications, financial services, transport and energy. The sector entities may be both pu-

podmiotów sektorowych, zajmujących się sporami z zakresu telekomunikacji, usług finansowych, transportu i energetyki. Podmioty sektorowe mogą mieć charakter zarówno publiczny (jak np. Rzecznik Praw Pasażerów w branży transportowej), jak i niepubliczny (jak np. Arbiter Bankowy przy Związku Banków Polskich w sektorze finansowym). Dla sporów, które nie należą do kompetencji żadnego z sektorowych podmiotów uprawnionych, właściwy będzie zawsze podmiot o charakterze horyzontalnym, czyli Inspekcja Handlowa lub ewentualnie inne podmioty, które zostaną wpisane do rejestru prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Jakie są metody pozasądowego rozwiązywania sporów?

W przepisach ustawy wskazano trzy ścieżki pozasądowego rozwiązywania sporów, polegające na 1) umożliwieniu zbliżenia stanowisk stron, 2) przedstawieniu stronom propozycji rozwiązania albo 3) wiążącym rozstrzygnięciu sporu i narzuceniu stronom jego wyniku. Dwa pierwsze z powyższych sposobów (mogących przybrać np. formę mediacji lub koncyliacji) mają na celu wypracowanie wspólnego rozwiązania i zawarcie ugody kończącej spór między konsumentem a przedsiębiorcą. Strona niezadowolona z tak wypracowanego rozwiązania może zasadniczo poszukiwać dalszej ochrony swoich praw na drodze sądowej. W umowie z konsumentem nie można wyłączyć prawa konsumenta do wytoczenia powództwa przed sądem powszechnym w przypadku złożenia przezeń wniosku o wszczęcie postępowania pozasądowego. Należy przy tym pamiętać, że złożenie wniosku o wszczęcie postępowania dotyczącego pozasądowego rozwiązania sporu powoduje przerwanie biegu przedawnienia roszczenia. Jednak założenie leżące u podstaw tych dwóch metod, to jest doprowadzenie do porozumienia między stronami, ma na celu uniknięcie dalszej drogi sądowej i dobrowolne wykonanie przez strony wypracowanego rozwiązania.

Trzeci z wymienionych sposobów polega na wydaniu orzeczenia, czyli rozstrzygnięciu sporu (np. w ramach arbitrażu) przez podmiot uprawniony. Orzeczenie takiego podmiotu rozstrzyga sprawę na równi z wyrokiem sądowym, pod warunkiem, że strony zostaną poinformowane o jego skutkach i wyrażą zgodę na zastosowanie takiej metody rozwiązania sporu jeszcze przed przystąpieniem do niego. Do skorzystania ze ścieżki arbitrażowej niezbędne jest również

blic (such as the Passenger Rights Ombudsman in the transport industry) and non-public (such as the Bank Arbiter at the Polish Banks Association in the financial sector). As regards disputes that do not fall within the competences of any authorised sector entity, a horizontal entity, i.e. the Trade Inspection will always be competent or any other entities that are entered in the register maintained by the President of the Office of Competition and Consumer Protection.

What are the methods of out-of-court dispute resolution?

The act provides for three methods of out-of-court dispute resolution, consisting in: 1) enabling the parties to align their standpoints, 2) submitting the proposed solution to the parties, or 3) resolving the dispute in a binding manner and imposing the result on the parties. The first two methods (which could take the

W przepisach ustawy wskazano trzy ścieżki pozasądowego rozwiązywania sporów, polegające na 1) umożliwieniu zbliżenia stanowisk stron, 2) przedstawieniu stronom propozycji rozwiązania albo 3) wiążącym rozstrzygnięciu sporu i narzuceniu stronom jego wyniku.

The act provides for three methods of out-of-court dispute resolution, consisting in: 1) enabling the parties to align their standpoints, 2) submitting the proposed solution to the parties, or 3) resolving the dispute in a binding manner and imposing the result on the parties.

form of mediation or conciliation), are aimed at reaching a common solution and concluding a settlement that concludes the dispute between the consumer and the business. A party dissatisfied with such a resolution may, in principle, seek further protection of its rights through the courts. In a contract with a consumer, the consumer's right to bring an action before a common court cannot be excluded if the consumer applies

for out-of-court proceedings. It should be remembered that the application for initiation of proceedings concerning out-of-court dispute resolution results in the claim's limitation period being interrupted. However, the assumption underlying these two methods, namely having the parties reach an agreement, is intended to make the parties avoid further legal proceedings and voluntarily implement the agreed solution.

The third of the methods consists in the authorized entity issuing a ruling, i.e. resolving the dispute (for instance through arbitration). The ruling of such an entity is on par with a court judgment, provided that the parties are informed of its effects and agree to the use of such a method of dispute resolution in advance. To make use of arbitration it is also required that an arbitration agreement

zawarcie między konsumentem a przedsiębiorcą zapisu na sąd polubowny po powstaniu sporu.

Jakie podmioty są uprawnione do pozasądowego rozwiązywania sporów?

Do pozasądowego rozwiązywania sporów konsumentów uprawnione są podmioty wpisane do rejestru prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Nie ma z góry ograniczonego ustawowo katalogu takich podmiotów, ale przepisy ustawy szczegółowo określają wymogi i obowiązki, jakie musi spełniać podmiot ubiegający się o wpisanie do rejestru. Podmiot taki powinien przede wszystkim zagwarantować, że osoby prowadzące postępowania dotyczące sporów konsumenckich będą posiadały odpowiednią wiedzę i umiejętności, jak również ogólną znajomość prawa. Ponadto, osoby te powinny działać bezstronnie i niezależnie, jak również zachować w tajemnicy informacje uzyskane podczas prowadzenia spraw.

Podmioty uprawnione mogą być tworzone przez organizacje przedsiębiorców, jak również przy udziale przedstawicieli organizacji konsumenckich. Chcąc uzyskać wpis do rejestru, podmiot powinien złożyć wniosek wraz z regulaminem swojej działalności i oświadczeniem o spełnianiu wymogów. We wniosku należy zamieścić dane kontaktowe podmiotu, informacje o jego finansowaniu, określenie procedur rozwiązywania sporów, pobieranych opłat i języków, w których postępowania mogą być prowadzone, wskazanie średniego czasu trwania postępowania, jak również rodzajów sporów, których rozwiązywaniem zajmuje się dany podmiot oraz przestankach odmowy rozpatrywania sporu.

Jak wygląda procedura pozasądowego rozwiązywania sporów konsumenckich?

Uruchomienie procedury pozasądowego rozwiązania sporu polega na zgłoszeniu przez konsumenta wniosku do podmiotu uprawnionego. Regulaminy podmiotów uprawnionych mogą również przewidywać możliwość uruchomienia procedury pozasądowej na wniosek przedsiębiorcy. Podmiot uprawniony odmówi zajęcia się sporem, jeśli nie należy on do kategorii sporów objętych jego właściwością. Dodatkowo, podmiot uprawniony może odmówić rozpatrzenia sporu, jeśli konsument nie podjął wcześniej próby rozwiązania sporu bezpośrednio z przedsiębiorcą, sprawa

is concluded between the consumer and the business once the dispute arises.

What entities are authorised to resolve out-of-court disputes?

Entities entered in the register maintained by the President of the Office of Competition and Consumer Protection are authorised to resolve consumer disputes on an out-of-court basis. There is no statutory restriction on the catalogue of such entities, but the provisions of the act specify in detail the requirements and obligations to be met by the entity applying for registration. This entity should first and foremost ensure that persons dealing with consumer disputes have adequate knowledge and skills as well as a general knowledge of law. In addition, these persons should act impartially and independently, as well as keep confidential the information obtained when handling such matters.

The authorized entities may be created by business organizations as well as with the participation of representatives of consumer organizations. Should an entity wish to be entered in the register, it should submit an application along with its operational by-laws as well as a statement of compliance. The application should include the contact details of the entity, information on its financing, specification of dispute resolution proceedings, collected charges and languages in which proceedings may be conducted, indication of the average length of proceedings, as well as the types of disputes that the entity deals with and the grounds for refusal to consider the dispute.

What does the out-of-court dispute resolution procedure for consumer disputes look like?

The out-of-court dispute resolution procedure is initiated by a consumer submitting a motion to an authorized entity. The authorized entities' rules may also provide for the possibility of initiating out-of-court proceedings at a business' request. The authorized entity will refuse to deal with a dispute if it does not fall within its competence. In addition, the authorized entity may refuse to examine a dispute if the consumer has not previously attempted to resolve the dispute directly with the business, a case concerning the same claim is pending before another entity or before a court, or has already been

[...] brak jakiegokolwiek oświadczenia przedsiębiorcy po negatywnym rozpatrzeniu reklamacji konsumenta jest uważany za zgodę przedsiębiorcy na udział w postępowaniu pozasądowym.

[...] if the business issues no statement after the negative consideration of the consumer's complaint, it is deemed that the business agrees to participate in the out-of-court proceedings.

o to samo roszczenie jest w toku przed innym podmiotem lub przed sądem lub też została już rozwiązana, wartość przedmiotu sporu jest wyższa albo niższa od progów finansowych przewidzianych w regulaminie podmiotu albo konsument nie dotrzymał określonego w regulaminie terminu. Ponadto, podmiot uprawniony może odmówić rozpatrzenia sprawy jeśli oceni, że spór jest błahy, służy jedynie spowodowaniu uciążliwości dla drugiej strony albo, gdy jego rozpatrzenie spowodowałoby poważne zakłócenie skutecznego działania podmiotu uprawnionego.

Biorąc pod uwagę możliwość odmowy zajęcia się sprawą przez podmiot uprawniony, konsument powinien w pierwszym rzędzie zwrócić się do przedsiębiorcy w reklamację. W przypadku negatywnego załatwienia reklamacji, przedsiębiorca ma obowiązek poinformować konsumenta, w formie papierowej lub na innym trwałym nośniku (np. płycie CD/DVD lub pamięci USB), o właściwym podmiocie uprawnionym do pozasądowego rozwiązywania sporów. W takim wypadku powinien też poinformować konsumenta o tym, czy sam zamierza wystąpić w wnioskiem o wszczęcie postępowania pozasądowego albo czy zgadza się na udział w takim postępowaniu, jeśli zainicjuje je konsument. Dodatkowo, jeżeli przedsiębiorca korzysta z pozasądowych metod rozwiązywania sporów, powinien zamieścić informację o tym, jak również wskazać podmiot uprawniony, na swojej stronie internetowej oraz we wzorcach umownych. Co istotnie, w przypadku negatywnego rozpatrzenia reklamacji, przedsiębiorca może też wprost odmówić udziału w takim postępowaniu. Jednocześnie, brak jakiegokolwiek oświadczenia przedsiębiorcy po negatywnym rozpatrzeniu reklamacji konsumenta jest uważany za zgodę przedsiębiorcy na udział w postępowaniu pozasądowym.

Dodatkowy obowiązek dotyczy przedsiębiorców zawierających z konsumentami umowy przez Internet. Przedsiębiorcy tacy powinni zamieścić na swoich stronach internetowych odnośnik do platformy ODR (ang. online dispute resolution) służącej rozwiązywaniu sporów przez Internet. Obowiązek ten mają również ci przedsiębiorcy, którzy nie poddają się pozasądowym metodom rozwiązywanie sporów.

Konsument lub przedsiębiorca, który chce skorzystać ze ścieżki pozasądowej, we wniosku do podmiotu uprawnionego powinien oznaczyć strony sporu, określić żądanie, dokonać wyboru preferowanej przez siebie metody pozasądowego rozwiązania sporu (tj. zbliżenie stanowisk, zaproponowanie rozwiązania lub wydanie rozstrzygnięcia) oraz podpis. Wnioskodawca może mieć ponadto obowiązek poniesienia opłaty wstępnej określonej w regulaminie podmiotu uprawnionego, jak również złożenia wniosku w określonym terminie, który jednak nie może być krótszy niż rok od dnia, w którym wnioskodawca podjął próbę kontaktu z drugą stroną. Postępowanie powinno się zakończyć w ciągu 90 dni od otrzymania kom-

resolved, the value of the dispute is higher or lower than the financial thresholds specified in the entity's rules or the consumer did not meet the deadline specified in the rules. Moreover, the authorised entity may refuse to examine a case if it assesses that the dispute is trivial, serves only to harass the other party, or if its examination would seriously impair the authorised entity's effective operation.

Taking into account the fact that the authorised entity may refuse to deal with a given matter, the consumer should first submit a complaint to the business. In the event of a negative complaint review, the business must inform the consumer, either in paper form or on another durable medium (for instance a CD, DVD or USB flash drive) about the appropriate entity authorised to resolve the dispute out-of-court. It should also inform the consumer whether it intends to motion for the initiation of out-of-court proceedings or if it agrees to participate in such proceedings, if they are initiated by the consumer. Additionally, if the business makes use of the out-of-court methods of dispute resolution, it should publish the relevant information and indicate the authorized entity on its website and in its contract templates. Importantly, in the event of a negative complaint review, the business may also explicitly refuse to participate in such proceedings. At the same time, if the business issues no statement after the negative consideration of the consumer's complaint, it is deemed that the business agrees to participate in the out-of-court proceedings.

An additional obligation applies to businesses who enter into agreements with consumers via the Internet. Such businesses should include on their websites a link to the online dispute resolution (ODR) platform designed to solve disputes over the Internet. This obligation also applies to businesses who do not submit themselves to out-of-court dispute resolution methods.

The consumer or business who wishes to make use of out-of-court dispute resolution should include the following information in the motion to the authorized entity: identification of the parties to the dispute, specification of the demand, selection of the preferred method of out-of-court dispute resolution (i.e. aligning of the standpoints, proposal of a solution or the binding resolution), and it should be signed. The applicant may also be obliged to incur an initial fee set out in the authorized entity's rules and to submit an application within a certain time limit which may not, however, be less than one year from the date on which the applicant made an attempt to contact the other party. The proceedings should be completed within 90 days of receiving the complete ap-

pletnego wniosku. W sprawach wyjątkowo skomplikowanych termin ten może zostać przedłużony, niemniej jednak, jest to termin wielokrotnie krótszy od czasu potrzebnego na rozstrzygnięcie sprawy przed sądem państwowym. Zasadniczo postępowanie zmierzające do pozasądowego rozwiązania sporu powinno być prowadzone w formie pisemnej (tj. papierowej lub elektronicznej), jedynie w wyjątkowych przypadkach regulamin podmiotu uprawnionego może przewidywać obowiązek osobistego stawiennictwa. Strony mogą korzystać z pełnomocników, którzy nie muszą być adwokatami lub radcami prawnymi, jednak przepisy o pozasądowym rozwiązywaniu sporów nie przewidują co do zasady możliwości odzyskania od drugiej strony kosztów zaangażowania pełnomocnika.

Podsumowanie

System pozasądowego rozwiązywania sporów konsumentskich jest nowym rozwiązaniem i trudno tak wcześnie ocenić jego funkcjonowanie w praktyce. Do rejestru podmiotów uprawnionych wpisane są obecnie jedynie cztery podmioty. Niemniej jednak, zastosowane w ustawie rozwiązania, przede wszystkim ograniczenie do minimum kosztów i formalności związanych z rozwiązaniem sporu oraz określenie czasu na zakończenie sprawy stwarza nadzieję, że taka forma rozwiązywania sporów stanie się atrakcyjna zarówno dla konsumentów, jak i przedsiębiorców. Jednocześnie, przedsiębiorcy – nawet jeśli nie są zainteresowani polubownymi metodami rozwiązywania sporów – muszą pamiętać o obowiązkach nałożonych na nich w nowych przepisach. I pomimo, że przedsiębiorcy działający w branży motoryzacyjnej nie są z zasady objęci przymusem zgody na udział w takim postępowaniu, to jednak w praktyce, niezłożenie oświadczenia w tym zakresie w odpowiednim momencie może sprawić, że będą zmuszeni w nim uczestniczyć – warto więc znać choćby podstawy funkcjonowania nowego systemu.

Katarzyna Kucharczyk
radca prawny

Aleksander Woźniak
aplikant adwokacki

DOCHODZENIE PRZED SĄDEM ROSZCZEŃ ODSZKODOWAWCZYCH Z TYTUŁU NARUSZENIA PRAWA KONKURENCJI

Naruszenie prawa ochrony konkurencji, czy polegające na nadużyciu pozycji dominującej, czy na zawarciu porozumienia antykonkurencyjnego, może nie tylko wywoływać niekorzystne skutki dla samego mechanizmu konkurencji, ale również mieć istotny wpływ na interesy poszczególnych uczestników rynku dotkniętych takim naruszeniem.

W branży motoryzacyjnej kwestia potencjalnych naruszeń prawa ochrony konkurencji może pojawić się na wszystkich szczeblach produkcji i obrotu pojazdami mechanicznymi, począwszy od dostawy surowców, materiałów oraz części, poprzez organizację sieci dealerskich, aż po wykonywanie usług serwisowych.

In extremely complex cases this deadline may be extended, however, this is a time limit which is many times shorter than the time needed to settle a case before a state court. In principle, the proceedings aimed at out-of-court dispute resolution should be conducted in writing (i.e. either in paper or electronic form), only in exceptional cases the authorized entity's rules may provide for an obligation to appear in person. The parties may be supported by attorneys who do not need to be advocates or legal advisors, however the regulations concerning out-of-court dispute resolution in principle do not provide for the possibility of recovering attorney's fees from the other party.

Summary

The out-of-court dispute resolution system is a new solution and it is difficult to assess its practicality at this early stage. Only four entities are currently entered in the register of authorised entities. Nevertheless, the solutions adopted in the act, in particular those minimizing the costs and formalities involved in resolving a dispute, and the specified time required to conclude the dispute, give hope that this form of dispute resolution will become attractive to both consumers and businesses. At the same time, businesses – even if not interested in amicable dispute resolution – must remember about the obligations imposed on them under the new regulations. And although as a rule it is not compulsory for businesses operating in the automotive industry to participate in such proceedings, in practice, failure to make a statement in this regard at the appropriate time may result in their obligation to participate – thus it is worth knowing at least the basics of how the new system functions.

Katarzyna Kucharczyk
legal counsel

Aleksander Woźniak
advocate trainee

PRIVATE ACTIONS FOR COMPETITION DAMAGES

Infringing competition law, irrespective of whether it involves abuse of dominant position or entering into an anti-competitive agreement, may not only cause adverse consequences for competition, but may also have a significant impact on the interests of the market participants affected by the infringement.

In the automobile sector, potential infringements of competition law can emerge at all levels of the manufacturing and trading processes, from the delivery of raw materials and parts, through to the organisation of dealers' networks and maintenance services.

The European Commission estimates that the value of

Komisja Europejska szacuje, że wartość odszkodowań, które każdego roku nie są – choć mogłyby być – przyznawane ofiarom naruszeń prawa konkurencji, wynosi około 23 miliardów euro w skali całej Unii Europejskiej. Spośród wszystkich krajów UE jedynie Niemcy, Wielka Brytania oraz Holandia mogą pochwalić się dużą skalą pozwów o odszkodowanie z tytułu naruszenia reguł konkurencji. W Polsce w ostatnich 20 latach sądy cywilne rozpatrywały bardzo

nieliczne sprawy z tego zakresu, pomimo że Prezes UOKiK aktywnie nakłada sankcje administracyjne na sprawców niedozwolonych praktyk. Teoretycznie, obecnie obowiązujące przepisy polskiego prawa pozwalają na dochodzenie roszczeń odszkodowawczych od podmiotów naruszających prawo konkurencji. Naruszenie prawa antymonopolowego stanowi czyn niedozwolony w rozumieniu polskiego prawa cywilnego, zatem poszkodowani jako podstawę swoich roszczeń mogą powoływać regulacje dotyczące deliktów. Odpowiedzialność podmiotów, które wspólnie dokonały naruszenia (np. członków kartelu) jest solidarna. Jednak w praktyce takich spraw odszkodowawczych w polskich sądach jest bardzo niewiele.

Główną przeszkodą, która obecnie powstrzymuje poszkodowanych do wchodzenia na drogę sądową jest brak dostępu do kluczowych dowodów. Takie dowody najczęściej znajdują się w posiadaniu podmiotu, który dopuścił się naruszenia prawa konkurencji, a poszkodowany nie ma realnych szans na uzyskanie do nich dostępu. Pomimo to, w postępowaniu o odszkodowanie przed sądem cywilnym to powód (czyli właśnie poszkodowany) musi wykazać szereg istotnych okoliczności. Po pierwsze, że doszło do naruszenia prawa ochrony konkurencji. Po drugie, że naruszenie to wywołało szkodę, co ściśle wiąże się z wykazaniem wysokości tej szkody. Po trzecie, że istnieje związek przyczynowy pomiędzy naruszeniem a szkodą. Ponadto, postępowania o odszkodowania z tytułu naruszenia prawa konkurencji często wiążą się z koniecznością przeprowadzenia złożonych analiz prawnych i ekonomicznych. Biorąc pod uwagę niepewność wyniku sprawy, inwestycja w sporządzenie takich analiz często skutecznie zniechęca poszkodowanych do dochodzenia swoich praw.

Unijna Dyrektywa odszkodowawcza 2014/104/UE z dnia 26 listopada 2014 roku przewiduje szereg rozwiązań ułat-

damages that are not – but could be – awarded each year to the victims of competition law infringements, amounts to approximately EUR 23 billion across the European Union. Of all the EU countries, only Germany, the UK and the Netherlands can boast a large scale of claims for damages on this basis. In the last 20 years Polish civil courts have considered very few cases related

this issue, despite the Competition Authority (UOKiK) actively imposing administrative sanctions on entities that undertake prohibited practices.

Theoretically, currently binding Polish law allows claims for damages to be pursued against entities that infringe competition law. Violation of the antitrust law is an illicit act within the meaning of Polish civil law, therefore, injured parties may invoke regulations on delicts and use this as the basis for their claims. The liability of entities that jointly commit an

infringement (e.g. members of a cartel) is joint and several. However, in practice Polish courts have hardly ever considered any cases related to such claims for damages.

The major obstacle that currently prevents injured parties from taking legal action is lack of access to key evidence. Such evidence is most often held by the entity that infringed competition law and the injured party has no real chance of gaining access to it. Despite this, it is the claimant (i.e. the injured party) that has to prove a number of important circumstances as part of the proceedings for damages conducted before a civil court. Firstly, the claimant has to demonstrate that competition law has been infringed. Secondly, it has to prove that this infringement caused damage, which is closely connected with proving the amount of this damage. Thirdly, it has to demonstrate that there is a causal link between the infringement and the damage.

In addition, proceedings for damages due to the infringement of competition law often require carrying out complex legal and economic analyses. Taking into account the uncertainty of the outcome of the case, the necessity to invest in the preparation of such analyses often discourages injured parties from pursuing their rights.

Directive 2014/104/EU of 26 November 2014 on certain rules governing actions for damages provides for a

Na gruncie nowych regulacji poszkodowani otrzymają szereg instrumentów ułatwiających dochodzenie roszczeń odszkodowawczych za naruszenie prawa konkurencji. Przede wszystkim nowe przepisy wprowadzą system domniemań prawnych oraz ułatwień proceduralnych.

Under the new regulations injured parties will receive a number of instruments to facilitate the process of pursuing claims for competition damages. First of all, the new regulations will introduce a system of legal presumptions and procedural simplifications.

twiających prywatnoprawne egzekwowanie prawa konkurencji przez uczestników rynku w sądach cywilnych. Rozwiązania te zostaną w Polsce implementowane na podstawie ustawy o roszczeniach o naprawienie szkody wyrządzonej przez naruszenie prawa konkurencji (uchwalona przez Sejm i skierowana do Senatu 21 kwietnia 2017 roku).

Na gruncie nowych regulacji poszkodowani otrzymają szereg instrumentów ułatwiających dochodzenie takich roszczeń. Przede wszystkim nowe przepisy wprowadzą system domniemań prawnych oraz ułatwień proceduralnych, z których powodowie będą mogli skorzystać w postępowaniu przed sądem cywilnym.

Na podstawie wprowadzanego systemu domniemań prawnych ciężar dowodu w procesie cywilnym zostanie w istotnym stopniu przerzucony na pozwanego. To on będzie musiał w trakcie postępowania wykazać brak swojej winy lub okoliczność, że szkoda nie wystąpiła lub została przerzucona na podmioty znajdujące się na dalszym etapie w łańcuchu dostaw.

Jeśli postępowanie o odszkodowanie będzie poprzedzone wydaniem prawomocnej decyzji Prezesa UOKiK, to sąd orzekający w sprawie cywilnej będzie związany ustaleniem organu antymonopolowego co do stwierdzenia naruszenia prawa konkurencji. Powód nie będzie musiał udowodniać, że do takiego naruszenia doszło. Z drugiej strony nie będzie jednak konieczne oczekiwanie na wszczęcie postępowania antymonopolowego, ani na rozstrzygnięcie w sprawie przed Prezesem UOKiK. Poszkodowany nadal będzie mógł wykazać naruszenie prezentując inne dostępne mu dowody.

Ponadto, nowe regulacje wprowadzą domniemanie, że naruszenie prawa konkurencji wyrządza szkodę, a pokrzywdzony będzie mógł żądać naprawienia pełnej szkody, czyli w tym przypadku szkody rzeczywistej, zapłaty utraconych korzyści oraz odsetek, które będą naliczane już od chwili wyrządzenia szkody, a nie jak obecnie, od momentu wezwania do jej naprawienia.

W istotny sposób poprawi się również sytuacja procesowa tzw. nabywców pośrednich, czyli podmiotów, które nabyły towary lub usługi, na których sprzedaż naruszenie miało wpływ, nie bezpośrednio od podmiotów naruszających prawo konkurencji, ale od ich kontrahentów. Takie podmioty w postępowaniu cywilnym będą mogły powołać się na domniemanie, że wzrost cen wynikający z naruszenia prawa konkurencji został na nich przerzucony. Dotychczas nabyw-

number of measures aimed at facilitating market participants' private enforcement of competition law in civil courts. These solutions will be implemented in Poland on the basis of the act on claims for redressing damage caused by infringing competition law (adopted by the Polish Sejm and referred to the Senate on 21 April 2017).

Under the new regulations injured parties will receive a number of instruments to facilitate the process of pursuing such claims. First of all, the new regulations will introduce a system of legal presumptions and procedural simplifications, which the claimants will be able to use in civil court proceedings.

On the basis of the new system of legal presumptions, the burden of proof in a civil trial will be to a considerable extent transferred onto the defendant. In the course of the proceedings the defendant will have to prove that it is not guilty, or that damage has not occurred, or that such damage has been transferred to the downstream players in the supply chain.

If the proceedings for damages are preceded by a final decision of the UOKiK, the court adjudicating in a civil case will be bound by the antimonopoly authorities' findings related to the infringement of the competition law. The claimant will not have to prove that such in-

fringement occurred. On the other hand, however, it will not be necessary to wait for the initiation of antitrust proceedings or the UOKiK's determination concerning the case. The injured party will still be able to prove the infringement by presenting other evidence available to it.

Furthermore, the new regulations introduce a presumption that an infringement of competition law causes damage, and the injured party will be able to

demand that the entirety of the damage be redressed, i.e. in this case the actual damage, lost profits and interest which will accrue from the time the damage was inflicted and not from the date of summons to redress it, as currently.

The procedural situation of indirect purchasers is also improved. Indirect purchasers are entities that purchased goods or services where the sale was affected by an infringement of competition law, not directly from the entities infringing the competition law, but from their counterparties. If such entities participate in civil proceedings they will be able to refer to a presumption that the increase of prices resulting from the infringement

Nowe instrumenty, które otrzymują poszkodowani, z pewnością dają dużo większą szansę powodzenia powództw o odszkodowanie i tym samym mogą znacząco wpłynąć na ilość spraw z tego zakresu rozpatrywanych przez polskie sądy.

These new instruments certainly offer injured parties a much greater chance of succeeding in pursuing damages, which may cause a significant rise in the number of such cases considered by the Polish courts.

cy pośredni mieli niewielkie szanse na wykazanie związku przyczynowego pomiędzy naruszeniem prawa konkurencji, a szkodą, która nastąpiła na dalszym etapie łańcucha dostaw. Jednak największą rewolucją, którą niosą za sobą nowe regulacje, są ułatwienia proceduralne, które pozwolą w większym zakresie sięgać do dowodów znajdujących się w posiadaniu naruszcyciela oraz w aktach postępowania prowadzonego przez Prezesa UOKiK.

Na pisemny wniosek powoda, który uprawdopodobni swoje roszczenie, sąd będzie mógł nakazać pozwanemu lub osobie trzeciej wyjawić środek dowodowy służący stwierdzeniu faktu istotnego dla rozstrzygnięcia, znajdujący się w ich posiadaniu. Wniosek powinien jednak precyzyjnie opisywać dowód mający podlegać ujawnieniu. Wykluczone będzie tzw. fishing expedition, czyli składanie bardzo szerokich lub nieprecyzyjnych wniosków dowodowych bez względu na wpływ żądanych dokumentów na wynik konkretnej sprawy lub bez uprawdopodobnienia, że przedmiotowe dokumenty w ogóle istnieją. Przy ocenie wniosków dowodowych sąd będzie brał pod uwagę między innymi koszt wyjawienia takiego środka dowodowego, jak również zakres, w jakim dany środek dowodowy dotyczy informacji stanowiącej tajemnicę przedsiębiorstwa. Jednakże, sąd będzie mógł zdecydować, że dla dobra sprawy dokumenty zawierające tajemnicę przedsiębiorstwa powinny być ujawnione. W takiej sytuacji sąd będzie mógł również określić szczegółowe zasady korzystania i zapoznawania się z takimi dowodami, na przykład ograniczyć lub wyłączyć ich kopiowanie. Ponadto wnioskodawca będzie musiał zobowiązać się, że uzyskany w ten sposób dowód będzie wykorzystany jedynie na potrzeby toczącego się postępowania.

Co istotne, z powyższych ułatwień w zakresie pozyskiwania dowodów będzie mógł skorzystać również pozwany i w ten sposób uzyskać dowody służące jego obronie w toczącym się procesie.

Jeśli dowody znajdujące się w posiadaniu stron i osób trzecich okażą się niewystarczające, powód może wnioskować o ujawnienie dokumentów znajdujących się w aktach postępowania prowadzonego przez Prezesa UOKiK. Spośród tych dokumentów jedynie oświadczenia złożone w ramach programu łagodzenia kar leniency i propozycje ugodowe będą podlegały bezwzględnej ochronie i nie zostaną ujawnione na żadnym etapie postępowania. Pozostałe informacje sporządzone przez Prezesa UOKiK, strony lub osoby trzecie na potrzeby postępowania prowadzonego przez organ ochrony konkurencji będą mogły zostać ujawnione jedynie po jego zakończeniu.

Nowe instrumenty, które otrzymują poszkodowani, z pewnością dają dużo większą szansę powodzenia powództw o odszkodowanie i tym samym mogą znacząco wpłynąć na ilość spraw z tego zakresu rozpatrywanych przez polskie sądy. Zgodnie z założeniami autorów nowych regulacji, aby egzekwowanie prawa ochrony konkurencji na drodze prywat-

of competition law was transferred onto them. Currently indirect purchasers have little chance to prove the existence of a causal link between the infringement of competition law and the damage that occurred at a later stage in the supply chain.

However, the biggest change introduced by the new regulations is procedural simplification, which will allow greater access to evidence held by the infringer and in the files of the proceedings conducted by the UOKiK.

Upon a written request from the claimant, which will substantiate its claim, the court will have the right to order the defendant or a third party to disclose evidence that makes it possible to state a fact that is important for the resolution, if the evidence is in their possession. The request, however, should precisely describe the evidence to be disclosed. Fishing expeditions, i.e. submitting very broad or imprecise motions for evidence, irrespective of the impact of the requested documents on the result of the case or without substantiating that the documents in question really exist, will not be allowed.

When assessing the motions for evidence, the court will take into account, inter alia, the cost of disclosing such evidence, as well as the degree to which the evidence in question may be a business secret. However, the court will be authorised to decide whether documents containing business secrets should be disclosed. In such a situation, the court will also be authorised to establish the detailed rules for using and reading such evidence, for example it will have the right to limit or exclude copying such evidence. In addition, the entity that puts forward the motion will have to undertake that the evidence obtained in such manner will be used only for the purpose of the proceedings.

The defendant will also be entitled to take advantage of the simplifications related to obtaining evidence referred to above, and in this way obtain evidence that it can use to defend itself as part of the proceedings.

If the evidence held by the parties and third parties proves insufficient, the claimant may request the disclosure of the documents held in the files of the proceedings conducted by the UOKiK. From these documents, only statements made as part of the leniency programme and settlement proposals will be subject to absolute protection and will not be disclosed at any stage of the proceedings. Other information prepared by the UOKiK, the parties or third parties for the purposes of the proceedings conducted by the competition authority may be disclosed only after the proceedings have ended.

These new instruments certainly offer injured parties a much greater chance of succeeding in pursuing damages, which may cause a significant rise in the number of such cases considered by the Polish courts.

In accordance with the assumptions of the authors of the new regulations, to ensure the effective private enforce-

noprawnej oraz publicznoprawnej przez organy ochrony konkurencji było skuteczne, oba te narzędzia muszą ze sobą współdziałać w celu zapewnienia jak największej skuteczności reguł konkurencji. Dopiero praktyka orzecznicza sądów, która ugruntuje się w najbliższych latach, pokaże, czy cele nowych regulacji zostaną osiągnięte.

Michał Derdak
radca prawny

Izabela Biernat
advokat

ment actions under civil law and effective public enforcement by competition authorities, both tools are required to interact to ensure maximum effectiveness of the competition rules. Only the rulings and decisions that will be issued by the courts in the coming years will show whether the new regulations have achieved their objectives.

Michał Derdak
legal counsel

Izabela Biernat
advocate

„AFERA EKRAKOWA” I HISTORIA WALKI Z PEWNYM TOREM KARTINGOWYM – DWA OBLCZA REGULACJI CHRONIĄCYCH PRZED HAŁASEM

W październiku 2012 r. – niemalże w tym samym czasie – miały miejsce dwa wydarzenia nawiązujące do dwóch spraw szeroko komentowanych w opinii publicznej. Mowa tu o wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego, który po dwóch latach batalii prawnych de facto potwierdził niezgodność toru kartingowego w Lublinie z przepisami prawa ochrony środowiska oraz przyjęciu pewnej pozornie drobnej zmiany w przepisach, która jednak w opinii specjalistów miała obniżyć przeciętny koszt budowy drogi od kilku do kilkudziesięciu procent. Oba te wydarzenia, pozornie ze sobą niezwiązane, miały wspólny mianownik – dotyczyły jednego z kluczowych problemów cywilizacyjnych, z jakim mierzy się współczesny człowiek, czyli hałasu. Wydarzenia, o których tutaj mowa, ilustrują zaś praktyczne funkcjonowanie instrumentów ochrony przed nadmiernym hałasem, pokazując jednocześnie nie tylko siłę oddziaływania tych środków, ale też możliwe błędy, jakie na tym tle mogą się przytrafić. Mimo że od wspomnianych wydarzeń minęło blisko 5 lat, zagadnienie ochrony przed hałasem pozostaje wciąż jedną z kluczowych kwestii środowiskowych pojawiających się w procesach inwestycyjnych. Dotyczy to tak samo budowy dróg oraz linii kolejowych, jak i np. fabryk lub centrów logistycznych. Jest to też, niestety, jeden z typowych punktów zapalnych w relacjach z lokalnymi społecznościami, które sprzeciwiają się różnym inwestycjom, wskazując często na pierwszym miejscu właśnie na problem nadmiernego hałasu. Kwestia regulacji związanych z ochroną akustyczną może tak samo dotknąć przedstawicieli branży motoryzacyjnej, planujących budowę nowych zakładów produkcyjnych, czy też rozbudowę już istniejących.

Sporne ekrany – czyli na czym polega ochrona przed hałasem

Najprościej rzecz ujmując: ochrona przed hałasem w Polsce sprowadza się do zagwarantowania przez ustawodawcę, że na pewnych obszarach – określanych mianem obszarów chronionych akustycznie – natężenie hałasu nie przekroczy określonych poziomów. Jak nietrudno się domyślić, ochroną akustyczną objęte są przede wszystkim obszary, w których na stałe

THE “SCREEN SCANDAL” AND THE BATTLE AGAINST A GO-KART TRACK – THE TWO SIDES OF ANTI-NOISE REGULATIONS

Two events that took place just days apart in October 2012 drew considerable public attention at the time. One was a verdict of the Supreme Administrative Court, which after two years of legal battles, confirmed that a Lublin go-kart track does not conform to the provisions of environmental law, and the other was the adoption of some seemingly minor regulatory change, which in the opinion of specialists could considerably reduce the costs of road construction. These events were apparently unrelated, but they had a common denominator – one of the key issues facing modern civilisation – noise. They illustrate the practical functioning of legislation that protects against excessive noise, and show not only the power of such legislation, but also the problems related to implementing the law. Although nearly five years have passed since these events, protection against noise remains a key environmental issue in an investment process. It applies equally to the construction of roads and railway lines as to e.g. factories or logistics centres. It is also typically a major issue in relations with local communities, which often point to excessive noise as the primary reason for their opposition to an investment. Noise regulations can also affect the automotive industry if a company plans to build a new production facility or expand an existing one.

Controversial screens – what does noise protection involve?

Noise protection in Poland comes down to the legislator's assurance that, in certain areas – acoustically protected areas – noise should not exceed a certain level. Such areas are usually places where people live or spend their time. Protected areas do not include undeveloped areas or areas not used for recreation, such as farmland or industrial zones. Measures that ensure that permissible noise levels are not exceeded in protected areas range from land use planning, including environ-

przebywają lub zamieszkują ludzie. Ochroną nie są zaś objęte tereny niezabudowane lub takie, które nie służą wypoczynkowi ludzi, czyli np. pola uprawne albo obszary przemysłowe. Natomiast instrumentarium środków mających gwarantować, że dopuszczalne poziomy hałasu na obszarach chronionych będą dotrzymywane, zaczyna się od odpowiedniego planowania zagospodarowania przestrzennego, obejmuje ocenę oddziaływania na środowisko projektowanych przedsięwzięć, a kończy na administracyjnych mechanizmach egzekwowania zgodności z normami hałasu.

Katalog obszarów chronionych akustycznie i przyporządkowanych im dopuszczalnych poziomów hałasu określa rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 14 czerwca 2007 r. w sprawie dopuszczalnych poziomów hałasu w środowisku. Dopuszczalne poziomy hałasu zostały tam podzielone według kilku kryteriów. Podstawowym z nich jest pora dnia, gdzie normy dla pory nocy są niższe, niż normy dopuszczalnego poziomu hałasu dla pory dnia. Również rodzaj zabudowy determinuje dokładny poziom ochrony akustycznej – np. na obszarach zabudowy jednorodzinnej obowiązują niższe normy dopuszczalnego poziomu hałasu niż w strefie śródmiejskiej miast powyżej 100 tys. mieszkańców. Osobne normy określono w odniesieniu do hałasu powodowanego przez starty, lądowania i przeloty statków powietrznych oraz linie elektroenergetyczne. Co znamienne, w rozporządzeniu potraktowano także odrębnie drogi oraz linie kolejowe, których dotyczą odmienne dopuszczalne poziomy hałasu – te normy wzbudziły zaś ogromne zainteresowanie opinii publicznej, o czym mowa niżej.

Jak wspomniano, poziom ochrony akustycznej zależy od kategorii obszaru chronionego. O tym zaś, z jakiego rodzaju obszarem mamy w danym przypadku do czynienia decydują postanowienia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, który przez to stanowi pierwszy instrument ochrony przed hałasem. Dobre planowanie przestrzenne ma z założenia minimalizować narażenie obszarów chronionych akustycznie na hałas, pochodzący np. ze źródeł przemysłowych. Natomiast w przypadku obszarów nieobjętych miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, o poziomie ochrony akustycznej decyduje faktyczne zagospodarowanie i wykorzystywanie danego i sąsiednich terenów. W sytuacji, gdy dany obszar kwalifikuje się do kilku kategorii terenów chronionych akustycznie uznaje się, że dopuszczalne poziomy hałasu powinny być ustalone jak dla przeważającego rodzaju terenu. Oczywiście, te pozornie proste zasady w praktyce budzą wiele kontrowersji. Już nieraz samo ustalenie, czy dany teren jest np. terenem zabudowy mieszkalnej jednorodzinnej czy zagrodowej albo czy na danym terenie dominuje zabudowa jednorodzinna czy wielorodzinna może nie być łatwe. Rozstrzygnięcie tej kwestii może zaś mieć bezpośrednie przełożenie na wnioski co do tego, czy dopuszczalny poziom hałasu został na danym obszarze przekroczony, czy też nie. A jeżeli dopuszczalny poziom hałasu został przekroczony – może pojawić się potrzeba wskazania zakładu, z którego pochodzi hałas i wdrożenia

mental impact assessments of planned projects, to administrative mechanisms to enforce compliance with noise protection standards.

The catalogue of acoustically protected areas and the permissible noise level for each of them is laid down in the Regulation of the Minister of the Environment of 14 June 2007 on admissible noise levels in the environment. Permissible noise levels are determined according to several criteria. The most basic is the time of day, where the norms for the nighttime are lower than for the daytime. Also, the type of built environment determines the exact level of acoustic protection – for example, in areas of single-family housing lower noise standards are applicable than in the centres of towns with more than 100,000 residents. There are separate standards for noise caused by the take-off, landing and overflying of aircraft, and from power lines. The regulation also deals separately with roads and railway lines, which are subject to different permissible noise levels. These standards have generated enormous public interest, as discussed below.

As the degree of acoustic protection depends on the category of protected area, it is crucial to know what kind of area we are dealing with in any given case. This is determined in the first place by the local spatial development plan. Good spatial planning aims to minimise the exposure of acoustically protected areas to noise, such as from industrial sources. On the other hand, in areas not covered by a local spatial development plan, the actual development and use of the given area and neighbouring ones decides the degree of acoustic protection. Where a single site qualifies as several different categories of acoustically protected land, the predominant land use determines the permissible noise level for the area.

These seemingly simple rules cause great controversy in practice. Often it is not easy to determine whether a given area is, for example, single-family housing or farm buildings, or whether single-family housing or apartment buildings dominate a particular area. How such issues are decided has a direct bearing on whether or not a permissible noise level has been exceeded. And if the permissible noise level has been exceeded, it may be necessary to indicate the facility from which the noise originates and to take appropriate measures to limit its emission. Furthermore, the type of acoustically protected area also determines the minimum distance to, for example, the location of an industrial plant.

Controversy over the noise emission standards for roads and railways led to an amendment of the aforementioned 2007 regulation. The amendment came into force on 23 October 2012. On the face of it the change was minor as it only increased permissible

odpowiednich środków mających ograniczyć jego emisję. Co więcej, rodzaj obszaru chronionego akustycznie może również determinować minimalną odległość, o jaką powinien być oddalony np. projektowany zakład.

Z normami dopuszczalnego poziomu hałasu dla dróg oraz linii kolejowych wiązały się szczególne kontrowersje, które wywołała zmiana wspomnianego wyżej rozporządzenia, która weszła w życie 23 października 2012 r. Zmiany były z pozoru nieznaczne i ograniczały się tylko do podwyższenia dopuszczalnych poziomów hałasu pochodzącego z dróg i linii kolejowych. W praktyce miały one jednak bardzo duże znaczenie, a problem, w który wpisała się ta zmiana, zaczęto wręcz nazywać „afetą ekranową”. Przy okazji nowelizacji przepisów do opinii publicznej przedostała się bowiem informacja, że sprostanie wymogom w zakresie dopuszczalnego poziomu hałasu pochodzącego z dróg ustalonym na pierwotnym poziomie (czyli zgodnie z brzmieniem rozporządzenia przyjętym w 2007 r.) wymuszało planowanie inwestycji tego typu z uwzględnieniem całych kilometrów ekranów akustycznych. Jak podają niektóre źródła¹, cena ekranów wynosiła do kilkudziesięciu procent całkowitych kosztów budowy drogi. Szacowano, że w związku z przesadnie zaostrożonymi wymogami co do dopuszczalnych poziomów hałasu pochodzącego z dróg, Polska mogła stracić nawet miliard złotych.

Cała sprawa była tym bardziej kontrowersyjna, że decyzja co do tego, na jakim dokładnie poziomie powinny zostać ustalone dopuszczalne poziomy hałasu w środowisku leżała w gestii wyłącznie polskiego ustawodawcy. Prawo unijne nie harmonizuje bowiem regulacji o ochronie przed hałasem w zakresie dopuszczalnych poziomów hałasu - te określane są przez każde państwo członkowskie indywidualnie. Trudno zatem na dłuższą metę dziwić się głosom krytyki ze strony tych osób, które w 2012 r. zadawały publicznie pytanie, po co najpierw ustalano tak surowe normy dopuszczalnego poziomu hałasu, aby następnie je łagodzić. Abstrahując jednak od kontekstu wspomnianych tu zmian legislacyjnych, dowodzą one jednak wyraźnie, że ochrona akustyczna jest istotnym czynnikiem regulacyjnym wydatnie wpływającym na kształt i koszt większych inwestycji - i to nie tylko infrastrukturalnych.

Osiedle mieszkalne walczy z torem kartingowym – egzekwowanie ochrony akustycznej w praktyce

O tym, że w polskim prawie, oprócz dopuszczalnych poziomów hałasu funkcjonują również instrumenty służące egzekwowaniu przestrzegania tych norm, mieli okazję przekonać się choćby zarządcy toru kartingowego położonego w Lublinie przy ul. Zemborzyckiej oraz rzesze fanów motoryzacji, którzy korzystali z niego już od końca lat 70-tych ubiegłego wieku.

noise levels from roads and railway lines. In practice, however, the amendment was very significant, and the reason for the change came to be known as the “Screen scandal”. When the regulations were amended, it became public knowledge that in order to comply with the original requirements of permissible noise from roads (under the 2007 regulation in its original wording) road investments had been forced to include many kilometres of acoustic screens. According to some sources, the price of the screens was several tens of percent of the total road construction costs. It was estimated that due to the overly stringent noise protection requirements, Poland could have lost as much as a billion zlotys.

The controversy grew when it emerged that the decision on exactly what noise level was permissible in the environment was the sole responsibility of the Polish legislator. Permissible noise levels are not harmonised under EU noise protection regulations – these are determined by each member state individually. It is difficult, in the long run, to be surprised by the criticisms of those who, in 2012, publically questioned why such stringent noise emission standards were set in the first place, only to be made less strict. Nevertheless, the context of these legislative changes clearly demonstrates that acoustic protection is an important regulatory factor that significantly influences the shape and cost of larger investments – and not just infrastructural ones.

Housing estate fights go-kart track – enforcing acoustic protection in practice

The managers of a go-kart track on Lublin’s ul. Zemborzycka and numerous karting fans who had used the track since the late 1970s found out about these legislative changes, as well as permissible noise levels and the legal instruments to enforce compliance when people moved into new housing developments nearby. The track no longer exists, and new housing is being built on the site. But the story of the dispute and the sometimes perplexing administrative court decisions serve to illustrate the problem referred to as the “war on noise”. One of the unfortunate elements of this war was the short-sightedness of the public administration, which was partly responsible for the demise of the go-kart circuit.

When the track was built, it was far away from housing areas, and the noise carried across fields and waste-

¹ <http://www.rp.pl/artykul/941270-Ekranami-stawianymi-przy-drogach-powinna-sie-zajac-prokuratura---uwazaja-eksperci.html>; <http://www.rp.pl/artykul/941265-Ekrany-akustyczne-nie-beda-juz-stawiane-w-szczerym-polu.html#ap-2> (dostęp: 13.04.2017)

¹ Cf. the Supreme Court in its judgment of 13 February 2014, ref.no. V CSK 176/13.

Obecnie tor już nie istnieje, a na jego miejscu wyrasta nowe osiedle mieszkalne. Niemniej historia sporów toczących się wokół niego i nieraz nietatwych do zrozumienia rozstrzygnięć sądów administracyjnych stanowi ilustrację wspomnianego na wstępie problemu, który można nazwać „wojną o ciszę”. Jednym z niechlubnych elementów tej wojny była również krótkowzroczność organów administracji publicznej, które po części ponoszą odpowiedzialność za sytuację, jaka zaistniała w związku ze wspomnianym torem kartingowym.

Gdy tor budowano, znajdował się z dala od siedzib ludzkich i hałas związany z jego użytkowaniem niosący się po polach i nieużytkach nikomu nie przeszkadzał. Początek jego końca zaczął się w latach 90-tych, gdy wokół obiektu, zaczęły wyrastać osiedla mieszkalne. Do dziś nie sposób zrozumieć, dlaczego dopuszczono do budowy osiedla mieszkalnego niemal w bezpośrednim sąsiedztwie toru. Niemniej, sytuacja zmieniła się diametralnie, gdy pierwsi mieszkańcy nowych osiedli zaczęli uskarżać się na hałas dochodzący z toru.

W zaistniałej sytuacji, organy ochrony środowiska zmuszone były interweniować. Pomiar hałasu wykazywał przekroczenia dopuszczalnych poziomów hałasu na terenach zabudowy mieszkaniowej i wielorodzinnej sąsiadującej z torem. To zaś stanowiło podstawę do sięgnięcia przez wspomniane organy po kluczowy instrument służący egzekwowaniu przestrzegania dopuszczalnych poziomów hałasu, jakim jest decyzja o dopuszczalnym poziomie hałasu. W przypadku bowiem stwierdzenia przez organ ochrony środowiska, że poza zakładem, w wyniku jego działalności, przekroczone są dopuszczalne poziomy hałasu, organ ten wydaje decyzję o dopuszczalnym poziomie hałasu. Co znamienne – takiej decyzji nie wydaje się, jeżeli hałas powstaje w związku z eksploatacją dróg, linii kolejowych, linii tramwajowych, kolei linowych, portów oraz lotnisk lub z działalnością osoby fizycznej niebędącej przedsiębiorcą.

W decyzji o dopuszczalnym poziomie hałasu organ właściwy stwierdza niejako pewien stan faktyczny i prawny potwierdzając, że funkcjonowanie danego zakładu powoduje przekroczenie dopuszczalnych poziomów hałasu na terenach chronionych akustycznie. W decyzji takiej mogą być określone wymagania mające doprowadzić do nieprzekraczania poza zakładem dopuszczalnych poziomów hałasu, takie jak np. rozkład czasu pracy źródeł hałasu dla całej doby. Wydanie takiej decyzji powinno stanowić poważne ostrzeżenie dla prowadzącego zakład – niezależnie od tego, czy będzie to zakład produkcyjny, warsztat czy też tor wyścigowy. Nieprzestrzeżenie warunków decyzji i powodowanie dalszych przekroczeń dopuszczalnych poziomów hałasu może bowiem pociągać za sobą następne konsekwencje w postaci naliczenia administracyjnej kary pieniężnej. Takie sankcje finansowe mają wymiar tzw. kary biegnącej, która naliczana jest tak długo, jak długo występuje przekroczenie, co oznacza, iż teoretycznie nie istnieje górny limit sankcji. Na karach finansowych problem konsekwencji nadmiernego hałasu może się nie kończyć, po-

land without bothering anyone. But in the 1990s, housing estates began appearing around the site. Why permission was given for a housing estate to be built almost directly neighbouring the track is impossible to tell, but of course when the first inhabitants of the new estate moved in, they inevitably began to complain about the noise from the track.

The environmental authorities were forced to intervene. Noise measurements showed permissible levels were exceeded in the houses and apartment buildings adjacent to the track. On this basis the authorities could use a key instrument to enforce reduction of the noise – in this case a decision on permissible noise levels. Such a decision is issued where the environmental protection body finds that as a result of a facility's activities, permissible noise levels are exceeded outside the facility. It is significant that this kind of decision cannot be applied if the noise is caused by the use of roads, railways, tram lines, cableways, ports or airports, or by the activities of a natural person not engaged in business activities.

In a decision on permissible noise levels, the authority will state the legal and factual status confirming that the operation of a facility results in the permissible noise level in acoustically protected areas being exceeded. The decision may specify requirements to

Kwestia regulacji związanych z ochroną akustyczną może tak samo dotknąć przedstawicieli branży motoryzacyjnej, planujących budowę nowych zakładów produkcyjnych, czy też rozbudowę już istniejących.

Noise regulations can also affect the automotive industry if a company plans to build a new production facility or expand an existing one.

ensure that noise levels are not exceeded outside the facility, such as, for example, a 24-hour schedule of the operation of a source of noise.

Issuing such a decision should be a serious warning to an operator of a facility – whether it is a production facility, workshop or a race track. Failure to comply with the terms of the decision and continuing to exceed permissible noise levels may lead to an administrative fine. This sort of fine is billed for as long as the offence occurs, meaning that theoretically there is no upper limit to the fine. Also, excessive noise does not end with financial penalties. If a facility operator

nieważ w przypadku przekroczenia warunków decyzji o dopuszczalnym poziomie hałasu wojewódzki inspektor ochrony środowiska może nawet wstrzymać użytkowanie instalacji powodującej nadmierny hałas.

Wracając do sprawy wzmiankowanego wyżej toru kartingowego, wspomnieć należy, że kwestia odpowiedzialności za hałas generowany podczas jego użytkowania stała wreszcie na wokandzie sądu administracyjnego. W toku postępowania wyłonilo się zaś kilka istotnych zagadnień prawnych, które ostatecznie rozstrzygnął Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 2 października 2012 r. (sygn. akt II OSK 1028/11).

Po pierwsze, tak jak sygnalizowano, sąd uznał, że tor kartingowy jest zamkniętym obiektem sportowym i nie może być uznany za drogę. Po drugie, sąd doszedł do wniosku, że tor kartingowy jest zakładem. Obie te okoliczności zdecydowały, że tor kartingowy podlegał przepisom o decyzjach o dopuszczalnym poziomie hałasu. Niemniej, najważniejsza konstatacja dotyczyła innej kwestii. Zarządca toru argumentował, że tor powstał znacznie wcześniej, niż zabudowa mieszkalna w jego otoczeniu. W związku z tym – jak twierdził zarządca toru – to na inwestorach planujących budowę osiedli ciążył obowiązek zaplanowania środków chroniących ich mieszkańców przed hałasem. Sąd nie zgodził się jednak z taką argumentacją i orzekł, że kolejność powstania obiektów generujących hałas oraz tych podlegających ochronie przed hałasem nie ma znaczenia. Zdaniem sądu, to zawsze na właścicielach instalacji generujących hałas ciąży obowiązek zapewnienia, że poza terenem, który do nich należy nie będą przekraczane standardy jakości środowiska – w tym dopuszczalne poziomy hałasu. Jakkolwiek taki pogląd może wydawać się surowy, ponieważ prowadzi do wniosku, że ilekroć zabudowa mieszkalna „zbliży się” na przestrzeni lat do istniejących zakładów przemysłowych, na zakładach będzie ciążył obowiązek dostosowania się do wymogów w zakresie ochrony akustycznej, to planując inwestycję trzeba brać to pod uwagę.

Odpowiednie planowanie

Aby uniknąć konfliktów i sytuacji podobnych do tych wskazanych wyżej, ustawodawca przewidział szereg instrumentów mających zagwarantować harmonijny rozwój zabudowy mieszkalnej i przemysłowej oraz infrastruktury komunikacyjnej. Po pierwsze, jak wskazano, istotne jest przemyślane planowanie przestrzeni za pomocą odpowiednich narzędzi urbanistycznych w postaci miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

Po drugie, planowanie większości poważniejszych przedsięwzięć takich jak np. drogi, parkingi czy obszary zabudowy przemysłowo-usługowej wymaga przeprowadzenia tzw. oceny oddziaływania na środowisko. Jest to procedura, w której właściwe organy, w oparciu o dokumentację techniczną i odpowiednie analizy eksperckie badają wpływ planowanej inwestycji na środowisko naturalne i człowieka. Taka analiza niemal zawsze obejmuje także sprawdzenie, czy dane przedsięwzięcie nie będzie powodowało przekroczenia dopuszczalnych poziomów hałasu na terenach chronionych akustycznie. Daje też

does not comply with a decision on permissible noise levels, the voivodship environmental inspector may even stop the use of the offending installation.

Returning to the go-kart track, the issue of liability for the noise it generated eventually reached the administrative court. A number of important legal issues emerged during the proceedings, which was finally resolved by the Supreme Administrative Court in a judgment of 2 October 2012 (file no. II of OSK 1028/11).

Firstly, the court found that the go-kart track was a closed sports facility and could not be considered as a road. Secondly, the court concluded that a go-kart track is a facility. Both these circumstances determined that the go-kart track was subject to regulations regarding decision on permissible noise levels. Nevertheless, the most important observation concerned another issue. The track manager argued that the track was built long before the residential buildings nearby. Therefore – the track manager claimed – it was the obligation of the investors who built the housing estate to plan measures to protect its inhabitants from noise. The court, however, disagreed with this argument and ruled that the order in which noise-generating objects and those subject to noise protection were built was irrelevant. According to the court, it is always the owners of noise-generating installations that are obliged to ensure that environmental standards – including permissible noise levels – are not exceeded outside the area that belongs to them. Although such a view may seem harsh, as it leads to the conclusion that wherever housing developments “get closer” to an existing industrial facility over a period of time, the facility will be obliged to comply with the acoustic protection requirements, this must be taken into consideration when the facility is planned.

Appropriate planning

In order to avoid conflicts and situations like those discussed above, the legislator stipulated a number of instruments that should guarantee the harmonious development of residential and industrial buildings as well as transport infrastructure. Firstly, as indicated above, it is necessary to implement well thought-out spatial planning with the use of appropriate tools such as local master plans.

Secondly, the planning of most major projects such as e.g. roads, parking lots or industrial and service development areas requires an environmental impact assessment. Under this procedure the authorities, on the basis of technical documentation and relevant expert analyses, examine the impact of the planned project on the natural environment and people. Such analysis almost always includes a verification that the project will not lead to permissible noise levels being exceeded

okazję, by wszystkie zainteresowane osoby wypowiedziały się w kwestii realizacji danego przedsięwzięcia. Niestety, czasem stwarza to przestrzeń do nadużyć ze strony przeciwników inwestycji, którzy wykorzystują oręż w postaci regulacji o ochronie akustycznej do tego, by zablokować realizację nieraz nawet wzorowo zaprojektowanych przedsięwzięć.

Po trzecie, organy samorządu lokalnego zobowiązane są do nieustannego czuwania nad stanem akustycznym środowiska. Starostowie zobowiązani są do tego, by co 5 lat sporządzać mapy akustyczne. Dla terenów, na których poziom hałasu przekracza poziom dopuszczalny, tworzy się natomiast programy ochrony środowiska przed hałasem, których celem jest dostosowanie poziomu hałasu do dopuszczalnego.

Podsumowanie

O wszystkich wskazanych wyżej kwestiach należy pamiętać planując budowę lub rozbudowę zakładu – obojętnie czy będzie to centrum logistyczne czy wytwórnia podzespołów motoryzacyjnych. Tak samo nie należy lekceważyć pierwszych sygnałów o skargach na zwiększoną emisję hałasu z prowadzonego przez nas zakładu. Odpowiednie planowanie, jak i szybka reakcja mogą pozwolić na uniknięcie bardzo poważnych konsekwencji prawnych na gruncie przepisów o ochronie akustycznej. Jest to o tyle ważne, że – tak jak wspomniano wyżej – opisywane tu regulacje zawierają wiele niejasności i luk otwierających przestrzeń do argumentacji, która mogłaby ograniczyć lub wykluczyć odpowiedzialność przedsiębiorcy posądzonego o powodowanie nadmiernego hałasu. Odpowiednie zaprojektowanie zakładu pozwoli zaś na uniknięcie w przyszłości protestów ze strony mieszkańców narzekających na pogorszenie klimatu akustycznego w ich okolicy. Uwagi powyższe dotyczą tak samo organów administracji publicznej, których zadaniem jest rozsądne korzystanie z instrumentów ochrony akustycznej, tak by nie powtórzyła się sytuacja z ekranami akustycznymi uznanymi ostatecznie za marnotrawstwo publicznych środków oraz by konflikty – podobne do tego w Lublinie – zdarzały się jak najrzadziej.

Miłosz Tomasiak
radca prawny

in acoustically protected areas. This also allows all interested individuals to express their opinion on the project. Unfortunately, it also sometimes creates room for abuse on the part of the project's opponents, who try to use noise protection regulations to block the execution of even the best designed projects.

Thirdly, local government authorities are obliged to monitor, on an ongoing basis, the acoustic condition of the environment. Powiat administrators are obliged to prepare acoustic maps every five years. Programmes for protecting the environment against noise are created for areas where the permissible noise level is exceeded. The programmes are aimed at reducing noise to the permissible level.

Summary

While planning the construction or expansion of a facility – irrespective of whether it is a logistics centre or an automotive component production plant – all these issues should be considered. Similarly, any complaints about increased noise emissions from a facility should not be disregarded. Appropriate planning and a swift response to any complaint may enable a facility to avoid serious legal consequences under the acoustic protection regulations. This is important because the regulations contain many ambiguities and gaps which give room for argumentation which could limit or exclude the liability of a business entity that allegedly causes excessive noise. Designing a facility appropriately can ensure future protests from local residents are avoided. These comments also apply to state administration authorities that must be reasonable in their use of noise protection instruments so that a case like the acoustic screens, which were ultimately deemed a waste of public money, is not repeated, and conflicts like the one in Lublin occur as rarely as possible.

Miłosz Tomasiak
legal counsel



Law . Tax

CMS jest międzynarodową kancelarią prawniczą świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Jesteśmy jedną z największych i najbardziej doświadczonych międzynarodowych kancelarii w Polsce - działamy na polskim rynku od ponad 20 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 140 prawników, którzy doradzają klientom działającym we wszystkich kluczowych sektorach gospodarki. W maju 2017 r. kancelaria CMS na połączyła się z firmami prawniczymi Nabarro i Olswang, tworząc szóstą największą pod względem liczby prawników kancelarię na świecie oraz szóstą pod względem przychodów w Wielkiej Brytanii. Obecnie sieć CMS liczy ponad 4,5 tysiąca prawników zatrudnionych w 70 biurach na terenie 39 krajów.

Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma złożonymi transakcjami i projektami jednocześnie, przy zachowaniu najwyższych standardów usług. Możliwość stworzenia międzynarodowych zespołów interdyscyplinarnych oraz korzystania z wiedzy zespołów z innych rynków przekłada się na najwyższą jakość oferowanych przez nas rozwiązań prawnych.

Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, co najlepiej oddaje prestiż i skalę realizowanych przez nas projektów. Więcej informacji: www.cms.law

CMS is an international law firm which provides comprehensive legal and tax advice to companies, financial institutions and administrative bodies. We are one of the largest and most experienced international law firms in Poland - we have been operating on the Polish market for over 20 years. CMS's Warsaw and Poznan offices employ more than 140 lawyers, who advise clients operating in all key sectors of the economy. In May 2017 CMS UK, Nabarro and Olswang merged to create the 6th largest law firm globally by headcount and the 6th largest law firm in the UK by revenue. Globally, CMS has more than 4,500 lawyers in 70 offices across 39 countries. The size of our teams enables us to work on multiple complex projects and transactions at the same time while maintaining the highest standards of service. Our global network allows us to create international multidisciplinary teams and use the knowledge of our lawyers in other markets to offer the highest quality legal solutions. We are regularly awarded in Polish and international rankings, which best reflects the prestige and scale of our projects.

Further information: cms.law

UMOWA CETA POMIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A KANADĄ – NOWE PERSPEKTYWY DLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO

W październiku 2016 r., pomimo licznych kontrowersji, dobiegł końca długotrwały, zapoczątkowany w jeszcze w 2009 r., proces negocjacji kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA) pomiędzy UE a Kanadą. 30 października 2016 r., Rada UE przyjęła decyzję o podpisaniu umowy, a także decyzję o jej tymczasowym stosowaniu. CETA jest niezwykle daleko idącym porozumieniem o wolnym handlu pomiędzy UE i Kanadą, pierwszym tego rodzaju porozumieniem transatlantyckim.

Specyficzny sposób jej przyjęcia (mechanizm tymczasowego stosowania) powoduje, iż do faktycznego zastosowania większości jej postanowień, nie jest konieczna ratyfikacja umowy przez wszystkie państwa członkowskie UE. Z chwilą jej zatwierdzenia przez Parlament Europejski (co nastąpiło 15 lutego 2017 r. oraz złożenia przez Radę UE stosownej notyfikacji władzom Kanady zdecydowana większość zapisów umowy wejdzie w życie.

Zastosowanie umowy w pełnym zakresie będzie miało miejsce z chwilą jej ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE – oczekuje się, że proces ten może potrwać ok. 2 lat.

CETA – ogólne zasady

CETA jest w swej istocie umową o wolnym handlu pomiędzy UE a Kanadą. Zasadniczą jej częścią jest redukcja obciążeń celnych. W momencie jej wejścia w życie, 98% pozycji taryfowych (rodzajów towarów) zostanie objętych obrotem bezcłowym pomiędzy stronami umowy. Dodatkowo, 1% pozycji taryfowych (w tym między innymi towary z branży motoryzacyjnej, o czym w szczegółach niżej) zostanie objętych systemem stopniowych redukcji cel.

Ponadto, CETA wprowadza szereg innych, daleko idących ułatwień dla współpracy gospodarczej pomiędzy Kanadą i UE. Są to m.in.:

- zwiększenie mobilności siły roboczej, poprzez redukcję formalności wizowych i dotyczących uznawania uprawnień zawodowych,
- dopuszczenie firm z UE do rynku zamówień publicznych w Kanadzie na równych zasadach z przedsiębiorcami kanadyjskimi,
- liberalizacja przepływów usług, w tym finansowych,
- ułatwienia w certyfikacji towarów i dopuszczaniu ich do rynku drugiej strony umowy (szerzej na ten temat niżej).

Wszystkie powyższe ułatwienia wejdą w życie już w trybie stosowania przejściowego (tzn. przed ratyfikacją umowy przez państwa członkowskie UE).

Jedynym istotnym obszarem, do którego wejścia w życie wymagana będzie pełna ratyfikacja, jest obszar ochrony inwestycji. W tym zakresie, CETA wprowadza rewolucyjne

CETA AGREEMENT BETWEEN THE EUROPEAN UNION AND CANADA – NEW PERSPECTIVES FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

In October 2016, despite wide controversy, the negotiation process of the Complex Economic and Trade Agreement (CETA) between EU and Canada – started as early as in 2009 – was completed. On 30th October 2016 the EU Council adopted a decision on signing the agreement as well as the decision on its temporary application. CETA is a precedentially advanced free trade agreement between the EU and Canada, a first one of this kind in the transatlantic relationships.

The particular mode of its adoption (temporary application mechanism) means that for actual application of the majority of its provisions, the ratification of the agreement by all EU member states is not required. As of its approval by the European Parliament (which took place on 15th February, 2017) and submission of the EU Council of respective notification, the majority of the agreement will start to be actually applied.

Application of full scope of the agreement will begin following its ratification by all EU member states – which is expected to take approx. 2 years.

CETA – general rules

CETA is in its nature a free trade agreement between the EU and Canada. Its essential part constitutes a reduction of tariffs. As of its entry into force, 98% of tariff lines (types of goods) will be subject to tariff-free trade between the parties to the agreement. Additionally, 1% of the tariff lines (including those from the automotive industry – see details below) will be covered with gradual customs elimination scheme.

Further, CETA introduces a number of other, material simplifications for economic cooperation between Canada and the EU. They include:

- increase in the mobility of labor force, through reduction of visa formalities and professional qualifications recognition,
- admittance of EU companies to the Canadian public procurement market on par with Canadian businesses,
- liberalization of movement of services, including financial,
- simplifications in certification of goods and their admittance to the other party's market (see details below).

All the above simplifications will enter into force under temporary application regime (i.e. prior to the ratification of the agreement by the EU member states).

The only major area which will enter into force upon full ratification, is the investment protection chapter. In this respect, CETA will introduce revolutionary changes, including in the

zmiany, m.in. w systemie rozstrzygania sporów dotyczących ochrony inwestycji. Kompetencje w tym zakresie przejął stały trybunał arbitrażowy. Należy jednak zauważyć, że zmiany w tym obszarze nie są wielce istotne dla relacji pomiędzy Polską a Kanadą, w których obowiązuje dająca relatywnie wysoki stopień ochrony konwencja dwustronna w tym zakresie.

CETA a branża motoryzacyjna

Branża motoryzacyjna, jako jedna z branż wrażliwych w relacjach pomiędzy UE, a Kanadą, nie została w całości objęta natychmiastową liberalizacją – część preferencji została rozłożona w czasie.

I tak, natychmiastowa eliminacja ceł dotyczyć będzie m.in.:

- części motoryzacyjnych (obecne cło na import z Kanady do UE: do 4,5%),
- ciągników siodłowych (obecne cło do 16%),
- pojazdów pożarniczych (obecne cło do 3,7%)
- nadwozi (do 19%).

Istotne kategorie pojazdów objęte będą natomiast stopniowym systemem eliminacji ceł,

- samochody ciężarowe o DMC poniżej 5t (obecnie do 22%): stopniowa redukcja przez 3 lata, docelowo 0%,
- autobusy (obecnie do 16%): stopniowa redukcja przez 5 lat, docelowo 0%,
- samochody osobowe (obecnie do 10%): stopniowa redukcja przez 7 lat, docelowo 0%.

Aby skorzystać z preferencyjnych stawek celnych, dany produkt musi być produktem pochodzącym z jednej z objętych umową stron (tzn. z Kanady lub państw członkowskich UE). Mając na uwadze obecny złożony charakter powiązań kooperacyjnych, CETA określa szczegółowo tzw. reguły pochodzenia. I tak, standardowo, wyrób motoryzacyjny uznawany jest za wytworzony w danym państwie objętym umową, gdy co najmniej 50% wartości jego części składowych pochodzi z tego państwa.

W przypadku pojazdów, CETA wprowadza jednak tzw. kontyngenty pochodzenia – roczne kwoty eksportowe, które pozwolą na skorzystanie z preferencyjnych ceł, przy nieco liberalniejszych kryteriach pochodzenia. W przypadku eksportu samochodów z Kanady do UE, do 100 tysięcy pojazdów rocznie będzie mogło być objętych preferencyjnymi stawkami celnymi, jeżeli 70% ich wartości transakcyjnej (lub 80% ich kosztu netto) stanowić będą części pochodzące spoza Kanady. W tym więc zakresie, CETA może stać się bramą dla amerykańskich producentów samochodów do bezcłowego (lub na preferencyjnych stawkach) eksportu (w ramach wspomnianych kontyngentów) pojazdów na rynek UE, pod warunkiem ich montażu na terytorium Kanady.

Certyfikacja/homologacja

Oprócz zmian o wymiarze czysto finansowym, jak redukcja stawek celnych, niebagatelne znaczenie mają także zmia-

area of investment protection dispute settlement. The jurisdiction there will be conferred to a permanent arbitration tribunal. It should however be underlined that the amendments in investment protection are not material from the perspective of Polish-Canadian economic relations, where a relatively high degree of protection is warranted by a bilateral convention.

The Impact of CETA on the Automotive Industry

The automotive industry, as one of sensitive areas in the EU-Canadian relations, was not fully covered with complete and instant tariff elimination. Some of the benefits will be staged over time.

Instant and complete customs elimination will affect inter alia:

- Automotive components (current customs duty for imports from Canada to the EU: up to 4.5%),
- Road hauler trucks (current customs duty up to 16%),
- Fire trucks (current customs duty up to 3.7%)
- Chassis (up to 19%).

Important vehicle categories will be subject to gradual tariff elimination schemes,

- Trucks and other cargo-carrying vehicles of GVW under 5 tonnes (current customs duty up to 22%): gradual pro-rata reduction for 3 years, target customs duty of 0%,
- Buses (current customs duty up to 16%): gradual pro-rata reduction over 5 years, target customs duty of 0%,
- Passenger cars (current customs duty up to 10%): gradual pro-rata reduction over 7 years, target customs duty of 0%.

In order to be able to benefit from preferential customs rates, given goods must be originating from one of the parties to the agreement (i.e. either from Canada or EU member states). Having regard for the current complex character of cooperation links, CETA provides for detailed so-called rules of origin. Thus, typically an automotive product is deemed to be originating in a given CETA country, if at least 50% of the value of its components originates from that country.

In case of vehicles however, CETA provides also for so-called origin quota – annual export quotas, which enable to leverage preferential tariffs at somewhat more liberal rules of origin. In case of exports of goods from Canada to the EU, up to 100 thousand vehicles per year will be entitled to benefit from preferential customs rates, if up to 70% of its transaction value (or 80% of its net cost) will be comprised of non-Canadian components. Thus, CETA may become a gateway for US car manufacturers for customs-free (or reduced tariff) exports (within the quota limits) of vehicles to the EU market, on condition of their assembly in Canada.

Certification / homologation

Apart from purely financial changes, such as reduction of tariff rates, CETA will bring about also changes redu-

ny redukujące obciążenia administracyjne. CETA wzmacnia obowiązującą w GATT zasadę eliminacji obciążeń o charakterze technicznym, ale także wprowadza zupełnie nowe uproszczenia w certyfikacji i homologacji produktów.

Po pierwsze, CETA wprowadza możliwość testowania i certyfikacji produktów wg norm drugiej strony konwencji w państwie pochodzenia. Oznacza to, że polski producent będzie miał możliwość testowania i certyfikacji/homologacji wyrobu wg standardów i norm kanadyjskich na terytorium UE, czy nawet Polski. Rozwiązanie to nie jest automatyczne – wymagać będzie stworzenia na terenie UE sieci jednostek akredytacyjnych i certyfikacyjnych dopuszczonych do badań wg standardów kanadyjskich, jednak po ich powstaniu, koszty wprowadzania produktów na rynek kanadyjski powinny się drastycznie obniżyć.

Co więcej, w obszarze motoryzacji, CETA zawiera Aneks o współpracy w zakresie regulacji dotyczących pojazdów silnikowych. Aneks ten wprowadza 17 stosowanych w Europie motoryzacyjnych standardów bezpieczeństwa UN ECE do ustawodawstwa kanadyjskiego. Oznacza to, że automatycznie produkty spełniające te standardy będą dopuszczone na rynek kanadyjski. Ponadto, aneks przewiduje wypracowanie dalszych ujednoczeń standardów bezpieczeństwa dla wyrobów motoryzacyjnych pomiędzy Kanadą a UE.

Zamówienia publiczne

Niezwykle istotnym obszarem, w jakim CETA wprowadza rewolucyjne zmiany, są zamówienia publiczne. Dotychczas zamknięty dla firm europejskich rynek zamówień publicznych, został obecnie w znacznym stopniu otwarty, zaś firmy z UE mogą startować w przetargach na zasadach analogicznych, jak podmioty z tego kraju. Ponadto, wszystkie zamówienia publiczne objęte liberalizacją w ramach CETA, będą publikowane na jednej zbiorczej stronie internetowej w celu ułatwienia dostępu do nich.

Liberalizacja dotyczyć będzie zamówień dużych, tak by w zamówieniach mniejszych nadal możliwe było wspieranie małych i średnich przedsiębiorców. Niestety, wśród wyłączeń w tym obszarze, jest również jedno istotne dla branży motoryzacyjnej – w dalszym ciągu częściowa reglamentacja dotyczyć będzie przetargów dotyczących transportu publicznego w 2 kluczowych kanadyjskich prowincjach: Quebec i Ontario. Tym nie mniej, CETA otwiera przed podmiotami z UE niezwykle szeroki rynek, na którym zwłaszcza tabor transportu publicznego wykazuje relatywnie nieduże zaawansowanie technologiczne, przez co innowacyjne przedsiębiorstwa z Europy mogą okazać się niezwykle konkurencyjne.

It strengthens the GATT rule of elimination of technical barriers to trade, but also introduces completely new simplifications in certification and homologation of goods.

Firstly, CETA launches the possibility to test and certify products per the criteria of other party of the convention in the country of origin. This means that a Polish producer

W obszarze motoryzacji CETA zawiera Aneks o współpracy w zakresie regulacji dotyczących pojazdów silnikowych.

In the area of automotive industry CETA contains Annex on cooperation in motor vehicle regulations.

will have the opportunity to test and certify/homologate its products according to Canadian norms&standards within the EU territory or even in Poland. This obviously will not be automatic – it will require creation of a network of accreditation and certification units within the EU, eligible

to test vs. the Canadian rules and requirements, however after their establishment, the costs of product launch on the Canadian market should diminish materially.

Secondly, in the area of automotive industry, CETA contains Annex on cooperation in motor vehicle regulations. The Annex introduces 17 UN ECE automotive safety standards, applied in Europe, into the Canadian legislation. This implies that automatically, products conforming with these standards will be admitted to the Canadian market. Moreover, the annex provides for further approximation of safety standards for automotive products between Canada and the EU.

Public procurement

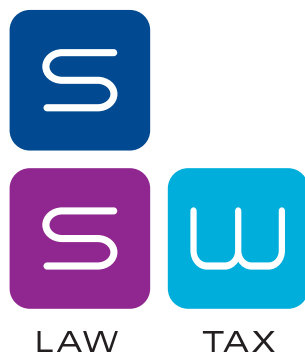
An absolutely vital area, where CETA launches revolutionary changes, is public procurement. The Canadian public procurement market – so far closed for the EU companies, has now been to a large extent open. EU companies will be eligible to participate in public tenders on the same terms as Canadian companies. Furthermore, all the public tenders subject to liberalization under CETA will be published on a single website in order to facilitate access.

The liberalization will apply to large tenders, so that in smaller ones, CETA parties could still Foster small and medium enterprises. Unfortunately, among the exclusions in this area, there is also one vital for the automotive industry – partial regulation will still apply to public procurement in the area of public transport in 2 major Canadian provinces of Quebec and Ontario.

Nevertheless, CETA opens up for EU businesses a very broad new market, where in particular public transportation equipment is of relatively technical advancement. Thus innovative European companies may prove very competitive there.

Wydaje się, że umowa ta zintensyfikuje już obecnie znaczący eksport motoryzacyjny z UE do Kanady (ok. 139 tys. pojazdów w 2015 r., wobec jedynie 7,7 tys. pojazdów importowanych z tego kierunku w analogicznym okresie). Umowa ta, w połączeniu z nadal funkcjonującą północno-amerykańską umową o wolnym handlu (NAFTA) stwarza także duże szanse do tworzenia przez europejskie, w tym polskie przedsiębiorstwa przyczółków do ekspansji na rynek całej Ameryki Płn.

It may therefore be expected that CETA will intensify the already sizeable automotive exports from the EU to Canada (approx. 139 k vehicles exported in 2015 vs. only 7.7 k vehicles imported from Canada in the same period). The agreement, combined with the still functioning North American Free Trade Agreement (NAFTA) offers great opportunities for European and in particular Polish firms to create their spearheads on the North American market.



Kancelaria SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego. Kancelaria SSW to blisko 100-osobowy zespół ekspertów, świadczący wsparcie w ponad 20-stu specjalizacjach.

Nasze kompetencje potwierdzają rekomendacje międzynarodowych rankingów prawniczych takich jak Legal 500, Chambers Europe, IFLR 1000, które opierają się wyłącznie na opiniach Klientów.

Posiadamy biura w Warszawie i Poznaniu, a nasze usługi obejmują podmioty z różnych rejonów Polski i świata dzięki stowarzyszeniu kancelarii TAGLaw. Wraz z naszymi partnerskimi kancelariami w Kanadzie, z sukcesem wprowadzamy europejskie firmy na rynek kanadyjski.

Oprócz naszego know-how oferujemy Klientom pełne zaangażowanie we współpracę, profesjonalizm, elastyczność w działaniu, innowacyjne rozwiązania i przejrzystą komunikację opartą na najnowocześniejszych technologiach.

SSW offers comprehensive legal and tax advisory services in twenty specialisations. SSW Law Firm is a team of over 100 experts.

International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinions all confirm our competencies and expertise. We have offices in Warsaw and Poznań, and provide our services throughout Poland and globally via the TagLaw Network.

Aside from our know-how, we offer our Clients our full commitment to cooperation, professionalism, flexibility in operation, innovative solutions and transparent communications based on cutting-edge technologies.

PODATKI TAXES

OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT ZWIĄZANEGO Z SAMOCHODAMI

Ograniczenia w prawie do odliczenia, które obowiązują od 1 kwietnia 2014 r. będą obowiązywały najprawdopodobniej co najmniej do końca 2019 r. Decyzja Wykonawcza Rady Unii Europejskiej z 11 października 2016 r. (2016/1837) przedłużyła możliwość stosowania przez Polskę odstępstw od dyrektywy w zakresie wydatków związanych z samochodami. Jednocześnie decyzja ta zakłada możliwość udzielenia analogicznej decyzji, która obowiązywałaby od 2020 roku. Zatem obecnie obowiązujący model w zakresie rozliczeń VAT wydatków związanych z samochodami nie ulegnie zapewne zmianie w ciągu kilku najbliższych lat.

Przepisy obowiązujące od 1 kwietnia 2014 ograniczyły możliwość pełnego odliczenia VAT od pojazdów posiadających homologację ciężarową. Prawo do odliczenia przy nabyciu oraz leasingu samochodów zostało ograniczone do kwoty 50% podatku naliczonego, nie wprowadzono jednak limitu kwotowego, co jest rozwiązaniem dosyć korzystnym dla podatników. Ograniczenie zakresu prawa do odliczenia VAT (do wysokości 50%) stosuje się również w odniesieniu do paliwa oraz innych wydatków związanych z samochodami (części samochodowe, usługi naprawy etc.). Wydaje się, że proporcja odliczenia (50%), która ma odpowiadać średniemu wykorzystywaniu pojazdów firmowych do celów prywatnych nie odpowiada rzeczywistości (wykorzystanie to jest generalnie niższe). Jednak niestety Rada Unii Europejskiej wydając decyzje derogacyjne nie przeanalizowała tej kwestii.

Powyższe ograniczenia nie mają zastosowania do pojazdów typowo ciężarowych, specjalistycznych czy nabywanych przez podmioty zajmujące się odsprzedażą oraz leasingiem pojazdów. 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

RESTRICTIONS WITH RESPECT TO DEDUCTION OF INPUT VAT RELATED TO CARS

Restrictions relating to the scope of deduction of expenditures related to cars since 1st April 2014 will most likely remain in force at least until 31st December 2019. The EU Council implementation decision of 11 October 2016 (2016/1837) extended the possibility to maintain derogations from the VAT Directive with respect to input VAT deduction relating to cars. It is stated in this decision that a similar decision authorizing Poland to maintain the derogations may be issued for further periods. It seems therefore that the current model relating to VAT deduction on expenditures relating to cars will remain unchanged in the next few years.

According to the regulations in force from 1st April 2014 the right to deduct of input VAT on acquisition or lease of cars is limited to 50%, however without any value limit, which is quite advantageous for the taxpayers. The restrictions limiting the deductibility of input VAT to 50% also applies to acquisition of fuel and other goods or services relating to cars (such as repair, maintenance, parts etc.). It seems that the proportion of deductible VAT (50%) which should reflect the average use of company cars for private use does not reflect the reality (the average proportion of private use seems to be lower). Unfortunately the UE Council while granting the derogation decision has not sufficiently analyzed this issue.

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. 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 purposes. They are commonly used by business operating in energy, railroading, road construction and

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 prywatne, nawet gdy pojazdy są udostępniane pracownikom odpłatnie (jest to więc z punktu widzenia podatników również działalność opodatkowana VAT). Takie stanowisko organu interpretacyjnego zostało nawet niedawno (11 kwietnia 2017 r.) podtrzymane wyrokiem Najwyższego Sądu Administracyjnego. Tego typu problematyczne rozstrzygnięcia organów interpretacyjnych oraz sądów powodują, że korzystanie z pełnego prawa do odliczenia VAT obarczone jest w praktyce wysokim ryzykiem.

ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2017 ROKU

Zmiany w przepisach o VAT w 2017 r. nakierowane są przede wszystkim na zwalczanie nadużyć w podatku VAT. Z jednej strony realizowane jest to poprzez przywrócenie

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 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). Such interpretation by the Minister of Finance has just recently (11 April 2017) been upheld by the verdict of the Supreme Administrative Court. Those problematic interpretations and court verdicts shows that the full VAT deduction of expenditures relating to cars is in practice very risky.

AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2017

Amendments to the VAT Act in 2017 are focused on combating VAT frauds and other irregularities. First of all a VAT penalty is reintroduced (amounting in general to 30% understatement of the tax obligation or overstatement of excess of input VAT). In certain situations the VAT penalty is increased to 100% of understatement of tax obligation or overstatement of excess of input VAT.

sankcji VAT (wynoszącej co do zasady 30% zniżenia zobowiązania podatkowego lub zawyżenia nadwyżki podatku naliczonego). W niektórych przypadkach Sankcja ta wynosi aż 100% zniżenia zobowiązania VAT lub zawyżenia nadwyżki podatku naliczonego. Innymi instrumentami mającymi na celu zwalczanie oszustw jest wykreślanie z rejestru podatników oraz rozszerzenie zakresu odwrotnego obciążenia VAT (m.in. wprowadzonego w branży budowlanej).

Branża motoryzacyjna została wskazana w Krajowym Planie Działań Administracji Podatkowej 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 Administracji Podatkowej. Ministerstwo Finansów liczy, że wprowadzenie od 1 lipca 2016 roku Jednolitego Pliku Kontrolnego pozwoli na zwiększenie efektywności wykrywania nieprawidłowości w rozliczeniach VAT. Dane podatników uzyskiwane w takim formacie pozwolą na łatwiejsze (dzięki wykorzystaniu narzędzi informatycznych) zidentyfikowanie takich nieprawidłowości.

Other instruments introduced to reduce the irregularities in VAT is the possibility given to the tax authorities to remove the taxpayer from the list of registered VAT taxpayers as well as increasing the scope of reverse charge (introduced for certain construction services).

The automotive industry was indicated in the National Action Plan of the Tax Administration as one of the most vulnerable for tax frauds. Reduction of the tax irregularities in the automotive industry was considered as a top priority of the Tax Administration. The Ministry of Finance hopes that introduction as of 1st July 2016 of the Standard Audit File (SAF) will increase the efficiency in combatting the tax irregularities in the automotive industry. The data received from the taxpayers in SAF format should allow easier (thanks to IT tools) identification of such irregularities.



Martini i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa podatkowego na rzecz zarówno globalnych korporacji jak i dynamicznych przedsiębiorstw krajowych. Specjalizujemy się w prowadzeniu sporów podatkowych oraz szczególnie skomplikowanych sprawach w zakresie podatku VAT, podatków dochodowych, cen transferowych a także podatku akcyzowego. Nasi specjaliści kilkakrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE.

Martini i Wspólnicy renders complex tax advisory services both for global corporations and local, dynamic entrepreneurs. We specialize in tax disputes and sophisticated VAT, income tax, transfer pricing and excise duties issues. Our specialists were several times chosen as leading tax advisors specializing in VAT and court disputes. We have unrivalled experience in representing (successfully) taxpayers in Court of Justice of UE.

W 2016 r. podjęto prace parlamentarne nad całościową zmianą systemu opodatkowania samochodów osobowych podatkiem akcyzowym.

W finalnie zaprezentowanym projekcie (mającym status projektu senackiego), stawkę podatku akcyzowego uzależniono od 3 parametrów: pojemności silnika, normy emisji spalin oraz wieku pojazdu (poprzez tzw. współczynnik deprecjacji). Stawki zostały skalkulowane w formie kwotowej, a zatem niezależnej od deklarowanej wartości pojazdu, co pozwoliłoby na ukrócenie nadużyć polegających na deklarowaniu wartości odbiegających od rzeczywistych.

Stawka akcyzy kalkulowana byłaby według wzoru, w którym wartość bazowa (z tabeli zawierającej stawki dla danej pojemności silnika i normy emisji spalin EURO), modyfikowana byłaby stawką deprecjacji, zależną od okresu użytkowania pojazdu (od 0,03 dla okresu ponad 1 miesiąca do 0,9 dla pojazdów używanych dłużej niż 14 lat i 1 miesiąc). Stawki jednostkowe sięgałyby od 1000 zł dla pojazdów o pojemności silnika poniżej 1,2 l i normie EURO 6 do 98 tys. zł przy pojemności powyżej 3.999 cm³ i normie EURO 3 i niższej.

Kwotowy charakter stawki premiowałby, względem rozwiązań obecnych, droższe samochody nowe, pojemnościach przekraczających 2.000 cm³.

Istotnym novum byłoby objęcie akcyzą także pojazdów innych niż osobowe, o DMC poniżej 3,5t. Takie pojazdy dostawcze dotychczas nie były opodatkowane tym podatkiem. Co więcej, drastyczny wzrost stawki podatku, pomiędzy pojemnościami do 2.000 cm³ i powyżej (z 9.000 zł do 14.000 zł przy normie EURO 6), powodowałby trudne do przewidzenia zakłócenia na rynku samochodów dostawczych, które dotychczas tym podatkiem nie były objęte, przez co pojazdy dostawcze oferowane były przez producentów w obu przedziałach w podobnych standardach wyposażeniowych. Wydaje się zatem, że wprowadzenie ustawy w dyskutowanym kształcie zachwiałoby istotnie co najmniej tym segmentem rynku.

Projekt ustawy, mimo szerokiej dyskusji nad nim i, wydawałoby się, znacznej determinacji strony rządowej do jego uchwalenia, nie został jednak, na moment przygotowania niniejszego raportu, poddany dalszym pracom sejmowym. Skierowany 24 stycznia 2017 r. do I czytania, nie został dotychczas ujęty w porządku obrad posiedzeń sejmowych. Co więcej, 6 kwietnia 2017 r. przedstawiciel Ministerstwa Finansów na posiedzeniu sejmowej komisji finansów publicznych wskazał, iż strona rządowa nie ma obecnie sprezyzowanych planów wprowadzenia omówionych zmian.

Wydaje się zatem, że projekt zmian stawek podatku akcyzowego od samochodów nie zostanie wprowadzony w życie w najbliższej przyszłości.

In 2016 parliamentary works were commenced aiming at a comprehensive overhaul of the passenger car taxation with excise duty.

In the legislative draft which was finally presented (as a senate draft), the excise duty rate was made conditional upon 3 parameters: engine capacity, EURO exhaust classification and the age of the vehicle (through the so called depreciation ratio). The rates were designed as flat rates, independent of the declared value of the car, which would allow to reduce the evasion related to declaring untrue values.

The excise duty rate would be calculated according to a formula, in which the basis value (provided in a table of rates vis a vis given engine capacity and EURO exhaust norm), would be modified by the depreciation rate, depending on the period of vehicle's usage (from 0.003 for period exceeding 1 month to 0.9 for vehicles used longer than 14 years and 1 month). The unit rates would range from PLN 1,000 for cars with engine displacement of 1.2 l and EURO 6 norm to PLN 98 k for displacement exceeding 3,999 ccm and EURO 3 norm.

The nature of the rate would prove beneficial, vs. The current solution, for more expensive and newer cars with engines exceeding 2,000 ccm.

A major novelty would be covering with excise duty also non-passenger cars with GVW exceeding 3.5 tonnes. Such cargo vehicles have not been taxed with excise so far. Moreover, a significant increase in the tax rate, between the engine capacities of below 2,000 ccm and above (from 9,000 PLN to 14,000 at EURO 6) would cause unforeseeable disturbances on the small trucks and vans market, which were not taxed and therefore were offered by the manufacturers in both these engine ranges in similar prices and equipment standards. Therefore, it seems that launching the amendment in the proposed structure would put at least this market segment under major distress.

The draft bill, despite a wide-spread discussion in this regard and seemingly high determination of the government to launch it, had not been, at least as for the moment of preparation of this report, processed by the parliament. It was submitted for the first reading on 24th January 2017, but not included into the agenda of any parliamentary gatherings. Moreover, on 6th April 2017, the representative of the Ministry of Finance declared at the meeting of the parliamentary committee for public finance, that the government had no precise plans to launch the discussed amendments.

It seems therefore that the draft amendment of excise duty taxation rates for passenger cars will not be put into force in the foreseeable future.



Kancelaria SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego. Kancelaria SSW to blisko 100-osobowy zespół ekspertów, świadczący wsparcie w ponad 20-stu specjalizacjach.

Nasze kompetencje potwierdzają rekomendacje międzynarodowych rankingów prawniczych takich jak Legal 500, Chambers Europe, IFLR 1000, które opierają się wyłącznie na opiniach Klientów.

Posiadamy biura w Warszawie i Poznaniu, a nasze usługi obejmują podmioty z różnych rejonów Polski i świata dzięki stowarzyszeniu kancelarii TAGLaw.

Oprócz naszego know-how oferujemy Klientom pełne zaangażowanie we współpracę, profesjonalizm, elastyczność w działaniu, innowacyjne rozwiązania i przejrzystą komunikację opartą na najnowocześniejszych technologiach.

SSW offers comprehensive legal and tax advisory services in twenty specialisations. SSW Law Firm is a team of over 100 experts.

International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinions all confirm our competencies and expertise. We have offices in Warsaw and Poznań, and provide our services throughout Poland and globally via the TagLaw Network.

Aside from our know-how, we offer our Clients our full commitment to cooperation, professionalism, flexibility in operation, innovative solutions and transparent communications based on cutting-edge technologies.

POMOC PUBLICZNA STATE AID

ZAWIESZENIA CELNE ORAZ KONTYNGENTY TARYFOWE – SZANSA NA REALNE OSZCZĘDNOŚCI W CLE

Jednym z podstawowych celów Wspólnej Taryfy Celnej¹ Unii Europejskiej, podobnie jak taryf celnych innych krajów świata, jest wspieranie przemysłu na obszarze jej obowiązywania, wzrostu zdolności produkcyjnych Unii, a także ułatwianie producentom unijnym konkurowania z dostawcami z państw trzecich. Aby tego dokonać na towary importowane z państw trzecich nałożone zostały cła wg Taryfy celnej, zwiększające ich koszt, co w założeniu powinno utrudniać im konkurowanie z towarami unijnymi.

Ze względu jednak na postępującą zmianę specyfiki handlu światowego coraz częściej zdarza się, że cła, jako element polityki protekcjonistycznej nie spełniają już swojej pierwotnej roli. Zamiast przyczynić się do rozwoju przemysłu rodzimego, mogą ograniczać go, generując dodatkowe koszty, wpływając tym samym na wyższą cenę ostateczną produkowanych na terytorium Unii dóbr. W szczególności dotyczy to sytuacji, w których cłami objęte są towary niezbędne do uzyskania produktu końcowego, a których produkcja jest niemożliwa bądź nieopłacalna na terytorium UE.

Unia Europejska, dostrzegając powyższe problemy, podjęła kroki mające na celu złagodzenie swojej polityki celnej w niektórych obszarach. Jednym z opracowanych w związku z tym instrumentów jest możliwość wnioskowania o zawieszenia ceł oraz kontyngenty taryfowe na niektóre surowce, półprodukty lub komponenty do produkcji importowane na terytorium Unii Europejskiej. W

CUSTOMS SUSPENSIONS AND TARIFF QUOTAS – A CHANCE FOR REAL SAVINGS IN CUSTOMS DUTY

One of the primary goals of the Common Customs Tariff¹ of the European Union, similarly to the tariffs of other countries in the world, is to support the industry within the area they're applicable, the increase of the production capacity of the EU and to facilitate EU manufacturers to compete with suppliers from third countries. In order to do this, goods imported from third countries are subject to customs duties in accordance with the Tariff, which increase their cost, and in principle, should impede them from competing with EU goods.

However, due to the progressive change in the specifics of global trade, customs duties, as part of a protectionist policy, are often no longer fulfilling their original role. Rather than contributing to the growth of domestic industry, they can limit it by generating additional costs, thus affecting the higher final price of goods manufactured in the EU. In

particular, this concerns the situation when the goods required to obtain the final product and manufacturing of which is impossible or unprofitable in the EU are subject to customs duties.

Recognizing the above, the European Union has taken steps to ease its customs policy in some areas. One of the instruments developed due to such a policy is a possibility to apply for customs duties suspension and tariff quotas on some raw materials, semi-finished products or production components imported

W okresie obowiązywania zawieszeń celnych i kontyngentów możliwe jest całkowite lub częściowe zniesienie ceł dla towarów importowanych spoza Unii Europejskiej na okres od 3 do 5 lat.

Partial or total abolition of customs duties for goods imported from outside the European Union is possible for the period of 3 to 5 years.

¹ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (Dz. U. UE. L. z 1987 r. Nr 256, str. 1 z późn. zm.).

¹ Council Regulation (EEC) No 2658/87 of 23 July 1987 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff (OJ EU L of 1987 No 256, page 1, as amended).

okresie obowiązywania zawiesznień celnych i kontyngentów możliwe jest całkowite lub częściowe zniesienie cef dla towarów importowanych spoza Unii Europejskiej na okres od 3 do 5 lat. W związku z tym są one jednym z najbardziej efektywnych mechanizmów dających możliwość znaczącego zmniejszenia kosztów związanych z importem oraz pozwalających na osiągnięcie największych oszczędności dla producentów działających na terytorium UE.

System zawiesznień celnych polega na czasowym ustanowieniu obniżonych stawek celnych na towary przywożone na obszar Unii Europejskiej. W praktyce, pozwala on na import towarów z zastosowaniem 0% stawki celnej (zawieszenie w całości) lub, w wyjątkowych przypadkach, stawki niższej niż dotychczas stosowana (zawieszenie częściowe), przez 3 do 5 lat ich obowiązywania bez ograniczeń ilościowych. Po upływie tego okresu istnieje możliwość przedłużenia zawieszenia, jeżeli nadal jest ono uzasadnione. Kontyngenty taryfowe, w odróżnieniu od zawiesznień, posiadają ograniczenia ilościowe.

into the European Union. As it is applicable, partial or total abolition of customs duties for goods imported from outside the European Union is possible for the period of 3 to 5 years. Thanks to this, suspensions of customs duties have been one of the most effective mechanisms for giving the opportunity to significantly reduce costs related to import and allowing to achieve the greatest savings for manufacturers operating within the EU.

System of customs duties suspensions is designed to establish temporary reduced rates of customs duties on goods imported into the European Union. In practice, it allows to import goods with 0% customs duty (total suspension) or, in exceptional cases, a rate lower than the previously used one (partial suspension) for 3 to 5 years of them being applicable, without any quantitative restrictions. At the end of this period, it is possible to extend the suspension, if it's still justified. Tariff quotas, unlike suspensions, are subject to quantitative restrictions.

System zawiesznień celnych System of customs duties suspensions

Kto może ubiegać się o zawieszenie? Who can apply for the suspension?



Towar niedostępny bądź trudno dostępny na terytorium UE

Goods are inaccessible or difficult to obtain within the EU



Towar nie powinien stanowić produktu finalnego, przeznaczonego do sprzedaży konsumentom końcowym

Goods should not be final products which are intended for sale to the end consumer



Producent lub importer, wytwarzający produkty, używając surowców, półproduktów lub komponentów niedostępnych lub niewytwarzanych w UE lub dostępnych w niewystarczającej ilości

Producer or importer, manufacture using raw materials, semi-finished goods or components not available or not manufactured within the EU or available in insufficient quantities



Oszczędności z tytułu wprowadzenia zawieszenia celnego przekroczyć 15 000 Euro w skali roku

The amount of savings arising from the introduction of the suspension is not less than EUR 15,000 per year



Towar nie jest objęty umową na wyłączność

Goods are not covered by any exclusive commercial agreement limiting the possibility of their purchase

Źródło: PwC
Source: PwC

Kto może ubiegać się o zawieszenie?

System zawieszek celnych przeznaczony jest szczególnie dla tych producentów i importerów, którzy wytwarzają produkty używając surowców, półproduktów lub komponentów niedostępnych lub niewytwarzanych w Unii Europejskiej (lub dostępnych w niewystarczającej ilości). Ważne jest, aby:

- towary te nie stanowiły produktów finalnych, które przeznaczone są do sprzedaży konsumentom końcowym,
- towary podlegały po ich przywozie procesom przetworzenia na terytorium UE (włączając w to takie procesy jak np. montaż części),
- wartość dodana przy użyciu towarów była dostatecznie wysoka, aby uzasadniła ustanowienie zawieszenia tj. pozytywne aspekty wprowadzenia zawieszenia powinny przewyższać negatywne skutki rezygnacji z ochronnej funkcji cel (jeśli importowane towary mają charakter produktów końcowych).

Zakres towarowy ustanawianych zawieszek celnych, co do zasady, nie jest ograniczony, ustalany jest on, bowiem na podstawie wniosków przedsiębiorców unijnych. Dlatego też na listach zawieszek celnych znajdują się towary o różnorodnym charakterze, od bardzo prostych surowców, których złoża nie są dostępne na terytorium UE, po zaawansowane technicznie komponenty nieprodukowane we Wspólnocie. Warto jednak wspomnieć, iż ze względu na zasadę niedyskryminowania, którą kieruje się Komisja Europejska przy wprowadzaniu zawieszek celnych, co do zasady, mogą one zostać wprowadzone tylko dla towarów, które nie są objęte wyłączną umową handlową ograniczającą możliwość ich zakupu przez innych niż wnioskujący unijnych importerów, czy też dla produktów objętych patentami. Wprowadzenie zawieszenia lub kontyngentu nie powinno również kolidować z innymi obszarami polityki unijnej takimi jak np. umowy o wolnym handlu zawarte przez UE, środki ochrony handlu czy ograniczenia związane z ochroną środowiska. Ponadto, w celu uniknięcia wniosków niemających uzasadnienia biznesowego, ustanowienie zawieszki jest możliwe jedynie w stosunku do towarów, dla których zastosowanie mają stawki celne wyższe niż 0%, a kwota oszczędności z tytułu wprowadzenia zawieszenia jest nie mniejsza niż 15 000 euro w skali roku.

Proces wnioskowania

Procedura ustanawiania zawieszki celnych rozpoczyna się w każdym państwie członkowskim u przedsiębiorcy przygotowującego wniosek o zawieszenie celne lub kontyngent taryfowy. W Polsce wnioski składane są do Komisji Europejskiej za pośrednictwem Ministerstwa Rozwoju. Ze względu na harmonogram prac KE, wnioski mogą być składane dwa razy w roku: do 30 czerwca oraz do 31 grudnia każdego roku. Przygotowanie wniosku wymaga doskona-

Who can apply for the suspension?

System of customs duties suspension is designed especially for those manufacturers and importers who manufacture products using raw materials, semi-finished goods or components not available or not manufactured within the European Union or available in insufficient quantities. The important thing is that:

- such goods should not be final products which are intended for sale to the end consumer,
- once they have been imported, such goods should be processed within the EU (including processes such as assembly of components),
- the added value of the goods should be sufficiently high to justify the suspension, i.e. positive aspects of the suspension should outweigh the negative effects of abandoning the protective function of customs duties (if the imported goods are end-products).

The range of goods that can be covered by the suspension of customs duties is in principle not limited, because it is determined on the basis of proposals from EU entrepreneurs. Therefore, there are goods of various types in the lists of customs suspensions, starting from very simple raw materials deposits of which are not available in the EU, up to technically advanced components not manufactured in the EU. It is worth mentioning, however, that due to the principle of non-discrimination which guides the European Commission when custom duties suspensions are introduced, they, in principle, may be introduced only for goods which are not covered by any exclusive commercial agreement limiting the possibility of their purchase by other than the applicant EU importers from third-country producers, or for the goods covered by patents. The introduction of a suspension or tariff quota should also not interfere with other EU policies, such as EU free trade agreements, trade defense measures or environmental restrictions. Moreover, in order to avoid applications having no business justification, establishing the suspension of customs duty is only possible in relation to the goods for which the applied duty rates are higher than 0% and the amount of savings arising from the introduction of the suspension is not less than EUR 15,000 per year.

Application process

The procedure for establishing customs duty suspensions starts in each Member State at the company preparing the application for the suspension of customs or the tariff quota. In Poland, applications are submitted to the European Commission via the Polish Ministry of Development. Due to the timetable of the European Commission, applications can be submitted twice a year: until 30th of June and until 31st of December each year. Preparation of the application requires excellent knowledge of the product and the market. Already

tej znajomości towaru oraz rynku. Już na tym etapie musimy, bowiem przygotować opis towaru stanowiący podstawę jego późniejszej dokładnej analizy oraz uzasadnić jego niedostępność na rynku unijnym. Po złożeniu wniosku przez polskiego importera, Ministerstwo Rozwoju dokonuje jego wstępnej weryfikacji. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia wniosku na etapie krajowym, trafia on do Komisji Europejskiej, która dokonuje jego dalszej szczegółowej analizy. Na tym etapie wnioski omawiane są w trakcie spotkań Grupy Roboczej do spraw Aspektów Ekonomicznych, składającej się z delegatów wszystkich państw członkowskich. Po pomyślnym przejściu całej procedury zawieszenie wchodzi w życie. Ma to miejsce po roku od złożenia wniosku do Ministerstwa Rozwoju. Zawieszenia celne są wprowadzane do systemu prawnego Unii Europejskiej poprzez Rozporządzenia Rady UE, określające listę towarów objętą zawieszonymi wraz z ich szczegółowymi opisami oraz utworzonymi specjalnie dla nich kodami TARIC wprowadzanymi do Taryfy celnej. Co do zasady, rozporządzenia wprowadzające nowe zawieszenia, wchodzi w życie 1 stycznia oraz 1 lipca każdego roku. Od tego momentu, wszyscy unijni producenci mogą korzystać z wprowadzanych zawieszonych przez okres wskazany w rozporządzeniu (najczęściej 3 lub 5 lat od daty ich wejścia w życie).

Oszczędności w cła dla branży motoryzacyjnej

Najnowsze Rozporządzenie² ustanawiające zawieszenia celne, weszło w życie z dniem 1 stycznia 2017 r. Wraz z nim zostały wprowadzone kolejne zawieszenia, również takie ustanowione na wniosek producentów z branży motoryzacyjnej. Dotyczą one zarówno surowców niezbędnych do produkcji podzespołów samochodowych, których złoża są

at this stage we need to prepare a description of the product that underlies its subsequent thorough analysis and justify its unavailability on the EU market. Once the Polish importer has submitted the application, the Ministry of Development performs its initial verification. If the application is considered favourably at this stage, it is submitted to the European Commission, which shall conduct further detailed analysis. At this stage the conclusions are discussed during meetings of the Working Group on Economic Aspects, consisting of delegates from all Member States. After completing the entire procedure successfully, the suspension enters into force. This takes place one year after submitting the application to the Ministry of Development. Suspensions are introduced into the EU legal system by the Regulations of the EU Council, containing the list of goods covered by the suspensions together with their detailed descriptions and TARIC codes created especially for them and included into the tariff. These Regulations, in principle, enter into force on 1 January and 1 July each year. From that moment on, all EU manufacturers can benefit from introduced suspensions for the period of time specified in the applicable Regulation (usually for 3 or 5 years from the date of entry into force).

Customs duty savings for the automotive industry

The most recent Regulation² establishing customs suspensions came into force on 1 January 2017. It has introduced new suspensions, including those established at the request of car industry manufacturers. They are related to both the raw materials necessary for the production of automotive components, whose deposits are not available on the territory of the European Union, and

Kod TARIC TARIC code	Opis towaru Description of commodity	Stawka cła autonomicznego Rate of autonomous duty
7601 20 20 10	Blacha i kęsy ze stopu aluminium zawierającego lit Slabs and billets of aluminum alloy containing lithium	0%
9027 10 90 10	Czujnik do analizy gazu i dymu w pojazdach silnikowych, w szczególności składający się z elementu cyrkonowo-ceramicznego w metalowej obudowie Sensor element for gas or smoke analysis in motor vehicles, essentially consisting of a zirconium-ceramic element in a metal housing	0%
3926 30 00 10 8708 29 90 10	Obudowa zewnętrznego lusterka wstecznego z tworzywa sztucznego do pojazdów silnikowych, z uchwytem Plastic cover of the exterior rear-view mirror for motor vehicles with clips	0%
8708 80 91 20	Tyłna belka podwozia wyposażona w przegub kulowy i przegub z gumową tuleją, w rodzaju stosowanych do produkcji towarów objętych działem 87 Rear chassis arm equipped with a ball pivot and metal casing with a pressed-in rubber silent block, of kind used in the manufacture of goods of Chapter 87	0%

² Rozporządzenie Rady (UE) 2016/2390 z dnia 19 grudnia 2016 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1387/2013 zawieszające cła autonomiczne wspólnej taryfy celnej na niektóre produkty rolne i przemysłowe (Dz. U. UE. L. z 2016 r. Nr 360, str. 14).

² Regulation of the Council (EU) 2016/2390 of 19 December 2016 amending Regulation (EU) No 1387/2013 temporarily suspending the autonomous Common Customs Tariff duties on certain agricultural and industrial products (OJ EU L of 2016 No 360, page 14).

<p>8708 95 10 20 8708 95 99 30</p>	<p>Nadmuchiwana poduszka bezpieczeństwa z włókien poliamidu o dużej wytrzymałości:</p> <ul style="list-style-type: none"> - szyta, - złożona, - z trójwymiarowym wiązaniem silikonowym służącym do formowania kształtu poduszki powietrznej i uszczelniania poduszki powietrznej uzależnionego od jej obciążenia - odpowiednia do technologii napętniania zimnym powietrzem <p>Inflatable safety cushion of high strength polyamide fibre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - sewn, - folded, - with three-dimensionally applied silicone bonding for air bag cavity forming and load-regulated air bag sealing - suitable for cool inflator technology 	<p>0%</p>
<p>8537 10 99 50</p>	<p>Elektroniczny układ sterowania nadwoziem (BCM)</p> <ul style="list-style-type: none"> - zawierający skrzynkę z tworzywa sztucznego z płytką obwodu drukowanego i metalowym uchwytem, - o napięciu 9 V lub większym, ale nie większym niż 16 V, - umożliwiający kontrolę, ocenę i zarządzanie działaniami funkcji pomocniczych w samochodzie, co najmniej trybem pracy wycieraczek, ogrzewaniem szyb, oświetleniem kabiny, urządzeniem przypominającym o zapięciu pasów, w rodzaju stosowanych do produkcji towarów objętych działem 87 <p>Electronic control unit BCM (Body Control Module) comprising</p> <ul style="list-style-type: none"> - plastic box with printed circuit board and metal holder, - with voltage of 9 V or more, but not more than 16 V, - able to control, evaluate and manage functions of assisting services in an automobile, at least wiper timing, window heating, interior lighting, seat belt reminder of a kind used in the manufacture of goods of Chapter 87 	<p>0%</p>

niedostępne na terytorium UE, jak i wysoce zaawansowanych półproduktów i komponentów, których zakup na terytorium Unii z różnych względów jest niemożliwy. Obecnie obowiązują zawieszenia na wiele towarów, które mogą być wykorzystywane przez producentów części oraz podzespołów samochodowych, takich jak m.in.:

Na podstawie przytoczonych powyżej przykładów można zauważyć, że zawieszonymi celnymi objęte są zarówno towary, które mają charakter ogólny, jak i takie, które zgodnie z opisem są przeznaczone tylko i wyłącznie do produkcji samochodów lub ich podzespołów. Niezwykle ważne jest, zatem odpowiednie opisanie wnioskowanego towaru, w taki sposób, aby odpowiadał on dokładnie danemu towarowi. Z zawieszonych i tym samym ze stawki 0% cła na wskazane w Rozporządzeniach towary można korzystać, bowiem wyłącznie wtedy, gdy importowane przez nas komponenty są w 100% zgodne z brzmieniem opisów zawartych w Rozporządzeniu. Dlatego tak ważna jest doskonała znajomość towaru już na etapie przygotowywania wniosku.

Zawieszenia celne szansą dla biznesu

Mając na uwadze powyższe, pomimo że sam proces uzyskiwania zawieszenia nie jest łatwy i wymaga często koordynacji wielu obszarów działań firmy oraz zmierzenia się z długotrwałą procedurą przed Komisją Europejską, warto podjąć kroki w celu identyfikacji potencjału do ubiegania się o zawieszenia lub kontyngenty. Wprowadzenie

highly advanced semi-finished products and components the purchase of which within the European Union is impossible for various reasons. Today, there are customs duty suspensions applicable in relation to many goods intended for manufacturers of parts and automotive components, such as:

Based on the examples above, customs suspensions cover both general goods and those which, as described, are intended solely for the manufacture of cars or their components. It is extremely important, therefore, to describe the requested product in such a way that it corresponds exactly to the product concerned. Suspensions and thus 0% duty rates on the components mentioned in the Regulation can be benefited from by each importer, as long as the goods imported by them are 100% compatible with the wording of the descriptions contained in the Regulation. That is why it is so important to have an excellent knowledge of the product at the stage of preparing the application.

Customs suspensions are a chance for business

Having in mind the abovementioned benefits, despite the fact that the process of obtaining the suspension itself is not easy and often requires a coordination of many areas of activity of the company and dealing with the lengthy procedure of the European Commis-

całkowitego zawieszenia cła w przypadku producentów dokonujących importu znacznych wolumenów surowców lub komponentów objętych w standardowej sytuacji pozytywnymi stawkami cła, przekłada się na realne oszczędności mogące sięgać nawet milionów złotych rocznie. Uzyskanie ich dla przynajmniej kilku komponentów niezbędnych do produkcji w UE może, zatem sprawić, że produkcja ta stanie się znacznie bardziej opłacalna.

Od lat polskie firmy i instytucje otoczenia biznesu aktywnie uczestniczą w ustanawianiu nowych zawiesznień celnych oraz kontyngentów taryfowych. Potwierdzają to badania, Komisji Europejskiej³ zgodnie, z którymi polscy producenci są jednymi z najefektywniej wykorzystujących system zawiesznień celnych, szczególnie w zakresie tych towarów, które są najczęściej wykorzystywane przez branżę motoryzacyjną⁴. Korzyści wynikające z zawiesznień celnych dostrzegają jednak producenci w całej UE. Ponad 43% respondentów uczestniczących w badaniach KE uznało, bowiem, że dzięki wprowadzeniu zawiesznień celnych ich produkcja wzrosła. Część z ankietowanych stwierdziła również, że uzyskanie zawiesznień pomogło im w zwiększeniu swojego udziału w rynku i pomogło konkurować z podmiotami spoza UE. Mając na uwadze

doświadczenia przedsiębiorców korzystających z zawiesznień, jest to, zatem jeden z instrumentów polityki gospodarczej UE, który niewątpliwie pozytywnie wpłynął na ich biznes.

Obecnie Ministerstwo Rozwoju procesuje wnioski złożone przez polskich producentów w rundzie grudniowej, które po pomyślnym przejściu procedury ustanawiania zawiesznień, będą obowiązywać od 1 stycznia 2018 r. Kolejny termin i tym samym szansa dla polskich producentów na złożenie wniosku o zawieszenie celne, upływa 30 czerwca 2017 r. Wnioski przyjęte w tym terminie, po rozpatrzeniu ich pozytywnie przez Ministerstwo Rozwoju oraz Komisję Europejską, mogą zostać opublikowane, jako zawieszzenia celne i tym samym umożliwić import wnioskowanych wraz z nimi

sion, steps to identify the potential to apply for the suspension or tariff quotas are worth to be undertaken. For manufacturers, who import significant volumes of raw materials or components covered as a standard by positive duty rates, introducing a customs suspension may results in real savings that can reach up to millions of Polish zlotys per year. Therefore, obtaining them for at least a few components needed for production in the EU can make this production much more profitable. For years, Polish companies and business institutions have been actively involved in establishing new duty suspensions

and tariff quotas. This is confirmed by the researches of the European Commission³, according to which Polish manufacturers are one of the most effective users of the customs suspension system, especially in the case of goods most often used by the automotive industry⁴. The benefits of customs suspensions are, however, noticed by manufacturers across the whole EU. Over 43% of the respondents participating in the EC study found that the introduction of customs suspensions increased their production. Some respondents also stated that being granted a customs suspension helped them to increase their market share and helped to compete with

non-EU players. Bearing in mind the experience of entrepreneurs that benefit from suspensions, this is one of the EU's economic policy instruments, which has undoubtedly positively influenced their businesses.

Currently, the Ministry of Development is processing the applications submitted by Polish manufacturers in the December term, which, after the successful completion of the suspension establishment procedure, will apply from 1 January 2018. The next term, and thus an opportunity for Polish producers to apply for suspension of customs duties, expires on 30 June 2017. Applications submitted within this period, after being considered favourably by the Ministry of Development and the European Commission, may be published as a suspension of customs duties

Obecnie Ministerstwo Rozwoju procesuje wnioski złożone przez polskich producentów w rundzie grudniowej, które po pomyślnym przejściu procedury ustanawiania zawiesznień, będą obowiązywać od 1 stycznia 2018 r. Kolejna szansa dla polskich producentów na złożenie wniosku o zawieszenie celne, upływa 30 czerwca 2017 r.

Currently, the Ministry of Development is processing the applications submitted by Polish manufacturers in the December term, which, after the successful completion of the suspension establishment procedure, will apply from 1 January 2018. The next opportunity for Polish producers to apply for suspension of customs duties, expires on 30 June 2017.

³ *Evaluation of the Scheme for the Autonomous Suspensions of CCT Duties – final report.*

⁴ *Produkty z działów 84, 85, 87, 90, 91, 94, 95 oraz 96 Taryfy celnej.*

³ *Evaluation of the Scheme for the Autonomous Suspensions of CCT Duties – final report.*

⁴ *Products from Chapters 84, 85, 87, 90, 91, 94, 95 and 96 of the Customs Tariff.*

towarów z 0% stawką da od 1 lipca 2018 r. W związku z tym, warto już teraz przeanalizować dane dotyczące importu w celu identyfikacji potencjału ubiegania się o zawieszenia celne. W dobie dążenia do optymalizacji kosztowej, mogą one, bowiem okazać się bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na zwiększenie rentowności europejskich zakładów produkcyjnych.

Michał Zwyrtek
starszy menedżer w dziale prawno-podatkowym PwC
Piotr Kochanecki
konsultant w dziale prawno-podatkowym PwC

and thus allow the import of requested goods with 0% duty from 1 July 2018. Consequently, it is worth to analyze data on imports now, to identify the potential of applying for a customs duties suspensions. In the era of striving for cost optimization, they may, in fact, prove to be a very important factor in increasing the profitability of European manufacturing sites.

Michał Zwyrtek
senior manager in Tax and Legal Department at PwC
Piotr Kochanecki
consultant in Tax and Legal Department at PwC



Informacje o PwC

W PwC naszym celem jest budowanie społecznego zaufania i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 223 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. W Polsce PwC posiada 8 biur regionalnych – w Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Poznaniu, Wrocławiu, Katowicach, Krakowie i Rzeszowie, a także Centrum Kompetencyjne w Gdańsku oraz dwa Service Delivery Center w Katowicach i Opolu. Spółki PwC w Polsce zatrudniają ponad 3 500 osób. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl.

Aplikacja mobilna PwC Espresso do pobrania na stronie pwc.pl/espresso

Subskrypcja publikacji PwC na stronie pwc.pl/subskrypcje

About PwC

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 223,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. PwC has been active in Poland for over 25 years. The company has 8 regional offices in Poland – in Warsaw, Lodz, Gdansk, Poznan, Wroclaw, Katowice, Krakow and Rzeszow, as well as the Center of Excellence in Gdansk and two Service Delivery Centers in Katowice and Opole. PwC companies in Poland employ over 3,500 staff. Learn more at: www.pwc.pl.

Mobile PwC Espresso application is available for download at pwc.pl/espresso

Subscribe for PwC's releases at pwc.pl/subskrypcje

POMOC PUBLICZNA STATE AID

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% za-inwestowanych w strefach środków. Ponad 26,5% łącznych nakładów inwestycyjnych na terytorium SSE zostało poniesionych przez przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej (na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju).

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

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 the business activity conducted within the territory of Special Economic Zones (hereinafter: SEZ) is subject to tax exempt.

According to Ministry of Economic Development's data for 2015, the automotive industry is the leading sector in 4 out of 14 SEZs in 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, Ger-

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, pięć pierwszych należy do branży motoryzacyjnej.

Among the fifteen largest entrepreneurs conducting business activity within the territory of SEZs, the top five belong to the automotive industry.

many 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 within the territory of SEZs was incurred by enterprises from the automotive sector (based on Ministry of Economic Development's data).

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 inten-

The initial moment of applying for tax exemption depends on whether the project is a “greenfield” or “brownfield” investment. In case of “greenfield” investment tax exemption is applicable from the month of incurring qualified expenditures and in case of the “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 SEZ are authorized by the Ministry to issue them. The procedure follows a tender or negotiations based on public invitation in newspapers and on the website of the SEZ. Entrepreneurs interested in obtaining a permit shall submit an offer for the purchase of land with description of the planned investment. In case of investors already possessing the land, only description of the planned investment is required. Business plan must be attached to the offer. It should include, among others, the profile of the entrepreneur, type and description of the investment (including the amount of expenditure and planned employment), project schedule and documents proving feasibility of the project. Exemplary documents confirming 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 analysis of the profitability indices.

The entity managing SEZ shall examine the offers taking into consideration the activity of the entrepreneur and type of the investment, impact of the investment on the creation and modernization of infrastructure in the area of SEZ and compliance with development targets of SEZ. The permit defines the scope of business activity and conditions to benefit from tax exemption relating in particular to:

- the employment of certain number of employees in conducting business activity within the territory of SEZ,
- the minimum and maximum value of investment expenditure, which the entrepreneur is obliged to incur within the territory of SEZ in the 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 the state legal persons or SEZ).

The amount of public aid in the form of tax exemption cannot exceed the limit specified as the ratio of qualified

sywności pomocy publicznej obliczonej dla określonego obszaru. Za wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą uznaje się koszty inwestycji pomniejszone o naliczony podatek od towarów i usług oraz o podatek akcyzowy, poniesione na terenie strefy w trakcie obowiązywania zezwolenia, tj. od dnia uzyskania zezwolenia do upływu okresu, na który zezwolenie zostało wydane. Wysokość kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą nie może być niższa niż 100 tys. euro. Kurs euro przelicza się według kursu NBP z dnia udzielenia zezwolenia.

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 podlegającego 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

expenditure and maximum intensity of public aid calculated for a given area.

Qualified expenditure are investment costs, less VAT and excise duty tax paid on the territory of SEZ from the date of obtaining the permit until the date of permit expiry. The amount of investment costs shall not be less than EUR 100 000. The euro exchange rate is established based on NBP exchange rate from the day of obtaining the permit. The law does not specify the maximum value of these expenditures. The amount of the public aid is the cost of new investment or the value of two-year new employment costs. New investment means an expenditure on land, fixed and intangible assets related to the development of an existing enterprise, purchase of an enterprise in the process of liquidation or to be liquidated, as well as diversification of production (for example by introducing new products or modifying the production process). In case of new investment the entrepreneur must make a financial contribution of at least 25% of total qualified costs. The cost of employment includes gross remuneration increased by all obligatory payments such as social contributions incurred from the start of employment. New employees are those employed after the permit has been obtained, during the actual investment process and within 3 years after its completion. Every workplace must

be maintained for 5 years and 3 years in case of small and medium entrepreneurs. In practice, entrepreneurs may decide whether to

Wysokość kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą nie może być niższa niż 100 tys. euro.

The amount of investment costs shall not be less than EUR 100 000.

benefit from one or both sources of support at the same time, provided that the total amount of public aid does not exceed the amounts specified above.

The investor will be entitled to tax exemption on condition that he:

- 1) will not transfer the ownership of assets related to expenditures within 5 years (in case of large entrepreneurs) or 3 years (in case of small and medium 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 an entrepreneur: small (entrepreneur with less than 50 employees and annual turnover or total annual balance less than EUR 10

(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 11.

Wskazany limit może być zwiększony o 10% w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20% w przypadku małych przedsiębiorstw. W przypadku inwestycji mającej charakter tzw. dużego projektu inwestycyjnego, którego wartość przekracza 50 mln euro, maksymalna wysokość dostępnej pomocy publicznej podlega dodatkowym ograniczeniom. Udzielone 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

million), medium (entrepreneur with less than 250 employees and annual turnover less than EUR 50 million or a total annual balance less than EUR 43 million) or large (other entrepreneurs). The maximum intensity of public aid for individual regions is presented on the map on page 11.

The maximum intensity may be increased by 10% for medium entrepreneurs and 20% for small entrepreneurs. In case of big investment projects i.e. valued above EUR 50 million the maximum amount of public aid is subject to additional limitations. The permit may be amended by the Ministry of Economy on the entrepreneur's motion. The Ministry of Economy may also declare on the entrepreneur's motion the expiration of granted permit. The amendment of the permit cannot lead to the decrease of the employment level by more than 20% or cause the extension of public

aid granted to the entrepreneur. Additionally, 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 above-mentioned scope may be submitted only by the entrepreneurs who obtained

the permit on 4th August 2008 and afterwards. 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 entrepreneur's business activity. There is also possibility for the Ministry of Economic Development to consider the expiration of permit on the entrepreneur's motion for entrepreneur who has never benefited from public aid determined in this permit or 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 functioning of SEZ from January 2015.

The increase of zones area limit from 20 000 up to 25 000 hectares was made at the begging of February 2015. Earlier this year (in January 2015) the amendment of SEZ law introduced the changes in regulations for the entities managing SEZ. The entity managing SEZ is obliged to promote creating of the clusters (e.g. the automotive industry cluster) and it is obliged to cooperate with high schools and universities to enhance attractiveness of the SEZ. The January amendment

Z początkiem lutego 2015 r. nastąpiło zwiększenie maksymalnego obszaru wielkości SSE z 20 do 25 tys. hektarów.

The increase of zones area limit from 20 000 up to 25 000 hectares was made at the begging of February 2015.

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. Styczeniowa 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.

Na korzystniejsze warunki prowadzenia działalności na terenie SSE mogą liczyć przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto większy nacisk jest położony na innowacyjne projekty, przez co należy rozumieć inwestycje zorientowane na badania i nowoczesne technologie.

Pomoc regionalna z tytułu prowadzenia działalności na terenie SSE może być także przyznana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. Zwolnienie to wprowadza rada gminy w formie uchwały. W takim wypadku przed rozpoczęciem realizacji inwestycji, przedsiębiorca powinien zgłosić organowi podatkowemu zamiar skorzystania z tej formy pomocy. Zwolnienie z podatku od nieruchomości przyznawane jest także w ramach 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:

$$\text{wskaźnik_dyskonta} = (1+r1/12)*(1+r2/12)*(1+r3/12)*...*(1+rn/12)$$

$$\text{discount_rate} = (1+r1/12)*(1+r2/12)*(1+r3/12)*...*(1+rn/12)$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

n – kolejny miesiąc od miesiąca uzyskania zezwolenia do

of SEZ law set the 10-year-limitation-period for state claims against entrepreneurs who conduct business activity in SEZ and benefit from the public aid (the tax exemption) determined in the permit. The 10-year-limitation-period is calculated from the end of the year 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 would be withdrawn. Moreover, the withdrawn permit prevents that this entrepreneur cannot obtain the new permit until the used amount of the public aid will be returned. The permit can be obtained only as the result of public tender or public negotiations. More favourable conditions of conducting business activity within the territory of SEZ are reserved for small and medium-sized entrepreneurs. Furthermore, the public aid is concentrated on innovative projects which should be focused on research and new technologies.

Public aid for operating business activity on the SEZ territory may be granted also in the form of property tax exemption. Municipal councils are entitled to adopt a resolution concerning this exemption. In such case, an entrepreneur must declare to the tax authority 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:

n – next month from the date of obtaining permit until the month of incurring the expense or granting public aid,

miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub otrzymano pomoc,
 $r_{1...n}$ – 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.

$$\text{wartość_zdyskontowana} = (\text{wartość_przypisana_do_miesiąca}) / (\text{wskaźnik_dyskonta})$$

$$\text{discounted_value} = (\text{expenditures_public_aid_value_in_a_given_month}) / (\text{discounted_value} = \text{discount_rate})$$

Poniesione wydatki inwestycyjne przypisane do poszczególnych miesięcy należy zdyskontować przy użyciu wskaźników dyskontowych i ustalić sumę zdyskontowanych wydatków inwestycyjnych. Natomiast otrzymana pomoc (tj. kwota podatku dochodowego, która nie jest zapłacona w związku ze zwolnieniem z tytułu działalności w strefie) podlega dyskontowaniu raz w roku (tj. na dzień, w którym upływa termin złożenia rocznej deklaracji CIT-8). Zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje do momentu wyczerpania limitu pomocy publicznej lub do końca okresu funkcjonowania SSE.

W ostatnich latach w Polsce trwają nieustające dyskusje nad przyszłością SSE. Ich przeciwnicy wskazują, że SSE mogą być narzędziem optymalizacji podatkowej oraz mają negatywny wpływ na funkcjonowanie wolnego rynku – jednej z podstawowych zasad działania Unii Europejskiej. Należy jednak zaznaczyć, że taka forma pomocy publicznej nie jest przez Unię Europejską zakazana –

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. Warto zauważyć, że w okresie, kiedy przyszłość SSE stała pod znakiem zapytania zaobserwowano spadek inwestycji realizowanych na ich obszarze. Z kolei po zapadnięciu decyzji,

$r_{1...n}$ – 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 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.

Qualified expenditures allocated to the proper months should be discounted using discounting rates appropria-

te for a specified month and in this way the discounted amount of all investment expenditure should be determined. On the other hand, public aid received (i.e. the amount of unpaid tax regarding the exemption for operating business activity in the SEZ territory) is discounted only once a year (i.e. on the day of submission annual CIT-8 return). Investors are exempt from paying the income tax until they reach a limit of public funding or until SEZ exists.

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 SEZ are one of the decisive factors for investors that affect their decision to locate capital in Poland.

In the last years, there are many constant discussions focused on the future of SEZ in Poland. Their opponents point out that the SEZ may be used as an instrument of tax optimization and the SEZ have a negative impact on the functioning of the free market – one of the fundamental principles of the

European Union. It should be noted, however, that this form of aid is not prohibited by the European Union – on the contrary, SEZ operate on the territory of almost all of EU members and most of them arose in 80s and 90s of the 20th century. European law itself provides the possibility of financial support by EU members for the entrepreneurs what has the economic grounds and is confirmed by the extensive case law. It is worth

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 1 miejsce pracy utworzone w związku z prowadzeniem działalności w SSE przypadają średnio 3 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

noting that at the time, when the future of SEZ was questioned, there was a decrease of investments within SEZ area. On the other hand, after the government's decision that SEZ will operate by the end of 2026, investors again started to prepare and implement new projects in SEZ. The existence of SEZ has its profound meaning and is an important element of Polish economic policy.

It should be pointed out that preferential conditions guaranteed by SEZ 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 SEZ ensures the development not only for 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 the 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. 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 1 workplace created by entrepreneur in SEZ, on average 3 workplaces are created in cooperating entities.

It should be stressed that the income tax exemption is also very convenient manner of using the public aid for the state budget. Only enterprises deriving profits from conducted activity can take advantage from the income tax exemption. The lack of these profits causes that in spite of functioning in the zone the public aid is not granted. At the same time, the condition of obtaining a profit is not necessary in case of the public aid obtained in the form of a grant.

The lack of the appropriate law regulations caused that the permits were not issued from June until the end of November 2014. The introduction of the new regulations related to the public aid and other minor changes in law caused that SEZ have been enjoying the interest of investors again from January 2015. Sudden increase of the issued permits in the first half of 2014 was caused by the lack of investors' certainty related to the limits of public aid applicable from the second half of 2014. However, despite of reducing the maximum limits of the intensity

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, 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.

POMOC PUBLICZNA W POLSCE

Polska jest największym beneficjentem funduszy europejskich w nowej perspektywie finansowej. W latach 2014-2020, Polska otrzyma ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. W połączeniu z zachętami krajowymi środki te będą tworzyć szeroki system wsparcia dla biznesu.

Wsparcie jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

of public aid, the quantity of the issued permits is at the similar level to the previous years.

SEZ impact positively not only the development of the regions in which they are located but also environmental protection what was probably one of the main reasons for the decision to extend their operating time until the end of 2026.

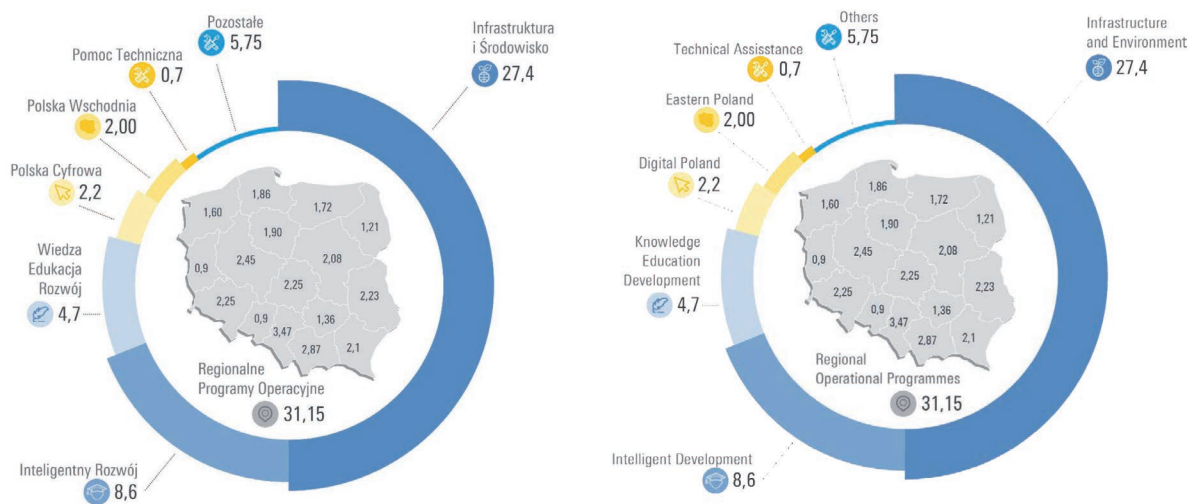
STATE AID IN POLAND

Poland is the single biggest beneficiary of EU funds in the new financial perspective. In the years 2014-2020, the country will receive more than EUR 82.5 billion for the implementation of the European Cohesion policy under 6 domestic and 16 regional operational programmes. Combined with national incentives, these resources will establish a broad system of support for business.

Support is available in the form of grants as well as repayable financial instruments during both the investment and operational phase. State aid intensity will be up to 80% depending on the support measure selected and the size of the enterprise.

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

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 ekonomicz-

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,

- nych,
- 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 własnością inwestora.

Kluczową zaletą wynikającą z prowadzenia działalności w SSE są ulgi podatkowe. Zwolnienie dotyczy przychodów z działalności firmy 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 od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia poniższa mapa:

- Horizon 2020 Programme,
- Programmes managed by the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME),
- Government programmes.

INVESTMENT PHASE

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public support such as grants and tax incentives for their investments. One project may utilize state aid combining different incentive sources.

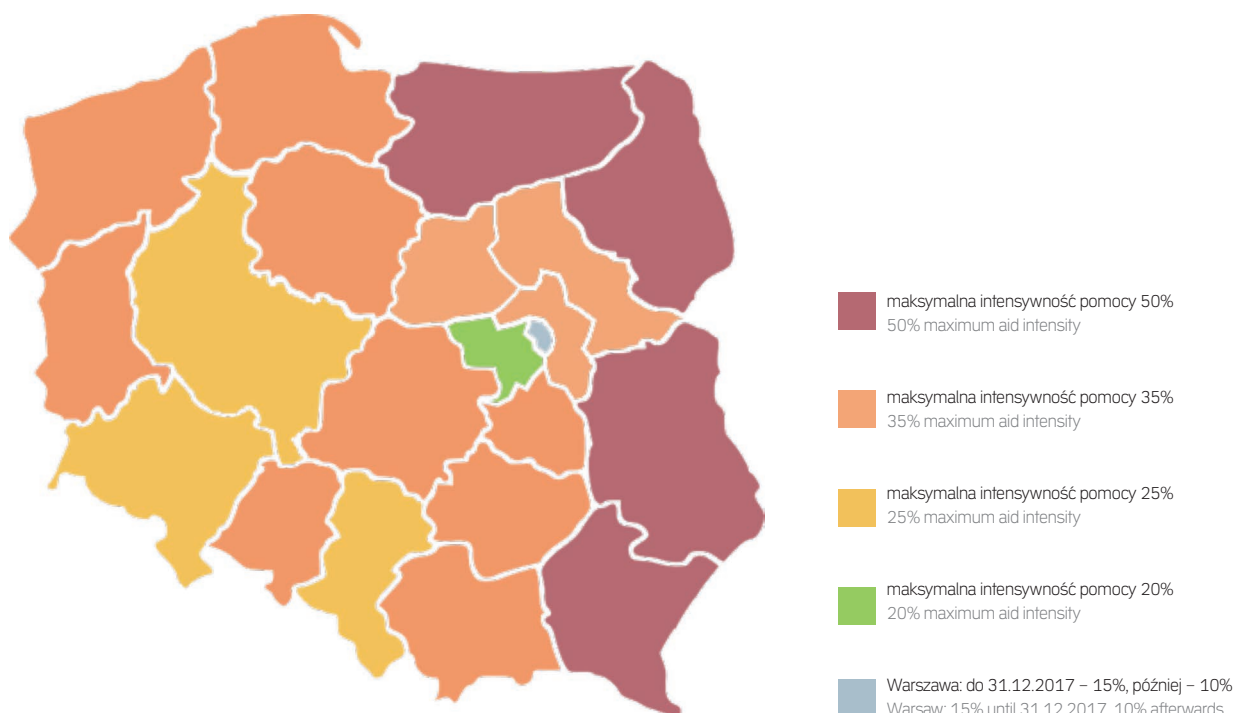
Tax exemptions in special economic zone

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% 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:



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 towarów).

Ulga technologiczna

Przedsiębiorcy, którzy w 2015 r. (lub wcześniej) zainwestowali w nowe technologie mogą jeszcze skorzystać z tzw. ulgi

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 of goods sector).

Entrepreneurs who in 2015 (or earlier) invested in new technologies may benefit from so-called technological

Technological tax relief

Entrepreneurs who in 2015 (or earlier) invested in new technologies may benefit from so-called technological

technologicznej, dającej możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania do 50% wydatków poniesionych na nabywanie nowej technologii. Przez nową technologię rozumie się wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych (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 daną firmę lub przejęte od innych firm czy organizacji. Maksymalne wsparcie wynosi 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro. Przedsiębiorcy mogą ubiegać się także o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie jest udzielane na realizację projektów obejmujących wydajne wykorzystywanie zasobów (np. inwestycje dzięki którym zmniejszy się zużycie surowców do produkcji), tworzenie gospodarki efektywnie korzystającej z energii (np. wymiana starych linii produkcyjnych na nowe, zużywające mniej energii), zmniejszanie emisji (np. modernizacja kotłowni) oraz korzystanie z odnawialnych źródeł energii.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane są do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które odgrywają szczególną rolę w zrównoważonym rozwoju gospodarczym. Celem programów jest uproszczenie wdrażania innowacyjnych technologii przez takie podmioty, wzmocnienie współpracy nauki i biznesu oraz wdrażanie rozwiązań pro-środowiskowych.

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 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 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 imple-

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.

Program Innomoto

Na jesieni 2016 roku odbył się nabór wniosków o dotacje w ramach specjalnego programu sektorowego skierowanego do branży motoryzacyjnej – Innomoto. Wstępne rozstrzygnięcie naboru nastąpiło w kwietniu 2017 r., kiedy NCBiR przyznało dotacje w łącznej kwocie ponad 200 mln PLN dla ponad 40 projektów.

Biorąc pod uwagę duże zainteresowanie firm tym programem, można oczekiwać kolejnych naborów.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się mogą przedsiębiorstwa oraz konsorcja składające się z przedsiębiorstw.

Przedmiot dofinansowania

Wsparcie w ramach Programu udzielane będzie na prace nad nowymi/znacząco ulepszonymi rozwiązaniami technologicznymi i produktami w następujących obszarach badawczych:

- innowacyjne technologie produkcji, regeneracji, odzysku i recyklingu,
- innowacyjne pojazdy i napędy,
- innowacyjne części, komponenty i systemy do zastosowania w pojazdach.

Zasady realizacji projektu

Wartość kosztów kwalifikowanych projektu musi wynosić od 1 do 20 mln PLN.

Intensywność pomocy

Maksymalna intensywność pomocy publicznej na badania przemysłowe i prace rozwojowe wynosi odpowiednio:

- 65 proc. i 40 proc. kosztów kwalifikowanych dla dużych przedsiębiorstw,
- 75 proc. i 50 proc. kosztów kwalifikowanych dla średnich przedsiębiorstw,
- 80 proc. i 60 proc. kosztów kwalifikowanych dla mikro i małych przedsiębiorstw.

ment 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.

Innomoto program

In the autumn of 2016, a call for applications for grants under Innomoto, a special sectoral program for the automotive industry, was held. Preliminary results were announced in April 2017. The National Centre for Research and Development awarded grants to more than 40 projects, in the total amount exceeding PLN 200 million.

Considering high interest in the program, we may expect that subsequent editions of the program will be held.

Wstępne rozstrzygnięcie naboru do programu Innomoto nastąpiło w kwietniu 2017 r, gdzie NCBiR przyznało dotacje w łącznej kwocie ponad 200 mln PLN dla ponad 40 projektów.

The National Centre for Research and Development awarded grants to more than 40 projects, in the total amount exceeding PLN 200 million.

Who can apply?

Businesses and consortia consisting of companies may apply for support.

Subject of the grant

Support under the program will be provided for work on new/significantly improved technological solutions and products in the following research areas:

- Innovative technologies of production, regeneration, recovery and recycling
- Innovative vehicles and drives,
- Innovative parts, components and systems for use in vehicles.

Principles of project implementation

The cost of eligible projects must be between PLN 1 and PLN 20 million.

Aid intensity

The maximum intensity of public aid for industrial research and development amounts to respectively:

- 65% and 40% of eligible costs for large companies
- 75% and 50% of eligible costs for medium companies
- 80% and 60% of eligible costs for small and micro companies

R&D tax credit

From 1st January 2016, businesses have the opportunity to benefit from new tax reliefs for carrying out R&D activities.

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 w wysokości (w 2017):

- 50 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 50 proc. (MŚP) lub 30proc. (duże przedsiębiorstwa) innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (w tym odpisów amortyzacyjnych).

Od 2018 roku planowane jest zwiększenie ulgi nawet do 100%. 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

The bonus in in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of (in 2017):

- 50 per cent of salaries of employees engaged in research and development activities,
- 50 per cent (SME) or 30 per cent (large enterprises) of other related expenses on research and development activities (including depreciation).

From 2018 it is planned to increase the amount of relief up to 100%.

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 special economic zones.

PRACTICAL GUIDELINES FOR FINANCIAL CLEARING OF EU- FUNDED PROJECTS

Beneficiaries of state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid. The correct settlement of the aid determines not only the payment of the grant, but also the fulfillment of the obligations imposed by the grant agreement and EU and national regulations. Firstly, a beneficiary who

has acquired funding should keep separate accounting records of all invoices and payments regarding the project. Invoices should be described in a proper way and have to include con-

firmation of payment. Separate accounts should be kept from the moment of submission of application. It is worth designating one person who will be responsible for settlement of the project. That person should be familiar with the singularities of the project and remain up to date with project progress.

It is also a good idea to collect all procedures related to the grant settlement in one internal document, available to all staff involved in the process. The above will help to avoid confusion and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees.

Od 2018 roku planowane jest zwiększenie ulgi nawet do 100%.

From 2018 it is planned to increase the amount of relief up to 100%.

powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników zaangażowanych w proces rozliczania. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i niejasności w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur udzielania zamówień. Zamówienia muszą być udzielane zgodnie z zasadą konkurencyjności. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do publikowania zapytań ofertowych na stronie wskazanej przez Ministra 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),

Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures.

Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. Consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries on the page indicated by the Minister of Development.

If the value of the contract exceeds EUR 209 000, an inquiry should also be published in the Official Journal of the European Union.

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary (personally or financially).

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement.

Our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

AUDITS RELATED TO RECEIVED EU GRANTS

All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds. The objective of the audit is to check whether the project is implemented in accordance with the financial agreement and state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. Changing and often unclear regulations, inconsistent practices of controlling officers and negligence of beneficiaries generate reservations of controlling officers which, in turn, may result in reimbursement of the grant. Audits may be carried out both, during the project implementation, as well as during its sustainability period – 5 years after its completion (3 years for SMEs). Several institutions are entitled to perform the inspection, including:

- implementing authorities (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, Ministry of Development, National Centre for Research and Development),
- managing authorities (Ministry of Development),
- paying authority (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, the Supreme Chamber of Control, European Commission.

Within audits, controlling officers check invoices, tender documents, bids etc. During the audit the entrepreneur should prepare all the necessary documents inc-

- instytucja płatnicza (Ministerstwo Finansów),
- Urząd Kontroli Skarbowej, Najwyższa Izba Kontroli, Komisja Europejska.

Kontrola obejmuje m.in. sprawdzenie faktur, dokumentacji przetargowej, ofert itp. W trakcie kontroli przedsiębiorca powinien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontroli do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontroli na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontroli, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu). W przypadku wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych, w skrajnych przypadkach zastosowane mogą być także konsekwencje karne.

cluding application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with state aid requirements, project implementation documentation is incomplete (e.g. missing purchase invoices), lack of information about obtaining EU support (e.g. information board), non-fulfillment of project goals and ratios (e.g. number of jobs created) and start the project before submitting an application. Those errors mostly result from the lack of appropriate procedures in accounting and controlling at the beginning of the project and the lack of training of the staff responsible for project settlement (not only accounting staff but also people working in controlling, procurement, technical and marketing departments). In case breaches are detected, the most serious consequence is termination of the financial agreement, which means that the beneficiary must repay grant with interest. In extreme cases penal consequences may be used.



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 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.

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.

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.

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.

POMOC PUBLICZNA DLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO - ASPEKTY PRAWNE

STATE AID FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY - LEGAL ASPECTS

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 oraz szeregu wydawanych przez KE wytycznych. Wyjątki, w ramach których pomoc udzielana jest sektorowi motoryzacyjnemu, to przede wszystkim regionalna pomoc inwestycyjna, pomoc na badania, rozwój i innowacje, a także w określonych przypadkach pomoc na ratowanie i restrukturyzację zagrożonych przedsiębiorstw. Najpopularniejszą z tych kategorii jest regionalna pomoc inwestycyjna, w ramach której funkcjonują w Polsce m.in. SSE oraz dotacje w ramach rządowego programu wsparcia inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki.

POMOC PUBLICZNA - OGÓLNE ZASADY KONTROLI

Zgodnie z TFUE, fundamentalną zasadą udzielania pomocy publicznej jest tzw. zasada „standstill”, zgodnie z którą niedopuszczalne jest udzielenie (wypłata) pomocy publicznej przed wyrażeniem na nią zgody przez KE. W rezultacie Państwo Członkowskie musi notyfikować pomoc do KE przed jej faktycznym udostępnieniem i uzyskać decyzję ją zatwierdzającą, chyba że pomoc ta udzielana jest w ramach tzw. wyłączenia od procedury notyfikacji. Wyłączenia te zostały uregulowane w Rozporządzeniu o wyłączeniach blokowych.

Spośród głównych instrumentów wsparcia branży motoryzacyjnej dostępnych w Polsce, wyłączeniu spod obo-

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 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 proce-

wiązku notyfikacji podlega m.in. pomoc udzielana w SSE czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości. 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 jednak 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-łódzki, ostrołęcko-siedlecki, radomski i warszawski wschodni, jako jedyne uzyskały wzrost intensywności pomocy do 35% kosztów kwalifi-

ture. Such exemptions are regulated in the Block Exemption Regulation.

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. 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-łódzki, ostrołęcko-siedlecki, radomski and warszawski wschodni sub-regions, were the only ones to have received an increase in the aid intensity to

kowalnych. W pozostałej części kraju limit pomocy uległ redukcji. Nowe poziomy pomocy prezentuje rys. 1.

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.



Warszawa
do 31.12.2017 r. – 15%
od 1.01.2018 r. – 10%
Manufacturing

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 duzi 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

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

kryteria zawarte w rozporządzeniu GBER. W obrębie pomocy regionalnej, indywidualna notyfikacja i zgoda Komisji Europejskiej, wymagana będzie w następujących przypadkach:

- jeśli przyznana pomocy (w dowolnych formach) obliczana jest od kosztów kwalifikowalnych przekraczających 100 mln EUR,
- jeśli przedsiębiorca zakończył w okresie 2 lat poprzedzających złożenie wniosku analogiczną (wg PKD) działalność w EOG lub ma zamiar ją zakończyć w okresie 2 lat od zakończenia inwestycji objętej wnioskiem (potencjalna delokalizacja).

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 program 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).

permission from the European Commission will be required in the following cases:

- if the aid granted (in any form) is calculated on the eligible costs in excess of 100 mln EUR,
- if the enterprise has ended, within 2 years preceding the submission of the request, a similar business activity (according to the Polish Classification of Business Activities) within the EEA or plans to end it within 2 years from the completion of the investment covered by the request (potential relocation).

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 accor-

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 - pomoc będzie musiała być ograniczona do:

- minimum niezbędnego do tego, by projekt stał się wystarczająco rentowny, aby był możliwy do zrealizowania (w scenariuszu 1),
- różnicy pomiędzy spodziewaną zdyskontowaną wartością netto inwestycji w rozważanej lokalizacji a taką wartością dla analizowanej lokalizacji alternatywnej, bez uwzględnienia ewentualnej pomocy oferowanej w tej alternatywnej lokalizacji (w scenariuszu 2).

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.

ding to the degressive scale - such aid will have to be limited to:

- the minimum necessary to ensure that the project became profitable enough to be feasible (scenario 1),
- the difference between the expected discounted net value of an investment in the location under consideration and the value for the alternative location being considered, without taking into account any aid offered in this alternative location (in scenario 2).

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.

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 notyfikacji, 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

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 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

przysparza sytuacja, w której projekt dotyczy produkcji komponentów. W takiej sytuacji, KE zazwyczaj rozważa zarówno rynek komponentów, jak i rynek produktów końcowych (samochodów, w których komponent jest montowany). Dodatkowo, uwzględnia także udział sprzedaży komponentów beneficjenta na rynku otwartym (do klientów spoza grupy kapitałowej) oraz udział wewnętrznego zużycia komponentów w ramach własnej grupy.

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 (por. niżej), a w 2013 r. wszczęła taką procedurę w stosunku do pomocy planowanej przez Hiszpanię dla Ford Espana na budowę nowego modelu samochodu dostawczego w Walencji. W decyzji w sprawie Ford Espana, KE zwraca m.in. 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. W 2016 r. również, wobec perspektyw negatywnej decyzji KE, wycofaniem notyfikacji zakończyła się sprawa pomocy dla fabryki komponentów REHAU A.G. w Niemczech.

W 2016 r. wydano, pod długim procesie formalnej procedury dochodzenia, decyzję zatwierdzającą pomoc dla fabryki silników Audi na Węgrzech. KE stwierdziła, że wystarczająco udowodniono scenariusz alternatywny (tzn., iż w braku pomocy, projekt zostałby zrealizowany w lokalizacji, gdzie pomoc publiczna byłaby niedostępna).

Należy oczekiwać, że KE będzie w dalszym ciągu stosować dość pryncypialne podejście do pomocy dla

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 (c.f. below). And in 2013 the EC launched such procedure with respect to the aid planned to be granted by Spain to Ford Espana for the development of a new model of LCV in Valencia. In the decision on the case of Ford Espana 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 2016, in the light of possible negative EC decision, a withdrawal of notification concluded the proceedings for the automotive components factory of REHAU A.G. in Germany.

In 2016, following a long-lasting formal investigation procedure, the decision approving aid for Audi engine factory in Hungary was issued. The EC concluded that the counterfactual scenario was sufficiently proven (i.e. that without the aid the project would be carried out in a location, where state aid would not be available).

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 zwolniczką 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 zaostrożenie regulacji 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.

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 tightening 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 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.

ULGA BADAWCZO-ROZWOJOWA

Odpowiedzią na bardziej restrykcyjne podejście KE do pomocy państwa, są próby budowania mechanizmów wsparcia niewymagających indywidualnej zgody KE.

W 2016 r. uruchomiono w Polsce ulgę podatkową w podatku dochodowym na działalność badawczo-rozwojową, która zastąpiła dotychczasową ulgę w podatkach dochodowych na zakup nowych technologii, z miejsca stając się niezwykle popularnym mechanizmem wśród podatników. Pozwala ona skorzystać z dodatkowego odliczenia od dochodu części kosztów poniesionych na wykonywanie przez spółkę działalności badawczo-rozwojowej. Dodatkowo, począwszy od 2017 r., zwiększono limity odliczeń w ramach ulgi. W odróżnieniu od ulgi obowiązującej w poprzednich latach, znacznie szerszy jest zakres działalności dającej prawo do skorzystania z ulgi. Do skorzystania z niej uprawnia prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej, rozumianej jako:

- Podejmowana w sposób systematyczny działalność twórcza,
- Mająca na celu zwiększenie zasobów wiedzy i wykorzystanie jej do tworzenia nowych zastosowań,
- Obejmująca badania naukowe lub prace rozwojowe.

Badania naukowe i prace rozwojowe obejmują szerokie spektrum działań:

- Badania podstawowe – teoretyczne badania w zakresie nauk podstawowych (rzadko występujące w praktyce biznesowej),
- Badania stosowane – badania mające na celu zdobycie nowej wiedzy, ukierunkowane na zastosowania praktyczne,
- Badania przemysłowe – badania zmierzające do opracowania nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów i usług,
- Prace rozwojowe – łączenie i wykorzystywanie dostępnej wiedzy z obszaru nauki, technologii i zarządzania w celu planowania produkcji i opracowania nowych lub znacząco ulepszonych produktów, procesów i usług, z wyłączeniem rutynowych zmian (w tym m.in. projekty demonstracyjne, pilotażowe itp.).

Definicja pozwala na relatywnie szeroką interpretację i zakwalifikowanie do zastosowania ulgi wielu obszarów działalności związanej m.in. z opracowywaniem nowych produktów, usług, czy wprowadzaniem innowacji organizacyjnych. Odliczenie nie przysługuje podatnikom działającym w SSE oraz w przypadku, gdy wymienione koszty zostały zwrócone w jakiegokolwiek formie.

Istotą ulgi jest możliwość dodatkowego (poza standardowym zaliczeniem w koszty uzyskania przychodu) odliczenia od dochodu następującej części kosztów kwalifikowanych (wartości odliczeń dla dużych przedsiębiorców):

RESEARCH&DEVELOPMENT TAX RELIEF

The response to the more restrictive approach of the EC to state aid, are the attempts to construct support mechanisms not requiring individual EC's approval.

In 2016, Poland launched a tax relief in the corporate income tax for research and development activity, which superseded the earlier relief for the purchase of new technologies, becoming instantly a very popular mechanism among the tax payers.

It allows to benefit from additional partial deduction from the taxable income of costs incurred on research and development activity carried out by a given company. Additionally, with the beginning of 2017, the limits of deductions were further increased.

In contrast to the relief applicable in previous years, the scope of application is much wider. In order to be eligible, a taxpayer needs to carry out research and development activity understood as:

- Creative activity carried out on a systematic basis,
- Aimed at increase of the amount of knowledge and its utilization for new applications,
- Encompassing research or developmental works.

Research and developmental works cover a wide scope of activities:

- Fundamental research – theoretical research in science (rarely occurring in business practice),
- Applied research – research aimed at acquiring new knowledge, directed at practical applications,
- Industrial research – research aimed at development of new or significantly improved products, processes and services,
- Developmental works – combining and utilizing available knowledge from the area of science, technology and management in order to plan the production and develop new or significantly improved products, processes and services, excluding routine changes (including pilot and demonstration projects, etc.).

The definition allows for a relatively wide interpretation and eligibility for the relief of numerous areas of activity related e.g. with development of new products or services or introduction of organizational innovation.

The deduction does not apply to taxpayers active in Special Economic Zones and in case the eligible costs were refunded in any way.

The key benefit of the relief is the possibility to further deduct from the taxable income (apart from the inclusion into tax-deductible costs) of the following portion of eligible expenses (the values provided apply for large enterprises, additional bonus applies for small and medium ones):

50% od 2017 r. (30% w 2016 r.)

- Koszty wynagrodzeń osób zatrudnionych dla celów prowadzenia działalności R&D

30% od 2017 r. (10% w 2016 r.)

- Nabycie materiałów i surowców dla celów działalności B+R,
- Ekspertyzy, opinie i usługi doradcze oraz koszt wyników prac B+R, nabywane od jednostek naukowych w rozumieniu ustawy o finansowaniu nauki,
- Koszt odpłatnego korzystania z aparatury naukowo-badawczej,
- Odpisy amortyzacyjne środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych wykorzystywanych w działalności B+R.

50% since 2017 (30% in 2016)

- Labor costs of persons employed for R&D purposes

30% since 2017 (10% in 2016)

- Purchase of materials for R&D activity,
- Reports, opinions and advisory services, as well as results of R&D works, purchased from scientific entities within the meaning of science financing bill,
- Cost of R&D equipment hire,
- Depreciation of assets used in R&D activity.

Ulga, choć nie jest przez ustawodawcę określana jako pomoc publiczna (wyjąwszy jej formułę gotówkową, dostępną w niektórych przypadkach od 2017 r.), oparta jest na przepisach Rozporządzenia o wyłączeniach blokowych dla pomocy na badania i rozwój. Nawet zatem w przypadku uznania jej za pomoc państwa, w ogólnym zarysie powinna być uznawana za zgodną ze wspólnym rynkiem (z zastrzeżeniem odmiennej interpretacji definicji MŚP niż wymagają tego przepisy unijne).

Zrealizowane w 2017 i zapowiadane przez rząd dalsze zwiększenia limitów odliczeń w przyszłości, z pewnością przyczynią się do aktywizacji polskich przedsiębiorców, w tym również z branży motoryzacyjnej, w podejmowaniu działalności innowacyjnej.

Although the relief is not categorized by the law as state aid (except for its cash refund form, applicable in certain exceptional cases starting from 2017), it is based on the EU Block Exemption Regulation for research and development. Therefore, even if it were treated as state aid, it should be deemed to be compliant with the internal market (except for differences in small and medium enterprise definitions as compared to the EU rules).

The increase in limits launched in 2017 as well as further increases declared for the following years, will certainly contribute to fostering engagement of Polish businesses, including automotive ones, in innovation and research & development activity.



Kancelaria SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego. Kancelaria SSW to blisko 100-osobowy zespół ekspertów, świadczący wsparcie w ponad 20-stu specjalizacjach.

Nasze kompetencje potwierdzają rekomendacje międzynarodowych rankingów prawniczych takich jak Legal 500, Chambers Europe, IFLR 1000, które opierają się wyłącznie na opiniach Klientów.

Posiadamy biura w Warszawie i Poznaniu, a nasze usługi obejmują podmioty z różnych rejonów Polski i świata dzięki stowarzyszeniu kancelarii TAGLaw.

Oprócz naszego know-how oferujemy Klientom pełne zaangażowanie we współpracę, profesjonalizm, elastyczność w działaniu, innowacyjne rozwiązania i przejrzystą komunikację opartą na najnowocześniejszych technologiach.

SSW offers comprehensive legal and tax advisory services in twenty specialisations. SSW Law Firm is a team of over 100 experts.

International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinions all confirm our competencies and expertise. We have offices in Warsaw and Poznań, and provide our services throughout Poland and globally via the TagLaw Network.

Aside from our know-how, we offer our Clients our full commitment to cooperation, professionalism, flexibility in operation, innovative solutions and transparent communications based on cutting-edge technologies.

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 2015 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 32,1 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 36,2 mld euro.

According to the most recent data available from Eurostat, in 2015, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 32.1 billion. EUR 36.2 billion of turnover was generated by companies involved in the trade and repair related to cars, car parts and accessories.

Jak wskazuje dane Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2015 roku pracowało w sumie blisko 439 tys. osób, z czego 59% (260,4 tys.) w handlu i usługach, natomiast 41% (178,3 tys.) w segmencie produkcyjnym. Powyższe dane obrazujące wyniki przedsiębiorstw (i dalsze, chyba, że zaznaczono inaczej) obejmują ściśle pojętą motoryzację. W przypadku przemysłu motoryzacyjnego nie za-

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 regarding 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 2015, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 32.1 billion. EUR 36.2 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 2015, 59% of which (260,400) in trade and services, and 41% (178,300) 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 not cover tyres, glass and batteries manufacturers as well as some tier II and III suppliers,

wierają 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 (40,8 mld euro), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą mniejsze przychody (17,7 mld euro). Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 243,8 tys. osób, z czego 159,7 tys. w segmencie produkcyjnym i 84,1 tys. w handlu i usługach.

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2016 roku w polskich fabrykach wyprodukowano 554,6 tys. samochodów osobowych. Oznacza to, że drugi rok z rzędu produkcja sa-

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

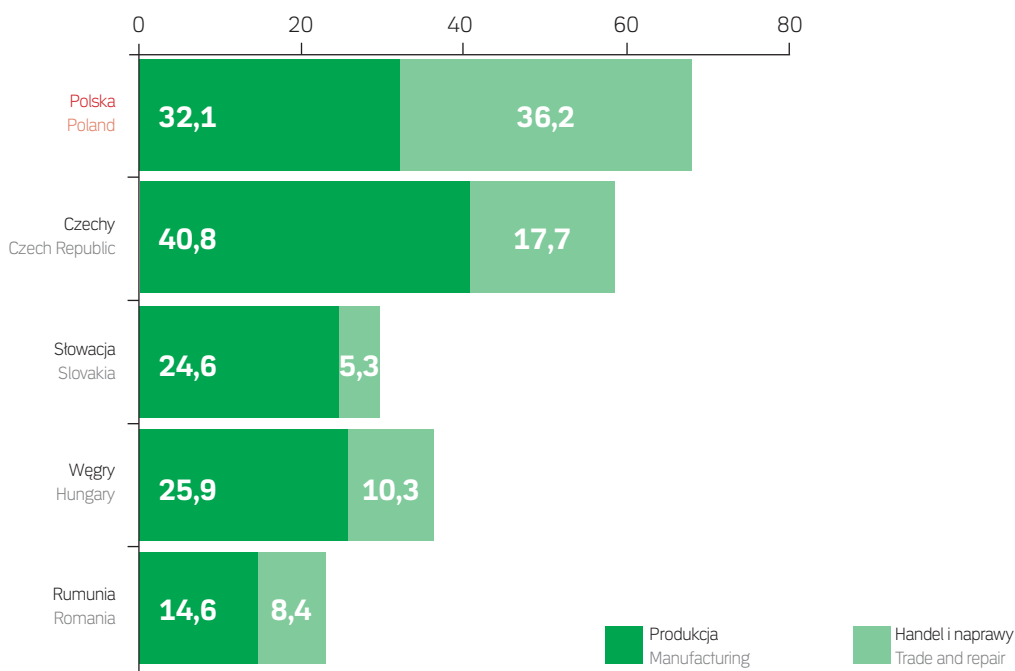
243,800 out of which 159,700 worked in manufacturing and 84,100 in trade and services.

Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland remains on the third place among the Central and Eastern Europe countries. In 2016, Polish manufacturers produced 554,600. It means that the production of passenger cars grew for the second year in a row. At the same the production of commercial vehicles also incre-

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland remains on the third place among the Central and Eastern Europe countries.

Przychody firm motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2015 roku [mld EUR] Turnover of automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2015 [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

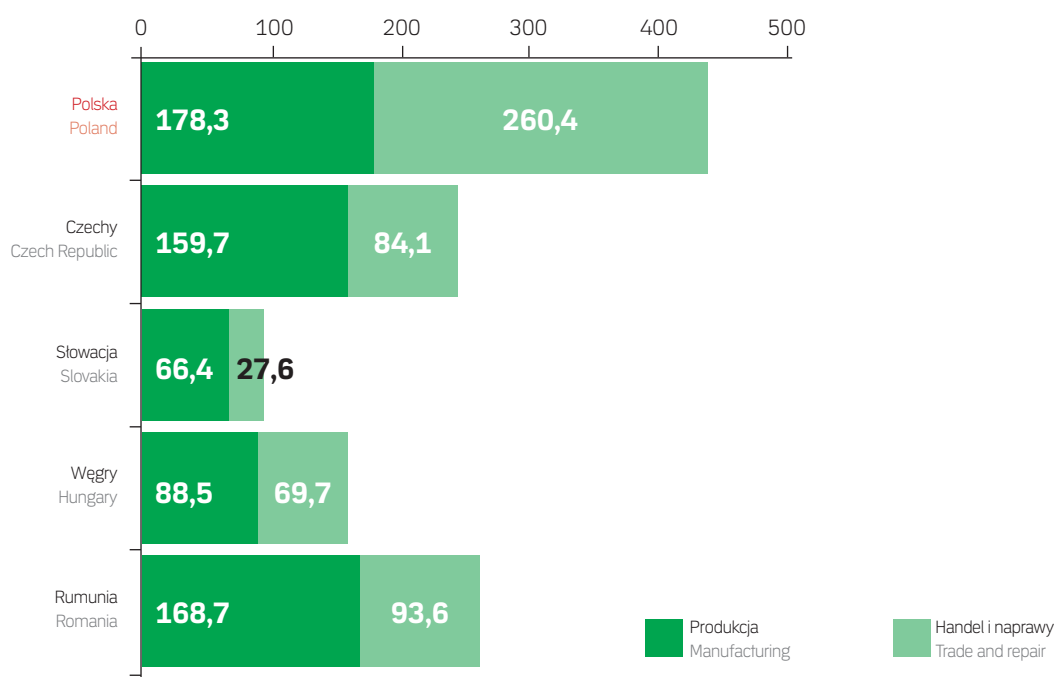
mochodów osobowych rosta (+4%). Wzrosła też produkcja pojazdów użytkowych, która wyniosła 127,237 sztuk (licząc wg metodologii OICA). W Czechach, które pod względem produkcji pojazdów są liderem w regionie, wyprodukowano łącznie 1 349,9 tys. pojazdów, w znakomitej większości osobowych. Produkcja pojazdów (wyłącznie osobowych) wzrosła także na Słowacji (1 040 tys. w 2016 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 jedynie w Hisz-

ased, reaching 127,237 (according to OICA methodology). In the Czech Republic, the CEE leader in vehicle manufacturing, motor vehicles output reached 1,349,900, the vast majority of which were passenger cars. Production volume, constituting solely passenger cars, significantly increased in Slovakia, to 1,040,000 units in 2016.

It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to CEE, but also to Europe in general. Although Spain, France, Germany, Italy and Russia can boast of a larger output of commercial vehicles, these are countries with a larger

Pracujący w firmach motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2015 roku [000 osób] The employed in automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2015 [000 people]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat i GUS. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
Source: KPMG in Poland based on Eurostat and GUS data. Data cover complete statistical population

Produkcja samochodów w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej [000 szt.] Motor vehicles production in selected Central and Eastern European countries [000 units]

		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Zmiana 2015/2016
Polska Poland	Samochody osobowe Passenger cars	632,2	697,7	841,7	818,8	785,0	740,5	540,0	475,0	473,0	534,7	554,6	4%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	84,0	94,0	105,4	61,7	86,3	99,2	107,8	115,2	120,9	125,9	127,2	1%
Czechy Czech Republic	Samochody osobowe Passenger cars	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	1 344,2	4%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	6,0	12,8	12,5	6,8	6,9	7,9	7,2	4,5	4,7	5,4	5,7	6%

Słowacja Slovakia	Samochody osobowe Passenger cars	295,4	571,1	575,8	461,3	561,9	639,8	900,0	975,0	971,2	1 000,0	1 040,0	4%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles												
Węgry Hungary	Samochody osobowe Passenger cars	187,6	288,0	342,4	212,8	208,6	211,2	215,4	220,0	434,1	491,7	472,0	-4%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	2,6	4,0	3,7	2,0	2,9	2,3	2,4	2,4	2,4	3,7	0,0	-100%
Rumunia Romania	Samochody osobowe Passenger cars	201,7	234,1	231,1	279,3	323,6	310,2	326,6	411,0	391,4	387,2	358,8	-1%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	11,9	7,6	14,3	17,2	27,3	25,0	11,2	38,0	0	0	445	4%

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA

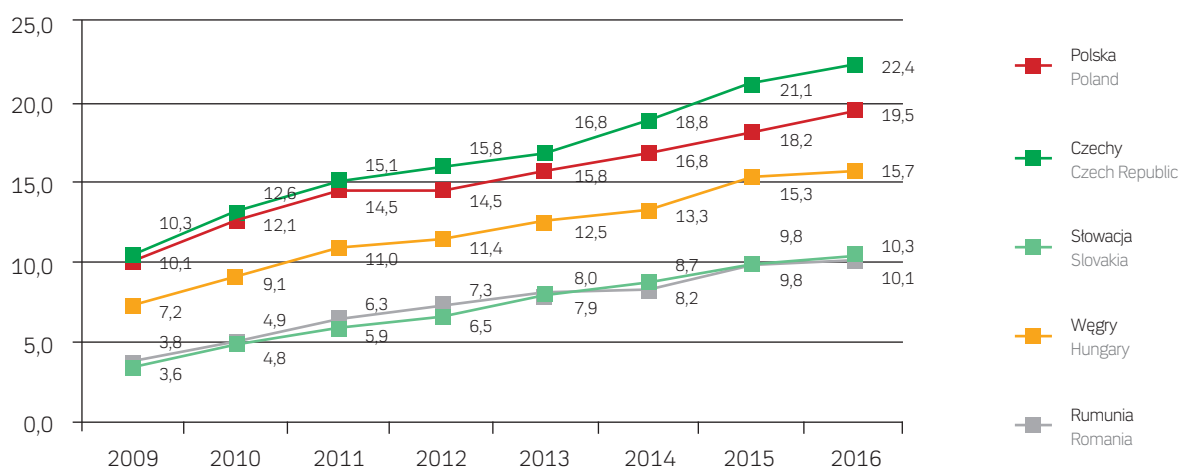
Source: KPMG in Poland based on OICA data

panii, 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 2017 roku, kiedy fabryka Volkswagen w Wrześni osiągnie pełną operacyjność. Drugim – obok produkcji pojazdów – kluczowym segmentem polskiego przemysłu motoryzacyjnego jest produkcja podze-

automotive manufacturing industry and significantly larger internal markets. Poland's position in this respect will be further strengthened after 2017, i.e. after the new Volkswagen plant in Września will become fully operational. The second – along with vehicles production – key segment of the Polish automotive manufacturing industry is the production of automotive parts and accessories. The situation

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

spotów, części i akcesoriów. W tej kategorii sytuacja jest bardziej stabilna a produkcja, napędzana inwestycjami i reinwestycjami, niemal nieustannie rośnie. Mimo to, biorąc pod uwagę najszerszej 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.

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 2016

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.

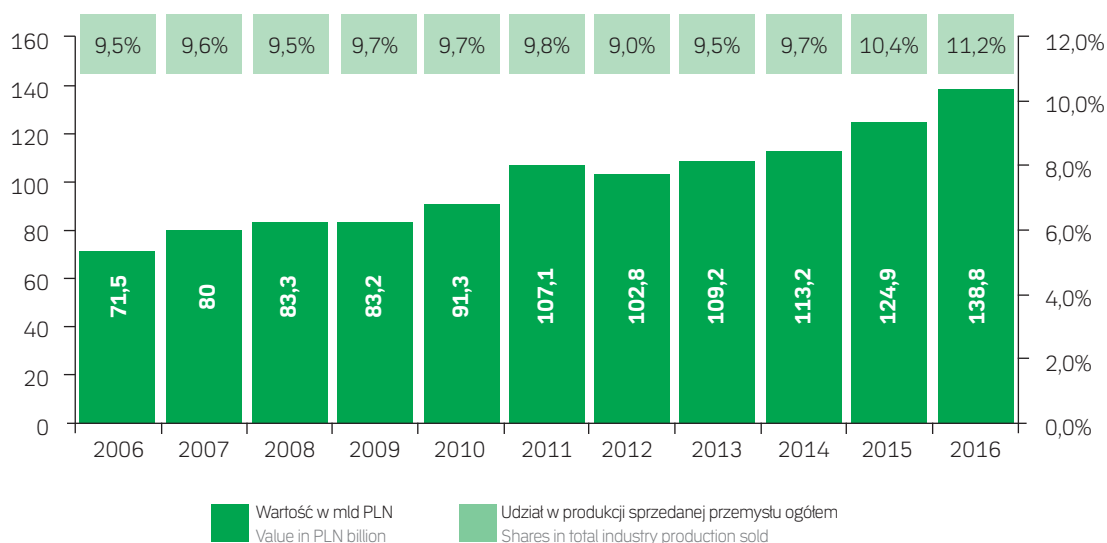
THE CONDITION OF THE AUTOMOTIVE MANUFACTURING IN POLAND AND ITS ROLE IN THE ECONOMY

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

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – wartość produkcji sprzedanej

Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – sold production value



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

roku wzrosła, zarówno za sprawą nowych inwestycji, jak i dzięki trwającego ożywienia na głównych rynkach eksportowych. Wartość produkcji sprzedanej producentów motoryzacyjnych w Polsce sięgnęła 138,8 mld zł i wzrosła realnie (tj. uwzględniając zmiany cen) aż o 11,1% r/r.

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 11,2% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki. Pod względem wartości produkcji sprzedanej zajmuje drugie miejsce po przemyśle spożywczym, wyprzedzając wszystkie pozostałe segmenty przemysłu przetwórczego, jak również tak istotne branże przemysłu jak górnictwo i wydobywanie, energetyka, sektor naftowy czy usługi komunalne.

Wzrost produkcji, który w ostatnich latach charakteryzował polski przemysł motoryzacyjny, był możliwy przede wszystkim 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 7,3 mld zł. Pod względem wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym

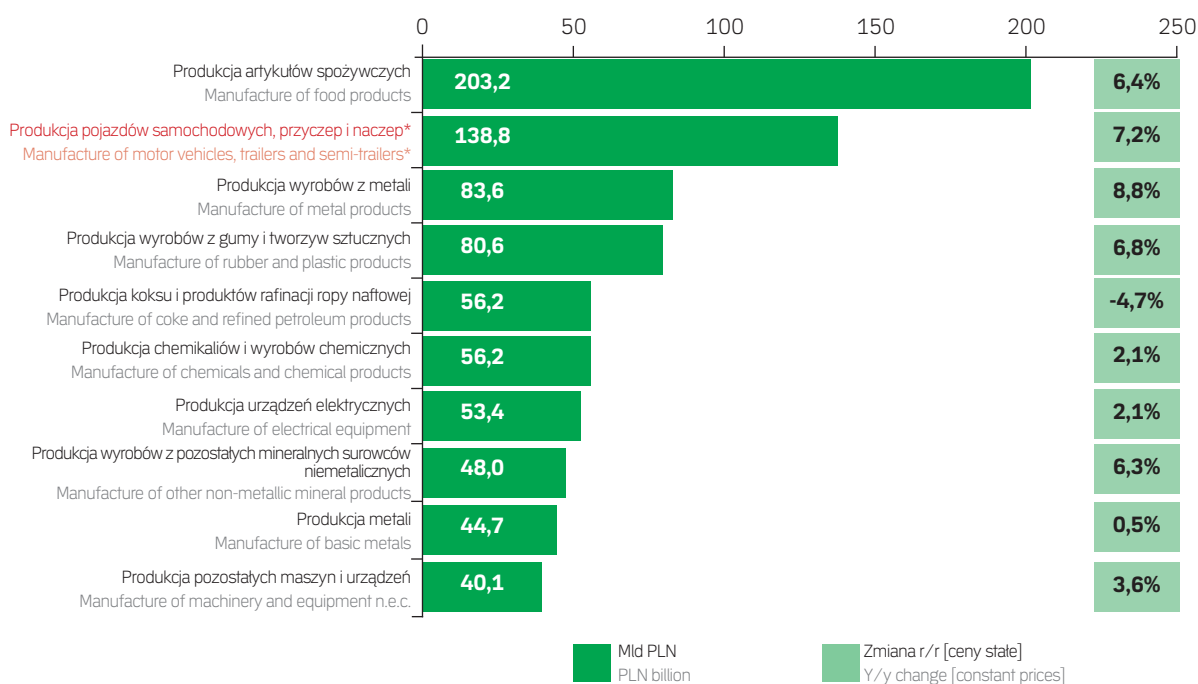
and the ongoing revival on many key export markets. Sold production value of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 138.8 billion in 2016, which means a significant increase of 11.1% y/y in real terms (i.e. considering price change).

Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 11.2% 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 7.3 billion. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one of the key sectors of industry, accounting for 9% total outlays in this part of the economy.

Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2016 r. [mld PLN]

Sold production in manufacturing industry in 2016 [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.

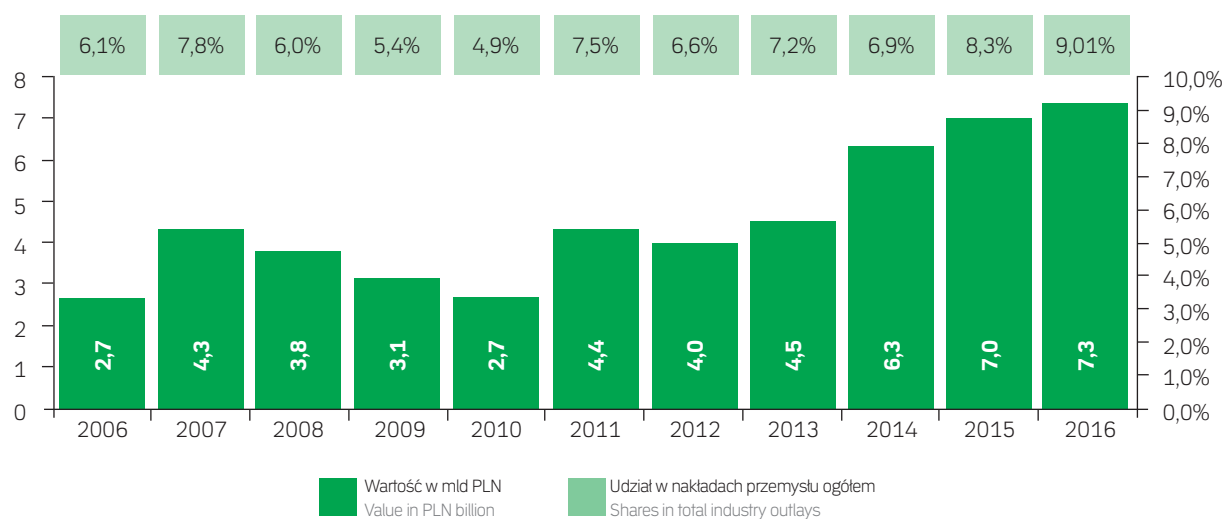
*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

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

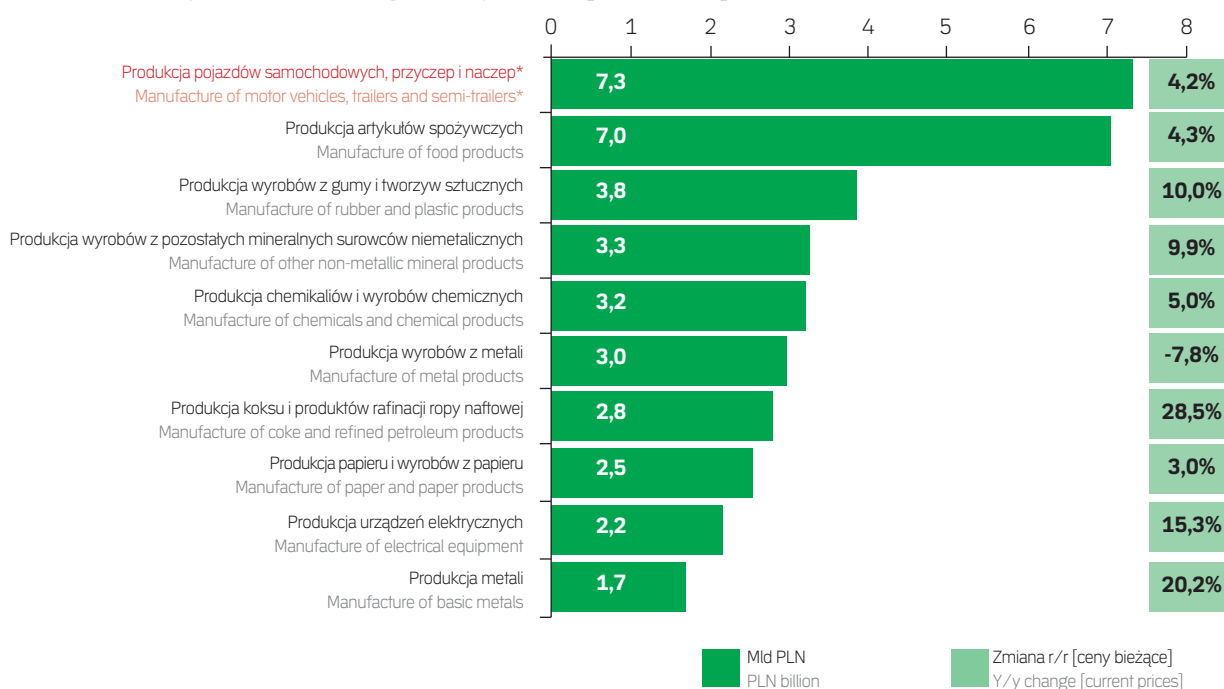
Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

Nakłady inwestycyjne w przemyśle przetwórczym w 2016 r. [mln PLN]

Investment outlays in manufacturing industry in 2016 [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

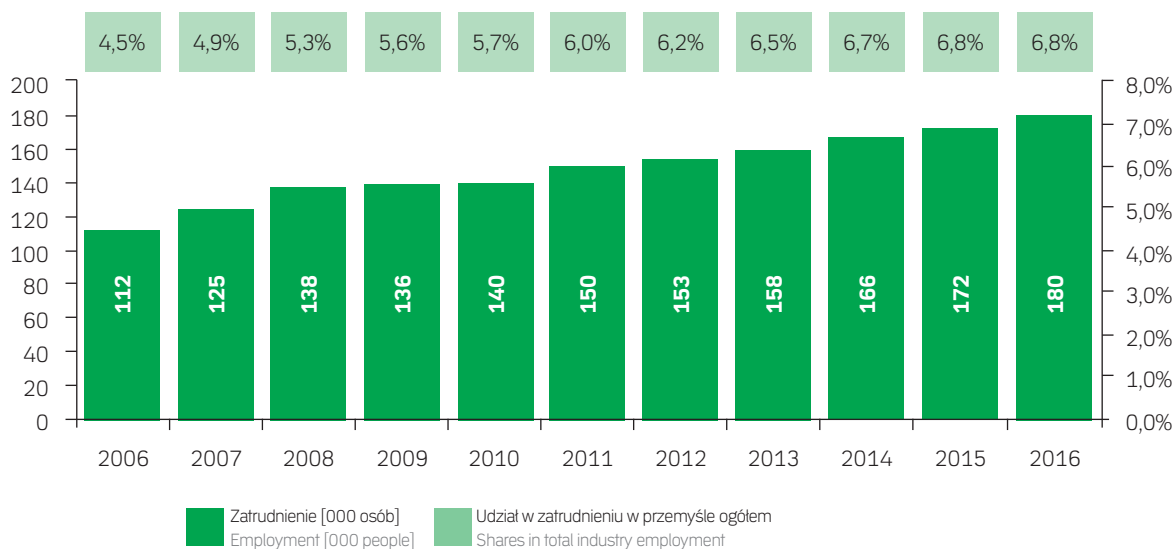
Source: KPMG in Poland based on GUS data

sektorem przemysłu i odpowiada za 9% nakładów w tym obszarze gospodarki.

W 2015 roku pod względem nakładów inwestycyjnych motoryzacja była najważniejszą gałęzią przemysłu przetwórczego, wyprzedzając produkcję artykułów spożywczych (7,0 mld zł), która jest znacznie większym sektorem.

In 2015 automotive production incurred the highest investments outlays in the entire manufacturing industry, leaving behind food production (PLN 7.0 billion), despite the latter being a significantly larger branch.

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

Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systematyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.

W 2016 roku widoczna była kontynuacja tego trendu - zatrudnienie wzrosło o 4,7%, osiągając poziom 180 tys. osób. Większe zatrudnienie odnotowano jedynie w produkcji artykułów spożywczych (371 tys.) oraz produkcji wyrobów z metali (244 tys.).

Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 6,8% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia wzrosło także średnie

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.

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.

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.

In 2016, automotive plants increased by 4.7%, up to 180,000. Higher employment was only recorded in the food industry (371,000) and manufacturing of metal products (244,000).

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

miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym, które w 2016 roku wyniosło 4 669 zł. Oznacza to wzrost o 5,0% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Koszty pracy w produkcji motoryzacyjnej pozostają stosunkowo wysokie – w 2016 roku stanowiły 105,0% średniej przemysłu ogółem i 115,1% przemysłu przetwórczego. Bardzo zbliżone koszty pracy ponoszą firmy produkujące metale oraz producenci maszyn i urządzeń.

W 2016 roku nominalne (liczone w cenach bieżących) wyniki produkcyjne fabryk motoryzacyjnych rosły znacznie szybciej niż zatrudnienie. W efekcie wydajność pracy (rozumiana jako nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) wzrosła o 6,2%, do 770,9 tys. zł. Także pod tym względem motoryzacja pozostaje jednym z najbardziej wydajnych sektorów przemysłu przetwórczego. Z

2015, it amounted to PLN 4,446, up by 5,0% compared to the previous year.

Labour costs in automotive manufacturing remain relatively high, amounting to 106.0% of the average in the entire industry and 115.1% of manufacturing in 2016. Comparable labour costs are recorded in manufacturers of metal and manufacturers of machinery and equipment.

In 2016, automotive manufacturers' nominal (in current prices) output grew significantly faster than employment. As a result, labour productivity (understood as annual value of nominal sold production per employee) increased by 6.2%, to PLN 770,900. Also in this respect, automotive manufacturing remained one of the most efficient sectors of manufacturing industry. On the other hand, return

Zatrudnienie w przemyśle przetwórczym w 2016 r. [000] Employment in manufacturing industry in 2016 [000]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami.

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

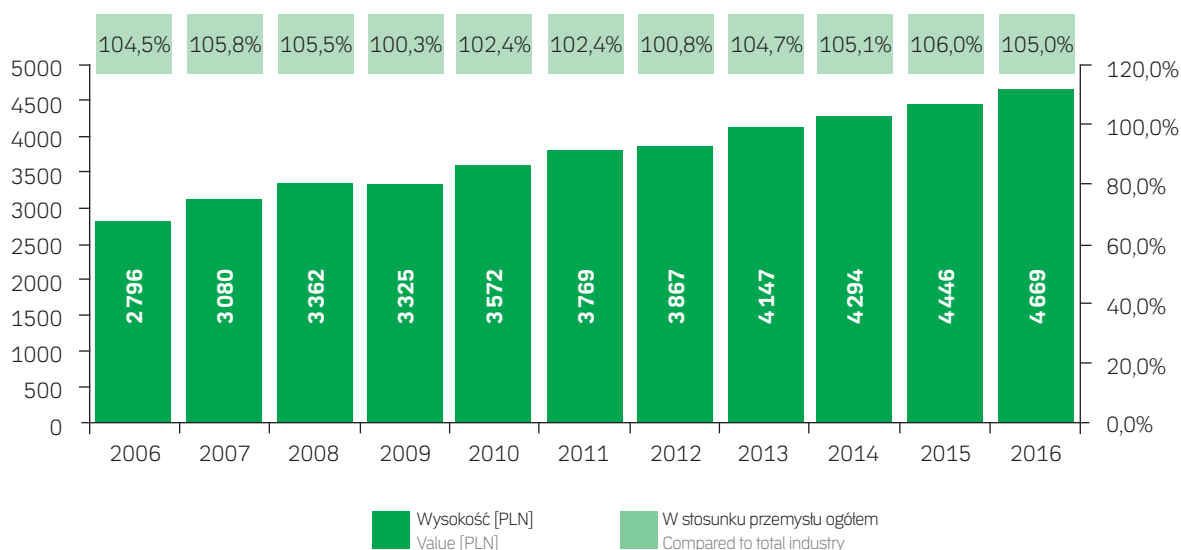
Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years.

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – average monthly gross wages and salaries

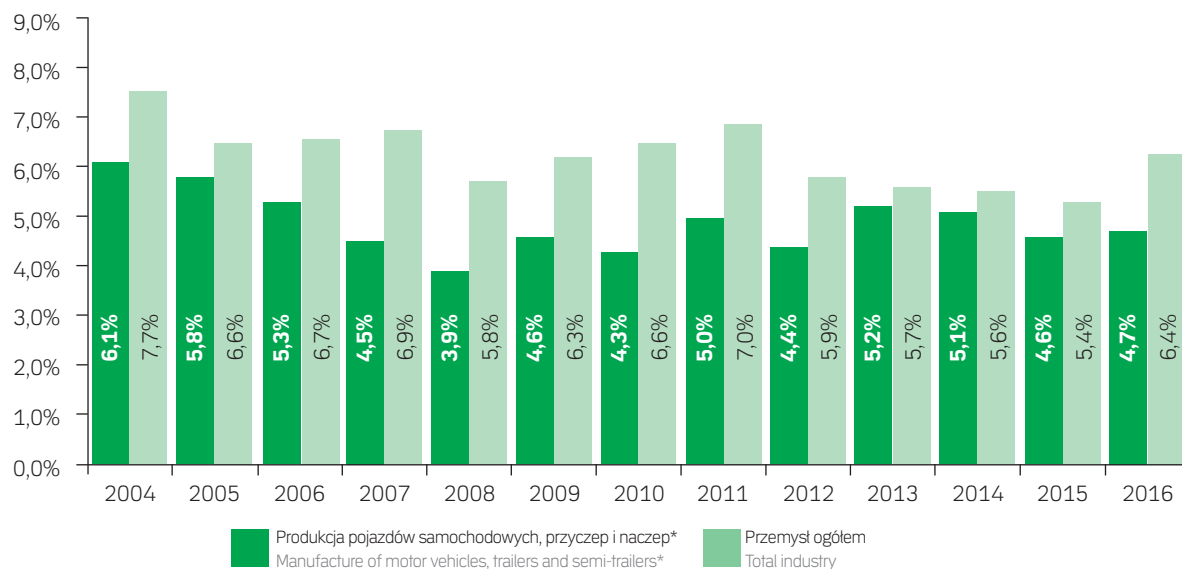


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

Rentowność sprzedaży
Sales profitability



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

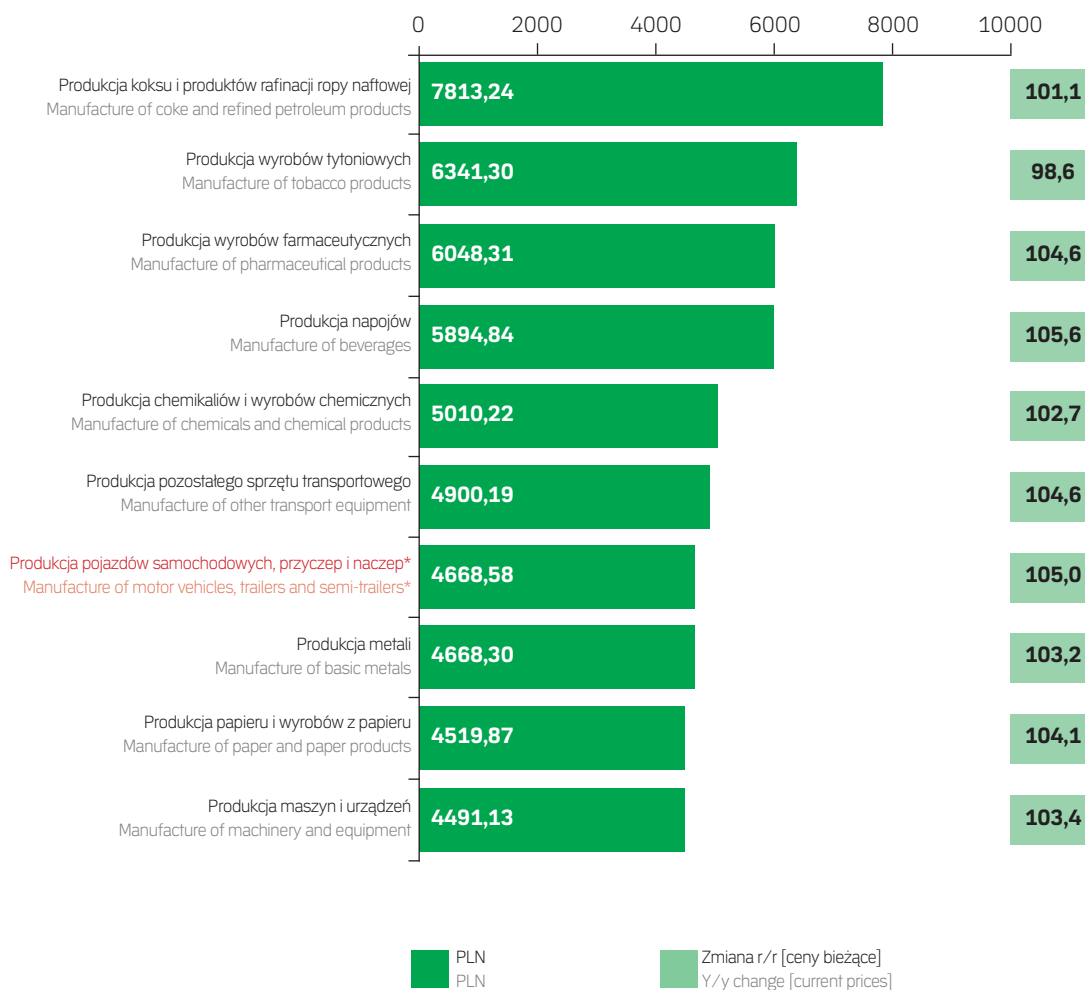
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

drugiej strony, rentowność sprzedaży przemysłu motoryzacyjnego, według danych GUS, w 2016 roku wynosiła 4,7% co oznacza pogorszenie w stosunku do 2014 roku (5,1%) i nieznaczną poprawę w stosunku do 2015 roku (4,6%).

on sales in automotive manufacturing, according to GUS data, stood at 4.7% in 2016, less than in 2014 (5.1%) and a bit more than in 2015 (4,6%).

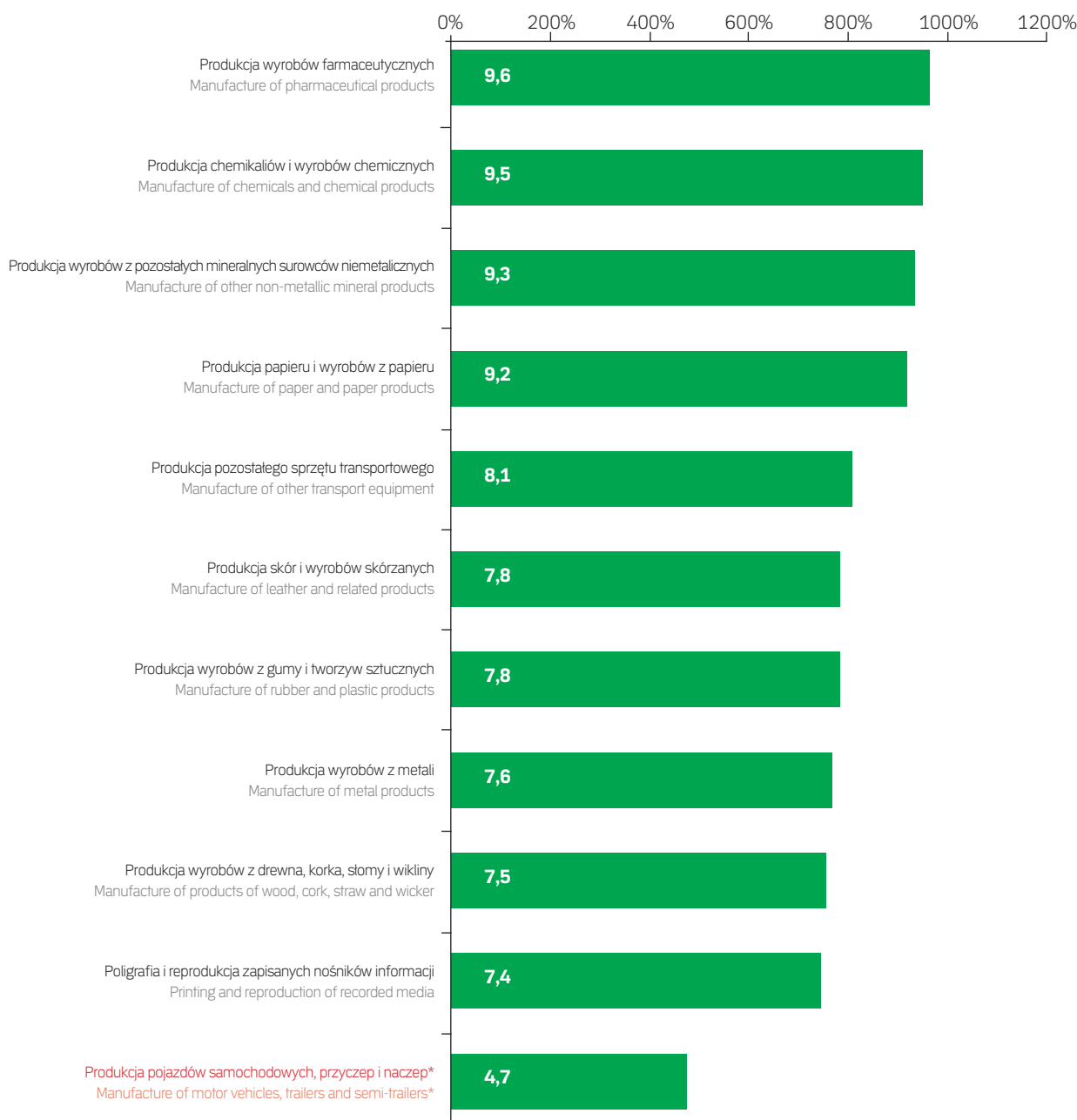
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle przetwórczym w 2016r. [PLN] Average monthly gross wages and salaries in manufacturing industry in 2016 [PLN]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Rentowność sprzedaży w przemyśle przetwórczym w 2016 r.
Sales profitability in manufacturing industry in 2016



*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 2016 roku eksport szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrósł o 9,5% r/r i wyniósł 30,6 mld euro. Stanowiło to 16,7% wartości polskiego eksportu towarowego.

W odróżnieniu od poprzedniego roku, motorem głównym wzrostu były podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne (w tym silniki). Ich eksport wyniósł 19,5 mld, co oznacza istotny wzrost o 7,3% r/r. Eksport pojazdów, przyczep i naczeprzyczy wzrósł o 10,9%, osiągając wartość 10,9 mld zł.

Do najszybciej rosnących podkategorii należały m.in.: układy napędowe i ich części (48,3%), jednoślady (37,0%), poduszki powietrzne i ich części (27,1%), systemy hamulcowe i ich części (19,7%), przyczepy i naczepy (19,2%), układy zawieszania i ich części (16,2%), oraz samochody osobowe (15,8%).

Spadki odnotowano jedynie sześciu kategoriach, w tym w dwóch, które mają istotny udział w całkowitym eksporcie motoryzacyjnych z Polski: autobusy (-13,5%) oraz silniki (-1,7%).

Wśród kluczowych odbiorców eksportu motoryzacyjnego z Polski na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży do Rosji

THE ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS

In 2016, exports of automotive products from Poland grew by 9.5% y/y and amounted to EUR 30.6 billion. It accounted for 16.7% of total Polish exports of goods.

Unlike in the previous year, sales of components, parts and accessories (including engines) were the driver of export increase anymore. Their export value reached EUR 19.5 billion, which means a significant increase of 7.3% y/y. Exports of vehicles, trailers and semitrailers went up by 10.9% y/y and reached a value of EUR 10.9 billion.

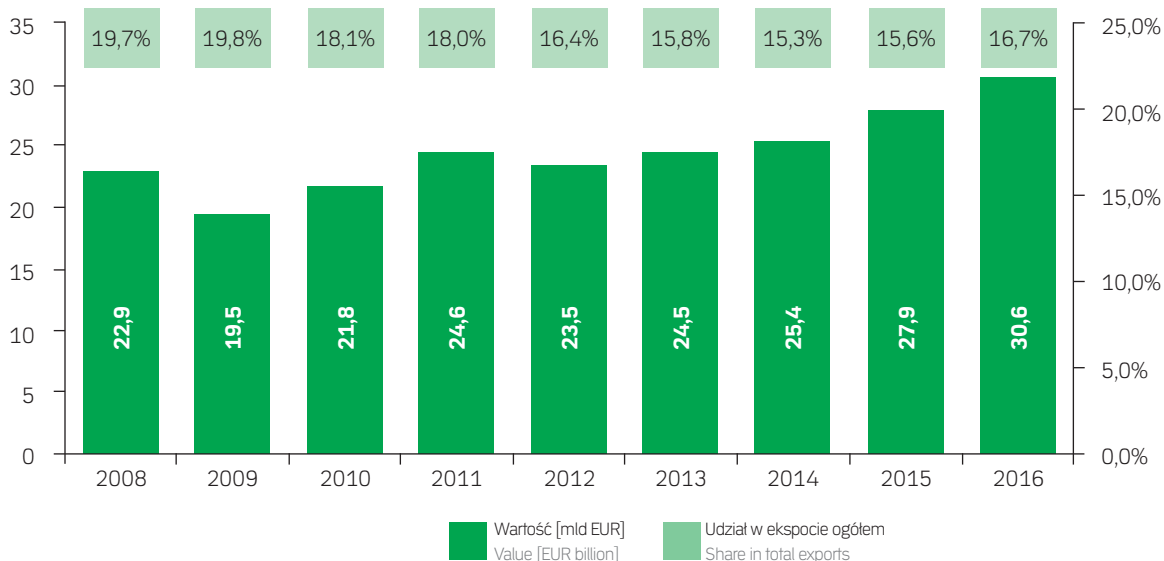
The fastest growing sub-categories were, among others: transmission systems and parts thereof (48.3%), powered two-wheelers (37.0%), airbag systems and parts thereof (27.1%), steering systems and parts thereof (19.9%), brake systems and parts thereof (19.2%), suspensions systems and parts thereof (16.2%), as well as passenger cars (15.8%).

Only four categories noted a drop in export value, two of which contribute significantly to the total value of Polish automotive exports: buses (-13.5%), and engines (-1.7%),

W 2016 roku zatrudnienie wzrosło o 4,7%, osiągając poziom 180 tys. osób. Większe zatrudnienie odnotowano jedynie w produkcji artykułów spożywczych (371 tys.) oraz produkcji wyrobów z metali (244 tys.).

In 2016, automotive plants increased employemeny by 4.7%, up to 180,000. Higher employment was only recorded in the food industry (371,000) and manufacturing of metal products (244,000).

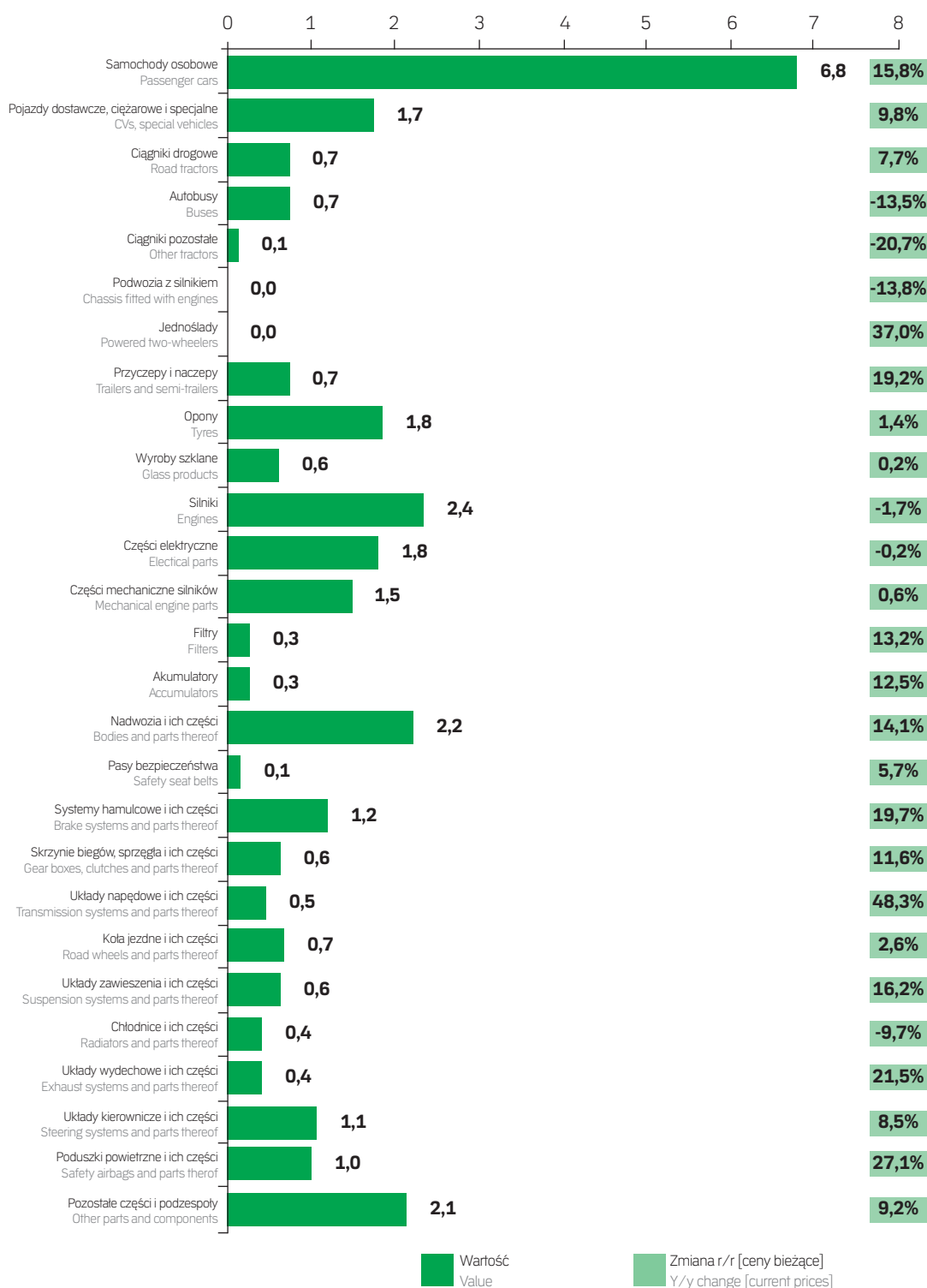
Eksport motoryzacyjny z Polski Polish automotive exports



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Eksport motoryzacyjny z Polski w 2016 r. [mld EUR]

Polish automotive exports in 2016 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

(32,5% r/r), Holandii (25,4%), Hiszpanii (25,2%), Węgier (14,9%) oraz Szwecji (14,7%). Eksport do Niemiec, zdecydowanie największego odbiorcy produktów przemysłu motoryzacyjnego w Polsce, wzrósł o 5,2%. Niewielki spa-

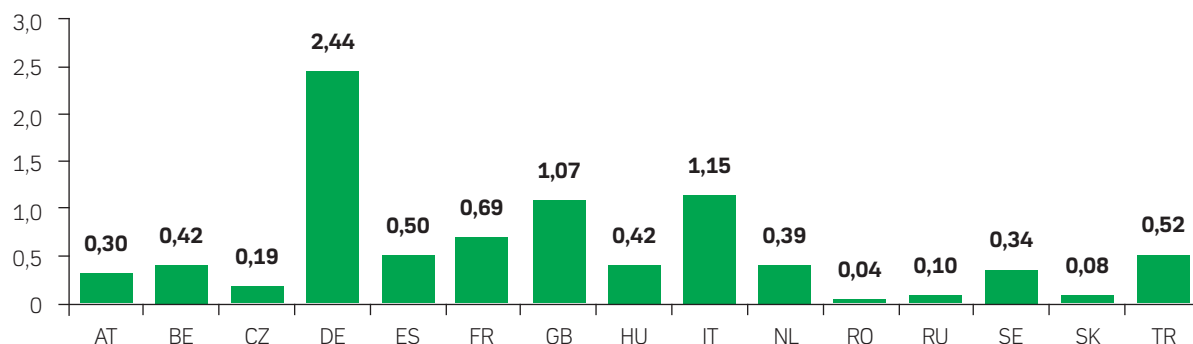
Among key recipients, growth was significant in case of Russia (32.5% y/y), the Netherlands (25.4%), Spain (25.2%), Hungary (14.9%) and Sweden (14.7%). Exports to Germany, which is by far the most important destination

dek całkowitej wartości eksportu motoryzacyjnego z Polski odnotowano jedynie w przypadku dwóch krajów: Francji (-1,2%), oraz Wielkiej Brytanii (-0,1%).

for automotive products from Poland, rose by 5.2%. A slight drop in total export value was noted only in the case of two countries: France (-1.2%) and Great Britain (-0.1%).

Kluczowe kierunki eksportu pojazdów oraz przyczep i naczep z Polski w 2016 r. [mld EUR]

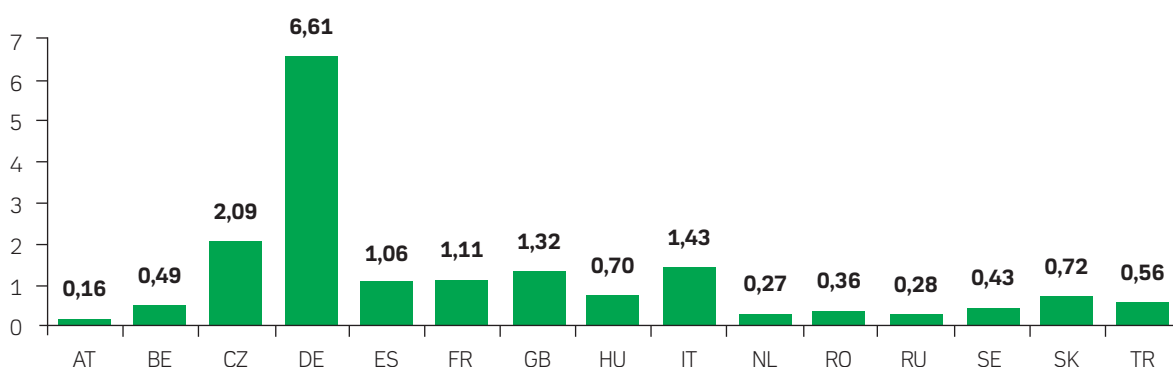
Key destinations of Polish exports of vehicles, trailers and semi-trailers in 2016 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Kluczowe kierunki eksportu podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych z Polski w 2016 r. [mld EUR]

Key destinations of Polish exports of components, parts and accessories in 2016 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ W POLSCE

Od wielu lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowo-Wschodniej. W najlepszych latach ostatniej dekady zagraniczne firmy inwestowały w Polsce nawet 15,6-17,2 mld euro rocznie. Światowy kryzys sprawił, że po 2008 roku tempo napływu kapitału zagranicznego silnie się wahało, zaś w 2013 roku wyniósł on jedynie 2,1 mld euro. Rok 2014 przyniósł jednak wyraźne odbicie w postaci ponad czterokrotnego wzrostu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których wartość wyniosła blisko 9,0 mld euro. Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był do 2008 roku stosunkowo stabilny i mieścił się w granicach

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 2.2 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

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.

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.

Wśród kluczowych odbiorców eksportu motoryzacyjnego z Polski na uwagę zasługują wzrost sprzedaży do Rosji (32,5%/r), Holandii (25,4%), Hiszpanii (25,2%), Węgier (14,9%) oraz Szwecji (14,7%).

Among key recipients, growth was significant in case of Russia (32.5% y/y), the Netherlands (25,4%), Spain (25.2%), Hungary (14.9%) and Sweden (14.7%).

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	2015
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	12 138
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	1 157
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles					Brak danych No data						-103	67	103	167	122	408

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP

Source: KPMG in Poland based on NBP data

Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EUR]

Foreign direct investment stock [EUR million]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
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	167 091
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	8 643
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles	Brak danych No data										1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP

Source: KPMG in Poland based on NBP data



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia 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.

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.

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. 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/auto-motive.

ŚWIAT
WORLD

ŚWIATOWA MOTORYZACJA AUTOMOTIVE MARKET – GLOBAL PERSPECTIVE

Po roku dynamicznego wzrostu na głównych światowych rynkach motoryzacyjnych, rok 2017 zwiastuje wyhamowanie. Równocześnie, coraz wyższe wymagania techniczne oraz szeroki wzrost możliwości na rynkach rozwijających się, wymagają od producentów znacznych oraz ciągłych nakładów inwestycyjnych i zmian organizacyjnych celem dopasowania się do dynamiki rynku.

W długim okresie na rynku chińskim, największym z rynków rozwijających się, oczekiwany jest wzrost produkcji do poziomu przekraczającego 35 milionów pojazdów rocznie. Po dłuższym kryzysie znaczący potencjał odbudowy parku pojazdów wykazują również rynki takie, jak: Rosja, Brazylia czy Tajlandia. Możliwości długoterminowego wzrostu są szczególnie zauważalne w Indiach, gdzie zanotowano znaczny spadek popytu w IV kwartale 2016, gdy indyjski rząd wycofał z obrotu płatniczego kilka nominatów banknotów, co odbiło się niepewnością na rynku.

Rynki rozwinięte natomiast są bliskie nasycenia wolumenem. USA zwiększa krajowe możliwości produkcyjne, jednak głównie celem zastąpienia czę-

ści rynku pojazdów importowanych. W Europie, podobnie jak na świecie, wyższy potencjał wykazują kraje rozwijające się, tj. państwa wschodnie. Jednak w całym regionie głównym motorem wzrostu będzie potrzeba wymiany parku pojazdów na nowocześniejszy, bardziej ekonomiczny i ekologiczny.

Zmiany w branży motoryzacyjnej wskazują, że gorączka technologiczna na dobre zagościła również na tym rynku. Rozwój technologii jest źródłem wkraczania nowych podmiotów na rynek motoryzacyjny, w tym firm technologicznych dostarczających rozwiązania łączności (connectivity) w celu umożliwienia wprowadzenia autonomicznych pojazdów w najbliższej przyszłości, ale także platform współdzielenia samochodów

After a year of dynamic growth in the global core automotive markets, 2017 is expected to herald a significant cool-down. Concurrently, technical challenges and diverse growth opportunities in developing markets require ongoing investments and organizational change by Original Equipment Manufacturers.

For the long-term, on Chinese market, the biggest of developing markets, forecasts expect production to reach a level of about 35 million light vehicles annually. After extended crisis, more upward potential is expected

also from a large number of emerging markets, such as: Russia, Brazil and Thailand. India in particular seems set for a long-term growth increase, after a temporary relapse in the Q4 2016 due to the cancellation of several circulating rupee notes.

Developed markets are near volume saturation. US increases national production capacity, but mainly to replace parts of the imported vehicle market. In Europe, like in the rest of the world, developing markets, especially western

countries, have a higher potential. However, throughout the region the main driver of growth will be the need to replace car park with more modern, economical and ecological vehicles.

The changes in the automotive industry show that technological fever has also hit the market. Technology development is a key trigger of new entrants in automotive market including technology companies providing digital connectivity solutions to enable autonomous functionality in near future, but also ride/car sharing platforms and other transport services providers. By 2022, the value of the connected car market

W Europie, podobnie jak na świecie, wyższy potencjał wykazują kraje rozwijające się, tj. państwa wschodnie. Jednak w całym regionie głównym motorem wzrostu będzie potrzeba wymiany parku pojazdów na nowocześniejszy, bardziej ekonomiczny i ekologiczny.

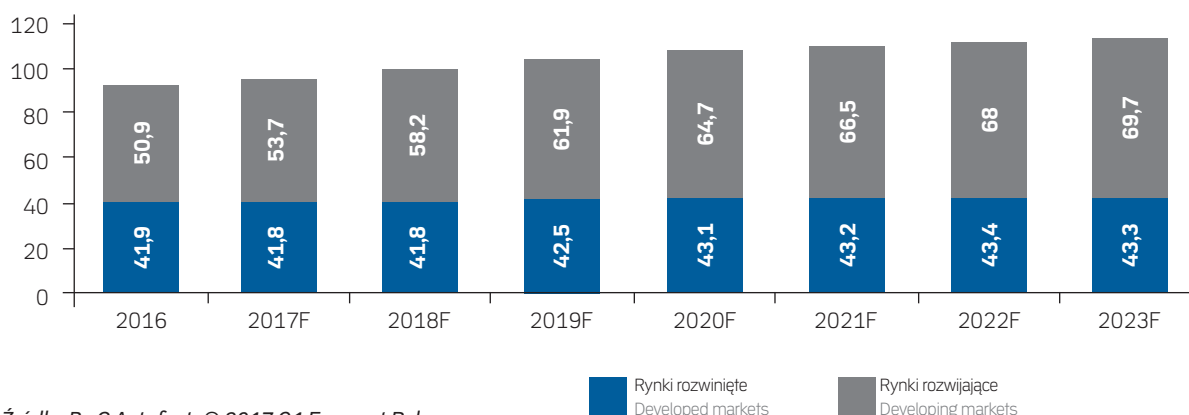
In Europe, like in the rest of the world, developing markets, especially western countries, have a higher potential. However, throughout the region the main driver of growth will be the need to replace car park with more modern, economical and ecological vehicles.

i podróży (car-sharing, ride-sharing) oraz dostawców innych usług transportowych. Do 2022 roku wartość rynku „połączonego” samochodu (connected car) może się potroić, a technologie wspomagające mobilność będą stanowiły do 14% wartości pojazdów klasy premium (7% klasy średniej)¹. Można odnieść wrażenie, że tradycyjna oferta jest wystarczająco nasycona i w przyszłości głównym kryterium przewagi będzie zaawansowanie technologiczne zarówno w zakresie dodatkowych funkcji, ułatwień, rozwiązań chmurowych, jak i alternatywnych źródeł napędu. Coraz bardziej skomplikowane systemy elektroniczne, coraz większy poziom integracji z urządzeniami mobilnymi mające ułatwić życie kierowcom, stawiają strategiczne wyzwanie dla koncernowych działów badawczo-rozwojowych. Nowe technologie wymagają znaczących nakładów inwestycyjnych, reorganizacji tych działów, a nieraz są również katalizatorem dla fuzji i przejęć. Można oczekiwać, iż ten, kto pierwszy przejdzie pełną transformację w zakresie nowych technologii (która może oznaczać nawet pełną digitalizację procesów badawczo-rozwojowych), ten zdobędzie znaczącą przewagę w świetle rynkowych zmian oraz ciągle zmieniających się wymagań klientów.

may triple, and mobility technologies will account for 14% of the value of premium vehicles (7% of the middle class)¹. The impression is that the traditional offer is sufficiently saturated, and in the future, the main advantage will be technological advances in terms of additional features, facilitation, cloud solutions and alternative sources of propulsion. The more sophisticated electronic systems, the ever-increasing level of integration with mobile devices - all designed to make drivers life easier, poses a strategic challenge for corporate R&D departments. New technologies require significant investment expenditures, reorganization of these divisions, and even more often are also a catalyst for mergers and acquisitions.

It can be expected that the first to undergo a complete transformation in new technologies (which may even mean full digitization of R&D department), will gain a significant advantage within the market changes and changing customer requirements.

Produkcja samochodów 2016 – 2023 (w milionach) Light Vehicle Assembly 2016 – 2023 (millions)



Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

SPRZEDAŻ (PO REGIONACH ŚWIATA)

Wg prognoz do 2023 roku zdecydowanie największy potencjał wzrostu wykazują rynki rozwijające się, w szczególności w regionie Azji i Pacyfiku. Największy potencjał dynamiki wzrostu mają rynki Afryki i Bliskiego Wschodu (59,1%) oraz Ameryki Południowej (40,7%). Na rynku Ameryki Północnej oczekuje się wzrostów wzmocnionych efektem on-shoring'u produkcji samochodów na rynki lokalne.

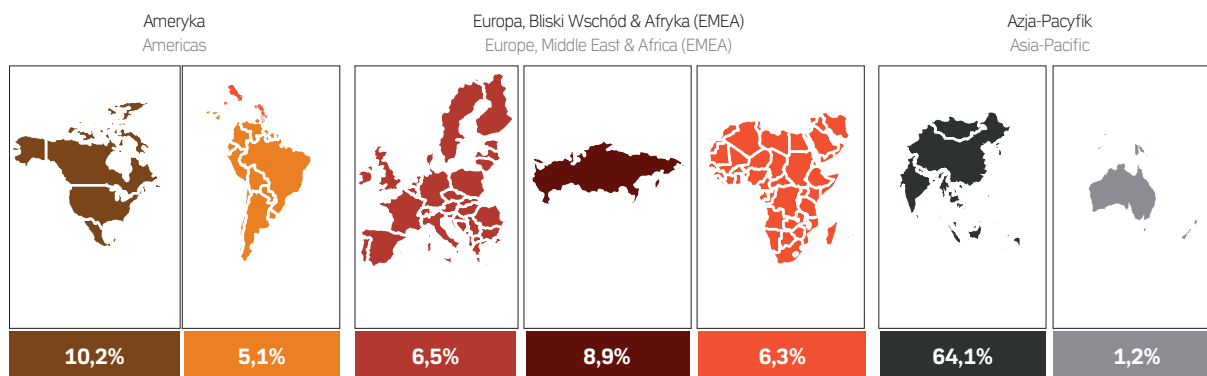
REGIONAL OUTLOOK

According to forecasts by the year 2023, developing markets, in particular the Asia-Pacific region, show the largest growth potential. The greatest growth dynamics potential have Middle East & Africa markets (59.1%) and South America (40.7%). The North American market is expected to grow due to the effect of on-shoring of car production to local market.

¹ Z raportu PwC Strategy& "Connected car report 2016: Opportunities, risk, and turmoil on the road to autonomous vehicles"

Sprzedaż (regiony świata) Udział we wzroście 2016 - 2023 (%)

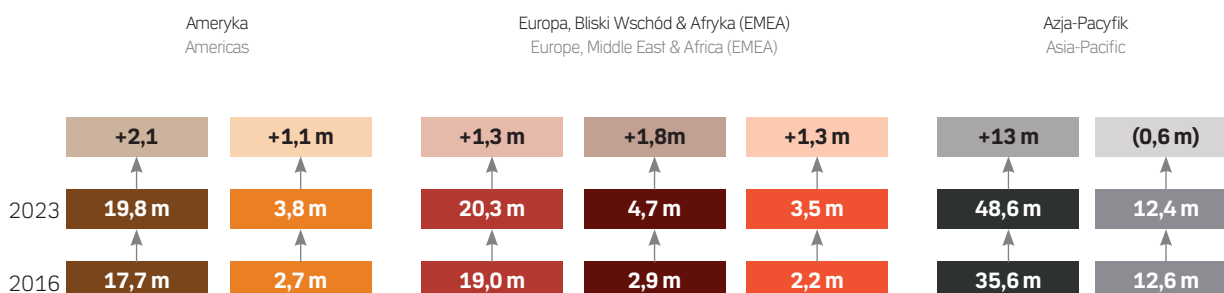
Regional contribution to growth 2016 - 2023 (%)



Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

Porównanie Sprzedaży w poszczególnych regionach oraz przewidywana zmiana 2016 vs. 2023

Regional Topline Comparison & Volume Change 2016 vs. 2023



Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

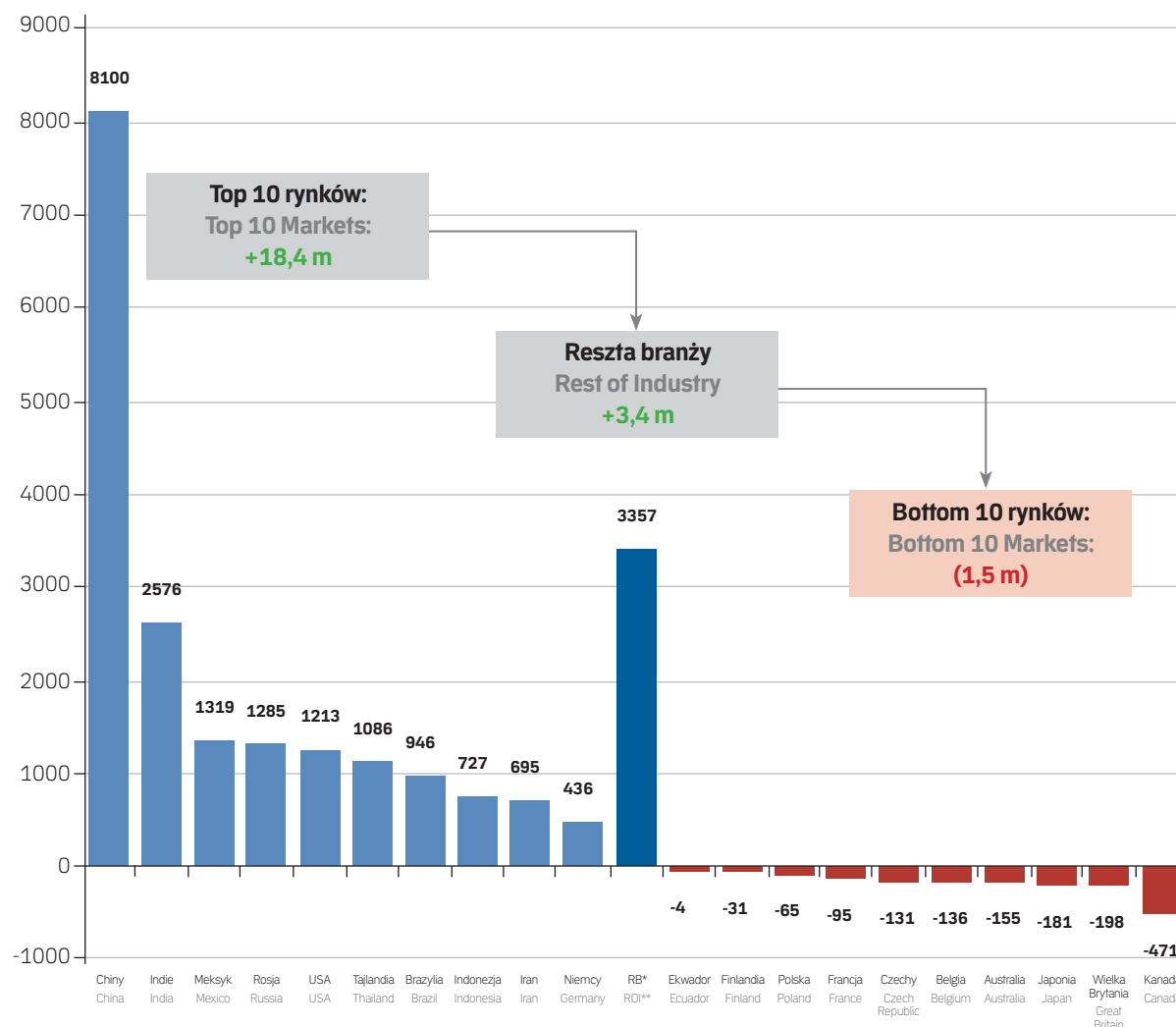
GŁÓWNE RYNKI – PROJEKCJA ZMIAN

Na poziomie poszczególnych krajów wzrost popytu na samochody, wg prognoz, spodziewany jest wśród krajów uznanych za rozwijające się (8 na 10 największych). Większość krajów, która wykazuje największy potencjał wzrostu wolumenu cechują dwa aspekty - dynamiczny wzrost zamożności mieszkańców danego kraju oraz restrykcyjne regulacje w zakresie importu. Meksyk oraz Tajlandia wykorzystują znaczące możliwości eksportu na rynku globalnym podobnie jak Indie, w których przypadku znaczące zdolności produkcyjne przekraczają krajowy popyt na samochody.

COUNTRY OUTLOOK

At the level of individual countries, the growth in demand for cars, according to forecasts, is expected among developing countries (8 out of 10 largest). Most of the countries with the highest potential for volume growth are characterized by two aspects - the dynamic growth of wealth of the country's inhabitants and restrictive import regulations. Mexico and Thailand use export opportunities on a global market, same as India, where significant capacity exceeds domestic demand for cars.

Top 10 & Bottom 10 Rynków wzrostu wolumenu 2016 vs. 2023 zmiana (w tys.)
Top 10 & Bottom 10 Volume Growth Markets 2016 vs. 2023 variance (thousands)



* RB = Reszta branży
 ** ROI = Rest of Industry

Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
 Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

PRODUCENCI

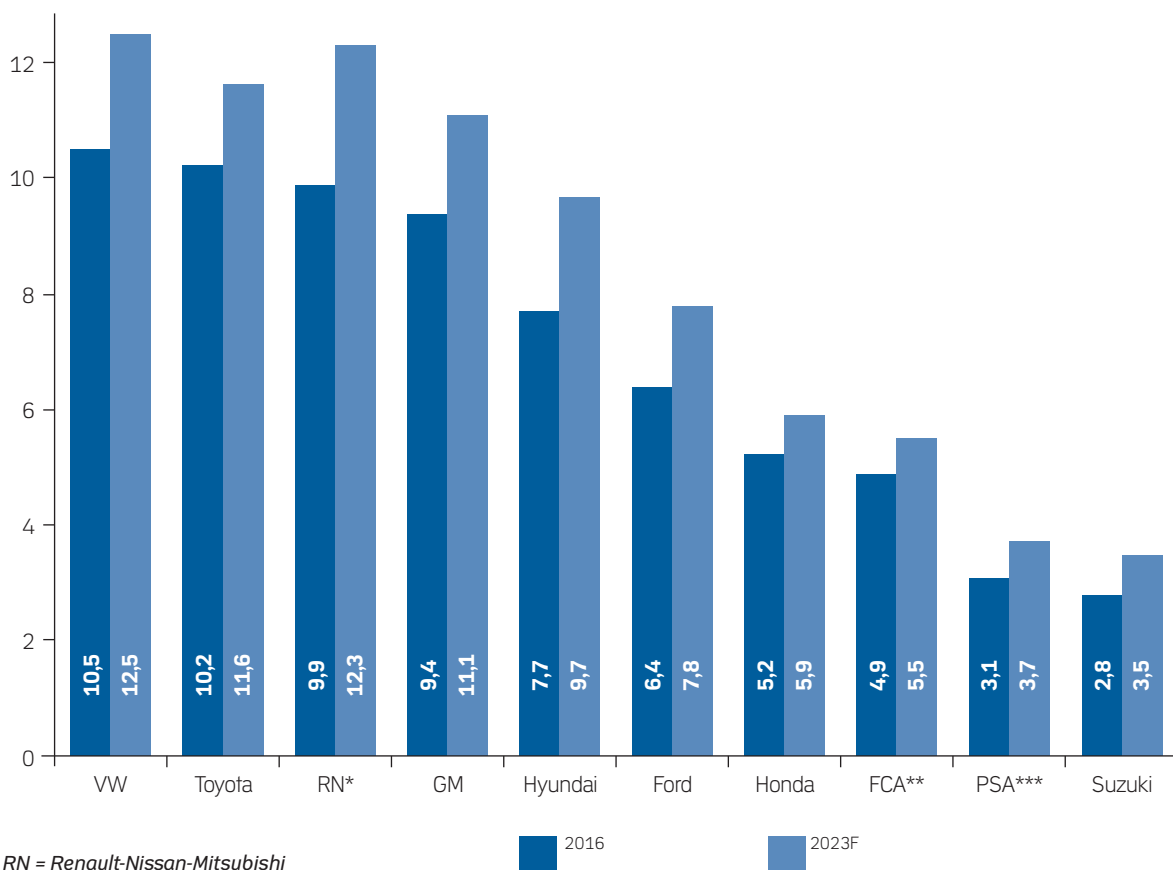
Po niedawnej transakcji dołączenia Mitsubishi Motors Corporation do aliansu Renault-Nissan grupa ta zmieniła sytuację na podium w zestawieniu największych producentów roku 2016 plasując się na trzecim miejscu i w perspektywie do roku 2023 przewiduje się, że wyprzedzi koncern Toyota. W poniższej analizie nie został uwzględniony wpływ przejęcia w roku 2017 przez koncern PSA firmy Opel, która dotychczasowo należała do koncernu GM i produkowała wolumen ok. 1.2 mln samochodów rocznie. Niemniej, oczekuje się, że transakcja ta nie wpłynie istotnie na przetarasowania na globalnym rynku producentów.

ALLIANCE GROUP OUTLOOK

After the recent merger of Mitsubishi Motors Corporation with the Renault-Nissan Alliance, the group has changed the podium position to third place of the top 2016 manufacturers and is expected to outpace Toyota by 2023. In the below analysis impact of the acquisition of Opel by PSA in 2017 was not taken into account. Previously Opel was owned by GM and produced a volume of approximately 1.2 million cars a year. However, it is expected that this transaction will not significantly affect the podium of global manufacturing market.

Top 10 Producentów 2016 vs. 2023 (w milionach)

Top 10 Alliance Groups 2016 vs. 2023 (millions)



* RN = Renault-Nissan-Mitsubishi

** FCA = Fiat-Chrysler Automobiles

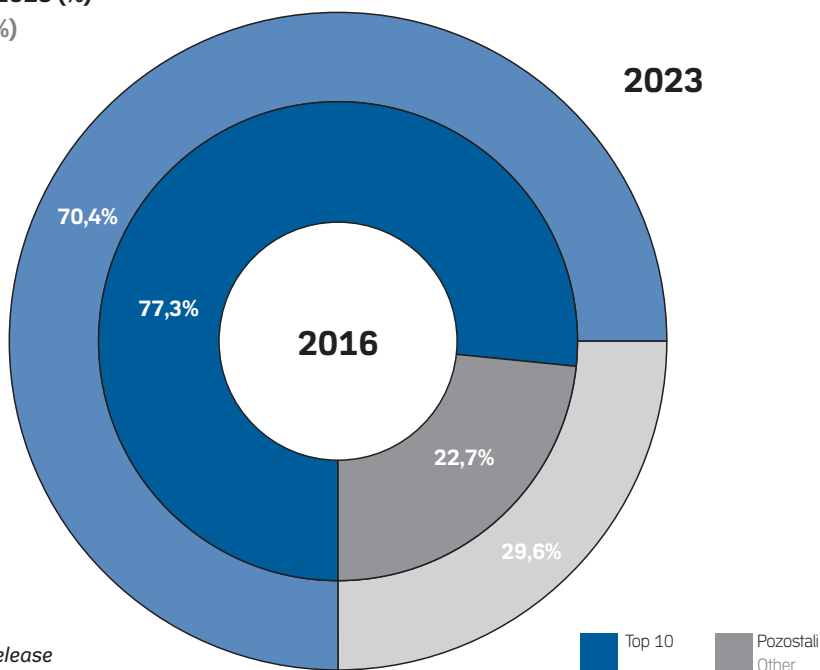
*** PSA = PSA Peugeot Citroen

Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

Udział producentów w rynku 2016 vs. 2023 (%)

Alliance Group Share 2016 vs. 2023 (%)



Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

RODZAJE NAPĘDÓW

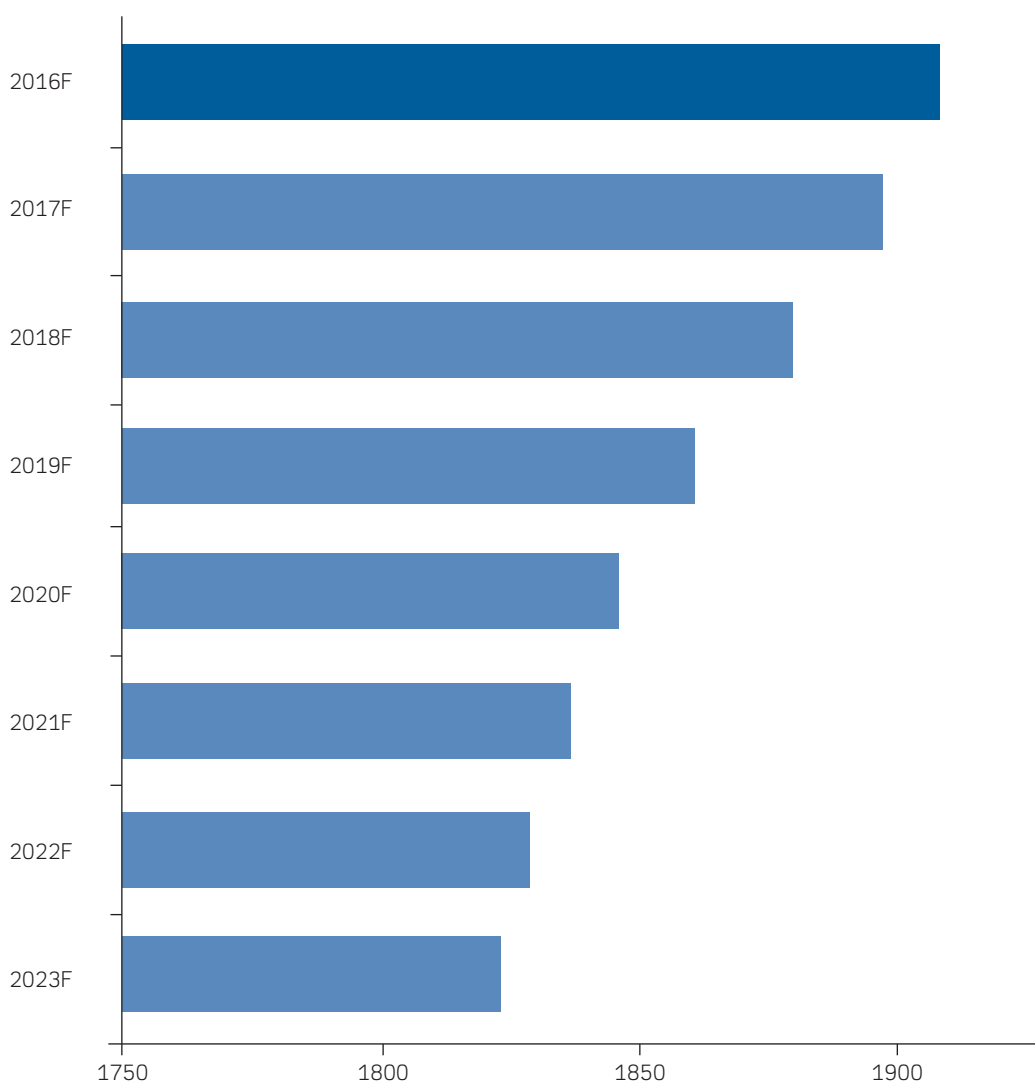
Według prognoz² w kolejnych latach głównym rodzajem napędu wykorzystywanym w samochodach nadal będą silniki benzynowe jednakże ich udział będzie systematycznie spadał. Podobną sytuację będzie można odnotować w przypadku pojazdów napędzanych silnikiem Diesla. Zmniejszenie udziału pojazdów napędzanych tymi rodzajami paliwa zostanie zastąpione wzrostem udziału pojazdów napędzanych alternatywnymi źródłami energii.

POWERTRAIN OUTLOOK

According to forecasts², in the following years gasoline engines will be still the main type of propulsion used in cars, but its share will systematically decrease. A similar situation may be noted with diesel-powered vehicles. Shares of vehicles driven by alternative sources of energy will increase.

Średnia pojemność silnika 2016 – 2023 (w cm³)

Average Engine Displacement 2016 – 2023 (cubic centimeters)

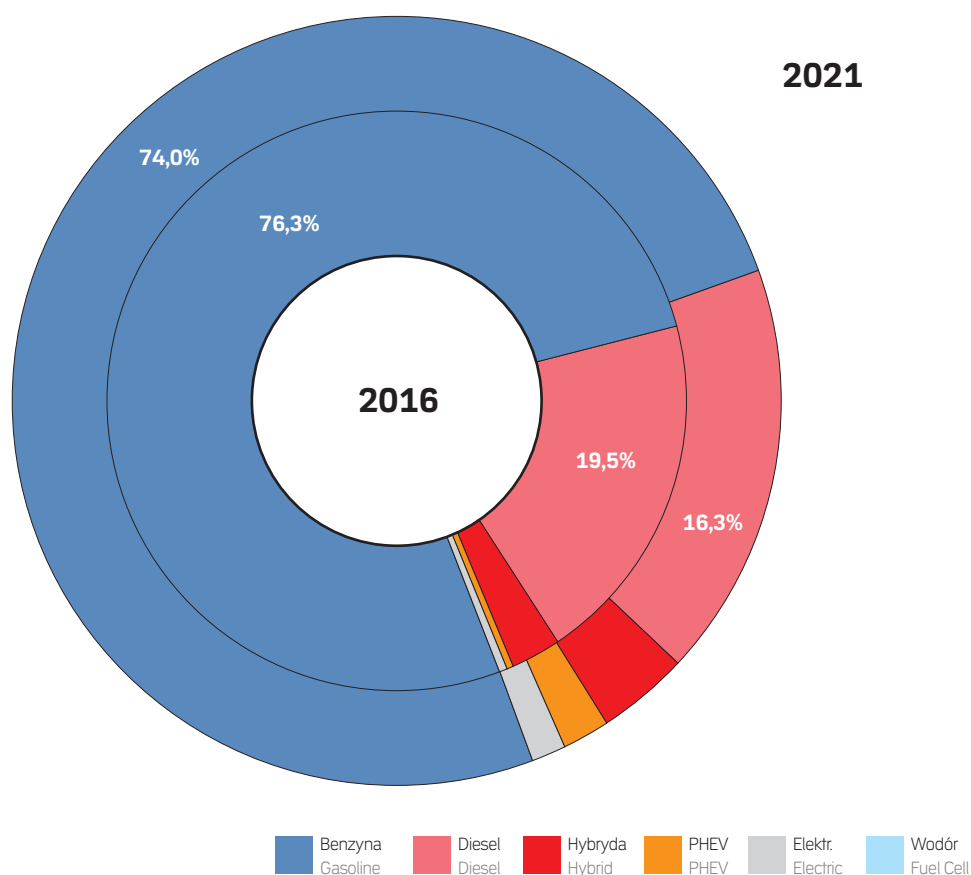


Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

² PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

Rodzaje napędu 2016 vs. 2021 (%)
Vehicle Propulsion 2016 vs. 2021 (%)



PHEV – Hybrydy plug-in

Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
 Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

ALTERNATYWNE ŹRÓDŁA NAPĘDU

Coraz więcej producentów samochodów dostrzega potrzebę posiadania w swojej ofercie pojazdów zasilanych alternatywnymi źródłami napędu. W roku 2016, podobnie jak w latach poprzednich, prym wiodą napędy hybrydowe, na rynku, których liderem jest Toyota Motor Corporation. Napęd hybrydowy pomimo istniejącego potencjału wzrostu trzeba jednak traktować, jako rozwiązanie tymczasowe do momentu, w którym technologia oraz infrastruktura pozwolą na wykorzystanie samochodów elektrycznych w codziennym użytku. Wynika to z wyraźnego ograniczonych korzyści hybryd, zarówno pod względem ekonomicznym jak i ekologicznym, jakie dają w porównaniu do nowoczesnych turbodoładowanych silników benzynowych. W obliczu walki z globalnym ociepleniem, jak i coraz bardziej rygorystycznych standardów dotyczących emisji spalin, producenci będą zmuszeni do inwestowania w silniki elektryczne. Prekursorem oraz liderem na tym rynku staje się firma Tesla,

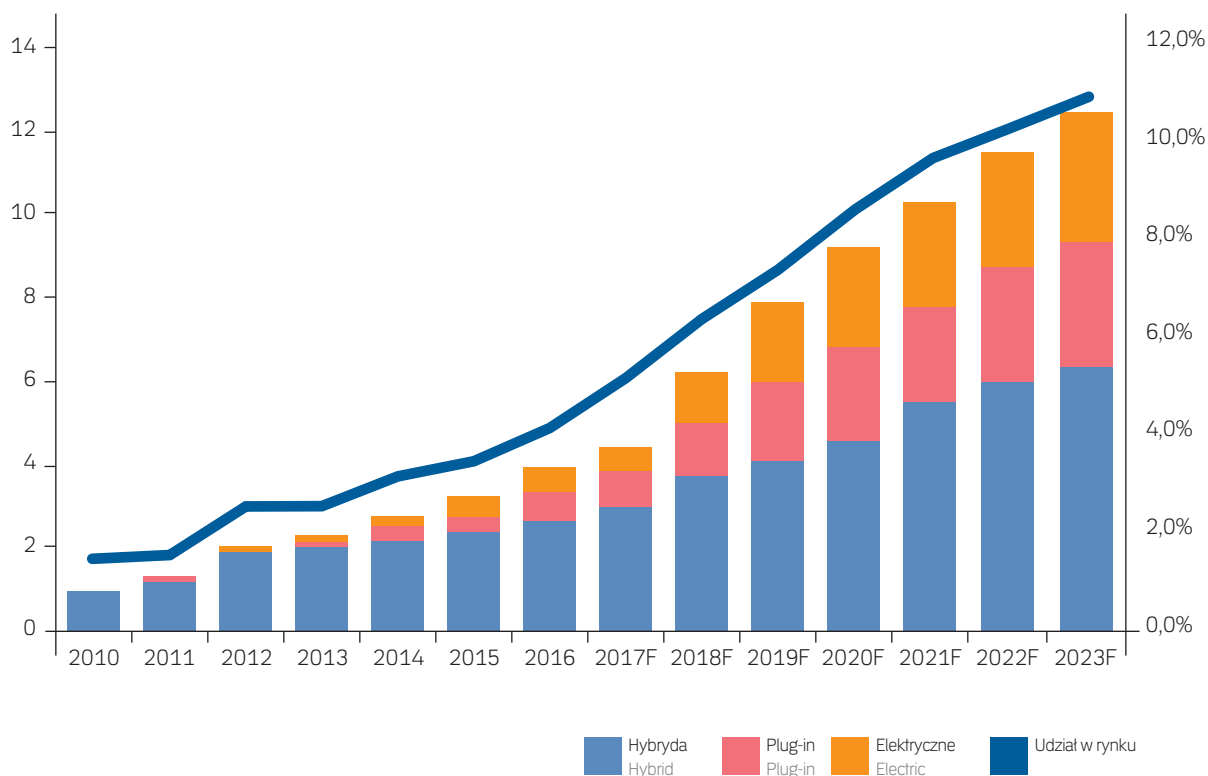
ALTERNATIVE SOURCES OF PROPULSION

More and more car manufacturers are expanding their portfolios with vehicles powered by alternative propulsion sources. In 2016, as in previous years, the main alternative propulsion source were hybrids, which Toyota Motor Corporation is the leading producer. Hybrid power, despite its growth potential, should be rather treated as a temporary solution until technology and infrastructure will allow the daily use of electric cars. This is mostly due to the limited benefits of hybrids, both economically and ecologically, as compared to modern turbocharged petrol engines. In the face of global warming and increasingly stringent emission standards, manufacturers will be forced to invest in electric motors. The precursor and market leader in electrically powered cars is Tesla. This innovative, American vehicle manufacturer is reporting dynamic sales

posiadająca w swojej ofercie wyłącznie samochody napędzane silnikami elektrycznymi. Ten amerykański, innowacyjny producent pojazdów odnotowuje dynamiczne wzrosty sprzedaży - w 2016r. osiągnięte przychody ze sprzedaży wyniosły 7 mld \$ (tj. wzrost o ok. 3mld\$ w porównaniu do roku poprzedniego 2015r.) a rynek giełdowy wycenił wartość przedsiębiorstwa na imponujące 48,8 mld \$³. Wyraźnie widać, że inwestorzy wierzą w przyszłość napędów elektrycznych, jednak w bieżących czasach podstawą rentowności największych koncernów motoryzacyjnych w dalszym ciągu są tradycyjne źródła napędu (ew. hybrydowe). Tesla za nowatorstwo płaci wysoką cenę, gdyż pomimo dynamicznego rozwoju kolejny rok z rzędu zakończyła stratą – w 2016 w wysokości 674 mln \$ (888 mln \$ rok wcześniej), co pokazuje, że jest to obecnie niezwykle kapitałochłonne przedsięwzięcie. Aktualna przewaga technologiczna Tesli jest niekwestionowana, nie wiadomo jednak kiedy zostanie przelozona na stabilne, pozytywne wyniki finansowe.

growth - in 2016 sales revenue reached \$ 7 billion (an increase of \$ 3 billion compared to the previous year) and the stock market valued the company at an impressive \$ 48.8 billion³. It is clear that investors believe in the future of electric cars, but in the present day, the main engines of the automotive industry continue to be the traditional source of propulsion (or hybrid). Tesla is paying a high price for innovation, despite a dynamic growth another year in the row ended with loss of \$ 674 million (\$ 888 million a year ago) in 2016, what indicates that it's an extremely capital-intensive venture. Still the current technological advantage of Tesla is undisputed, but it is not known when it will be translated into stable and positive financial results.

Produkcja samochodów 2016 - 2023 (w milionach) Car production 2016 – 2023 (in millions)



Źródło: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2017 Q1 Forecast Release

³ stan na 6 kwietnia 2017 r.

TRANSAKcje W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ (RYNEK PRZEJĘĆ I POŁĄCZEŃ)

Po znakomitym 2015 r. branża motoryzacyjna zanotowała 34% spadek wartości transakcji kończąc rok 2016 na poziomie 41 mld \$. Spadek nie był tak znaczący w ujęciu wolumenu transakcji - w 2016r. odnotowano 583 transakcje, co przelożyło się na spadek o jedynie 1,4% w stosunku do 2015 r. Pokazuje to, że pomimo spadku wartości transakcji rynek dalej cieszy się dużą aktywnością. Podobnie jak w ubiegłym roku transakcje skupiały się głównie na rynku komponentów, aż 55% transakcji wśród 20 największych. Choć nie przelożyło się to na najbardziej wartościowe transakcje roku, w tym największą, która dotyczyła nabycia firmy leasingowej Lease Plan Corp NV przez LP Group BV za kwotę 4,065 mld \$, co odpowiada za prawie 10% udział w wartości wszystkich transakcji. Średnia wartość transakcji zmniejszyła się o 46% z 388 mln \$ w 2015 r. do 211 mln \$ co stanowi powrót do poziomu średniej wartości z roku 2014 (214mln \$). Należy jednak pamiętać, że rok 2015 był historycznie najlepszym rokiem biorąc pod uwagę wartość wszystkich transakcji. Na ten stan wpłynęła również w istotnym zakresie największa transakcja roku 2015 opiewająca na 12,5 mld \$ (nabycie TRW Automotive Holdings przez ZF Friedrichshafen AG). Wyłączając efekt tej transakcji spadek średniej wartości rok do roku wynosi 17%.

Najważniejsze trendy na rynku transakcji (M&A) w sektorze motoryzacyjnym w 2016 roku:

- Po raz pierwszy od 2012 roku wartość transakcji dostawców komponentów spadła.
- 55% z 20 największych transakcji dotyczyła dostawców komponentów.
- Autonomiczne pojazdy, lepsza wydajność zużycia paliwa oraz alternatywne źródła napędów są 3 kluczowymi czynnikami bezpośrednio wpływającymi na strategię M&A.
- Aktywność M&A firm z segmentu OEM odzwierciedla wagę, jaką producenci przywiązują do budowania relacji z pokoleniem millennialsów (współpraca z dostawcami rozwiązań współdzielenia podróży i samochodów /car-sharing, ride-sharing).
- Prognozuje się, że sektor Aftermarket będzie dalej rosnąć i konsolidować się.
- Przetomowe innowacje w technologii i rozwiązania mobilne będą napędzać nowe modele dystrybucji detalicznej, np. za pomocą cyfrowych platform oraz nowe podejście do własności pojazdu (posiadanie vs. współdzielenie).
- Według analizy PwC Autofacts spodziewany jest wzrost produkcji samochodów o 18,6 mln sztuk w latach 2016-2022, co daje średnioroczny wzrost w tym okresie o 3,1%.

AUTOMOTIVE M&A INSIGHTS

After strong year in 2015 in the automotive industry M&A market, 2016 ended with a 34% fall in transaction value (\$ 41 billion). In terms of number of transactions the fall was not so significant, in 2016 583 transactions were noted, which translated into a decrease of only 1.4% compared to 2015. This shows that, despite the fall in transaction value, the market continues to be highly active. As in the past year, the transactions focused mainly on the component suppliers market – out of the 20 largest transactions, 55% concerned this part of the sector. However this did not translate into the most valuable deals of the year. The largest transaction of 2016 was acquisition of leasing company Lease Plan Corp NV by LP Group BV for \$ 4.065 billion, which accounts for almost 10% of the value of all transactions.

The average transaction value decreased by 46% from \$ 388 million in 2015 to \$ 211 million, which represents a return to the 2014 average value (\$ 214 million). However, it's crucial to keep in mind that 2015 was historically the best year considering the value of all transactions. This was also the case of the largest deal of \$ 12.5 billion - the acquisition of TRW Automotive Holdings by ZF Friedrichshafen AG. Excluding the effect of this transaction, the fall in average annual value is 17%.

Key trends in M&A market in automotive sector in 2016:

- For the first time since 2012 component supplier deal value decreased.
- 55% of top 20 deals targeted component suppliers.
- Autonomous driving, higher fuel efficiency and alternative energy sources are directly impacting M&A strategy today.
- OEMs M&A activity represents how manufacturers engage with the millennial generation (cooperation with car-sharing or ride-sharing platforms).
- Aftermarket sector continuous to see growth and consolidation.
- Disruptors in technology and new mobility solutions will drive new retail distribution models, including digital marketplaces (see report: Connected living) and new vehicle ownership models.
- According to PwC Autofacts global automotive assembly is expected to achieve growth of 3,1% CAGR between 2016 and 2022.

5 największych transakcji na świecie w 2016 roku

Top 5 automotive transactions of 2016

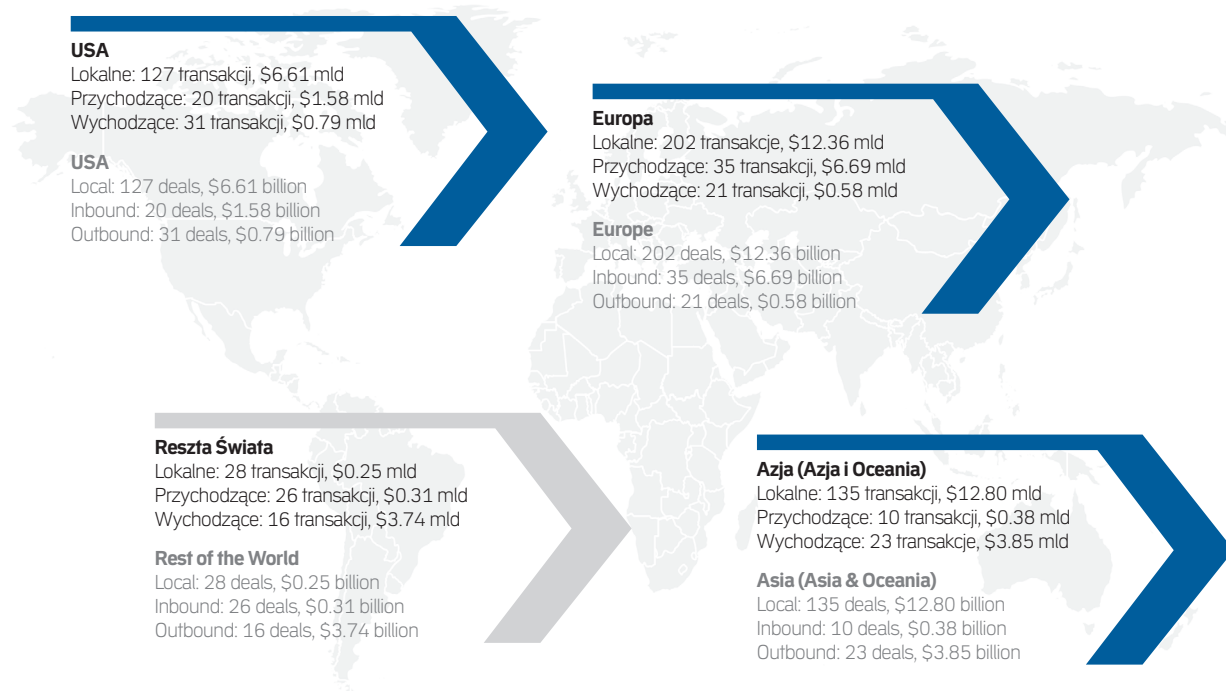
No.	Nazwa Target Name	Region Target Region	Nazwa Inwestora Acquiror name	Region Inwestora Acquiror Region	% udziałów % of share acuire	Wartość transakcji (\$m) Value of transaction (\$mil)	Kategoria Category
1	LeasePlan Corp NV	Europa Europe	LP Group BV	Europa Europe	100	4,065	Inne Other
2	Daihatsu Motor Co Ltd	Azja Asia	Toyota Motor Corp	Azja Asia	49	3,132	Producent pojazdów Vehicle manufacturer
3	GETRAG GmbH & Cie KG	Europa Europe	Magna International INC	Reszta Świata Rest of the world	100	2,666	Komponenty Component suppliers
4	Mitsubishi Motors Corp	Azja Asia	Nissan Motor Co Ltd	Azja Asia	34	2,189	Producent pojazdów Vehicle manufacturer
5	Baoxin Auto Group Ltd	Azja Asia	China Grand Automotive Services (Hong Kong) LTD	Azja Asia	75	1,483	Inne Other

Źródło: PwC Deals. Global Automotive M&A. Deals Insight Year-end 2016 Report

Source: PwC Deals. Global Automotive M&A. Deals Insight Year-end 2016 Report

Mapa transakcji

Deals map



Źródło: Raport PwC: Global Automotive M&A Deals Insights Year-end 2016

Source: PwC report: Global Automotive M&A Deals Insights Year-end 2016

Sektor motoryzacyjny daje pozytywne perspektywy rozwoju, w szczególności na rynkach rozwijających się. Równocześnie rynek staje się coraz bardziej wymagający dla producentów, głównie ze względu na dynamiczny rozwój rozwiązań IT dla tej branży. Rosnące oczekiwania klientów, zmienne regulacje prawne, coraz bardziej restrykcyjne wymogi w zakresie bezpieczeństwa jak i ochrony środowiska, a z drugiej strony nowe możliwości związane np. z pojazdami elektrycznymi, autonomicznymi jak i car- oraz ride-sharing'iem – to wszystko bezpośrednio przekłada się również na dynamikę rynku.

Choć aktualnie dużo uwagi poświęca się działaniom rozwojowym w zakresie alternatywnych źródeł napędu, to jednak w nadchodzących latach rentowność branży oparta będzie w dalszym ciągu o tzw. rynek konwencjonalny. Sytuację tę może zmienić coraz częściej podejmowany temat ekologii i działania rządów, które mogłyby odpowiednimi regulacjami prawnymi i zachętami wpłynąć na konsumentów oraz producentów w celu przyspieszenia zmian. Podobnie, bardzo obiecujący rozwój pojazdów autonomicznych, jest również uzależniony od zapewnienia odpowiedniej infrastruktury (w tym drogowej), jak i regulacji prawnych.

Piotr Michalczyk

partner w PwC, branża motoryzacyjna

Marcin Bagiński

menedżer w PwC, branża motoryzacyjna

Karol Rewczuk

starszy konsultant w PwC, branża motoryzacyjna

The automotive sector give positive development prospects, especially in developing markets. At the same time, the market becomes more and more demanding for manufacturers, mainly due to the dynamic development of IT solutions for the industry. Increasing customers' expectations, changing legal regulations, stringent safety and environmental requirements and, on the other hand, new opportunities such as electric and autonomous vehicles, as well as car and ride-sharing - all directly translate into the market dynamics.

While much attention is currently being devoted to development of alternative propulsion sources, the profitability of the industry in the coming years will continue to be coming from conventional market. This situation can be changed by more and more popular theme of the ecology and government incentives, which could influence consumers and producers in order to speed up change. Similarly, the very promising development of autonomous vehicles is also dependent on the provision of adequate infrastructure (including road) and legal regulations.

Piotr Michalczyk

partner at PwC, automotive sector

Marcin Bagiński

manager at PwC, automotive sector

Karol Rewczuk

senior consultant at PwC, automotive sector



Informacje o PwC

W PwC naszym celem jest budowanie społecznego zaufania i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 223 tysięcy osób dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. W Polsce PwC posiada 8 biur regionalnych – w Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Poznaniu, Wrocławiu, Katowicach, Krakowie i Rzeszowie, a także Centrum Kompetencyjne w Gdańsku oraz dwa Service Delivery Center w Katowicach i Opolu. Spółki PwC w Polsce zatrudniają ponad 3 500 osób. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl.

Aplikacja mobilna PwC Espresso do pobrania na stronie

pwc.pl/espresso

Subskrypcja publikacji PwC na stronie

pwc.pl/subskrypcje

About PwC

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 223,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. PwC has been active in Poland for over 25 years. The company has 8 regional offices in Poland – in Warsaw, Lodz, Gdansk, Poznan, Wroclaw, Katowice, Krakow and Rzeszow, as well as the Center of Excellence in Gdansk and two Service Delivery Centers in Katowice and Opole. PwC companies in Poland employ over 3,500 staff. Learn more at: www.pwc.pl.

Mobile PwC Espresso application is available for download at

pwc.pl/espresso

Subscribe for PwC's releases at

pwc.pl/subskrypcje

EUROPA EUROPE

PARK SAMOCHODOWY

Statystyki ACEA wskazują, że w EU-28 zarejestrowanych było w 2015 roku 256,1 mln samochodów osobowych, o 4,7 mln więcej niż rok wcześniej. Średnio na tysiąc mieszkańców przypadały 573 samochody osobowe, o 4 więcej niż rok wcześniej.

Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami zanotowano w 2015 roku na Malcie (775), w Luksemburgu (745), we Włoszech (706) i w Polsce (628).

ACEA szacuje, że w 2015 roku w Chinach było zarejestrowanych 136 mln samochodów osobowych, w USA 122 mln, w Japonii 61, w Rosji 44, w Brazylii 35 i w Meksyku 27. W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 142 mln aut, dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (38 mln), Chinami (27 mln), Japonią (16 mln) i Meksykiem (10).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2015 roku średni wiek samochodu osobowego w Europie sięgnął 10,7 roku, o 0,2 roku więcej niż rok wcześniej. W 2007 roku średni wiek wynosił 8,4 roku.

Maleje popularność diesla, udział samochodów z takim napędem w parku Europy Zachodniej w 2016 roku zmalał do 49,5 proc., gdy w rekordowym 2011 roku wynosił 55,7 proc. Odsetek modeli z napędem alternatywnym (LPG, CNG i napęd elektryczny) stanowił 5,6 proc. unijnego parku samochodów osobowych.

REJESTRACJE NOWYCH AUT

Według danych ACEA w 2016 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 15,1 mln nowych aut osobowych, o 6,5 proc. więcej niż w 2015 roku. Kraje UE-15 zanotowały 6-procentowy wzrost, państwa nowej UE zarejestrowały przyrost o 15,9 proc., zaś kraje EFTA wzrost sięgający 0,4 proc. Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostali Niemcy z wynikiem 3,4 mln samochodów, na drugim Wielka Brytania (2,7 mln), na trzecim Francja (2 mln), przed Włochami (1,8 mln).

W krajach UE i EFTA najpopularniejszą marką w 2016 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 11,4 proc. rynku (o 0,8 punktu proc. mniej niż rok wcześniej) z rejestracjami przekraczającymi 1,7 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie

THE FLEET

Statistics of the ACEA indicate that in 2015 European Union countries were home to 256.1 million registered passenger cars, 4.7 mln more than a year before. The average number of passenger cars per 1,000 population was 573.

The highest motorisation rate in EU in 2015 expressed per 1,000 population was declared for Malta (775), Luxembourg (745), Italy (706) and Poland (628).

The ACEA estimates that in 2015 China was home to 136 million registered passenger cars, the USA to 122 million, Japan to 61m, Russia to 44 m, Brazil to 35 m and Mexico to 27.

The biggest HCV fleet of 142 million trucks was based in the US, with EU coming second (38 million) and China (27), Japan (16 mln), and Mexico (10 mln) behind.

ACEA estimates reveal that the average age of a passenger car in Europe in 2015 was 10.7 years, more by 0.2 years compared to the previous year.

Diesel units are losing popularity, the share of diesel-powered units in the West European fleet was down to 49.5 per cent in 2016, while in record year 2011 it was 55.7 per cent. Vehicles with alternative drives (LPG, CNG and electric propulsion) accounted for 5.6 per cent of the EU's total fleet.

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 percentage points than the year before) with more than 1.7 million registered passenger cars. Volkswagen has also contributed to VW

Rejestracje nowych aut w Europie (EU i EFTA) w 2016 roku z podziałem na marki - samochody osobowe

New passenger car registrations by manufacturer

	Sztuki Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
VW Group	3,641,012	+3.3
VOLKSWAGEN	1,720,829	-0,4
AUDI	830,956	+8.1
SKODA	663,230	+7.4
SEAT	350,287	+3.6
PORSCHE	71,149	+4.1
OTHERS ¹	4,410	+40,5
RENAULT Group	1,522,629	+12.1
RENAULT	1,100,880	+12.9
DACIA	421,749	+10.1
PSA Group	1,472,927	-0.5
PEUGEOT	865,374	+1.1
CITROEN	541,896	-1.4
DS	65,657	-12.7
FORD	1,043,295	+2.9
BMW Group	1,030,734	+10.1
BMW	821,525	+9.8
MINI	209,209	+11.3
OPEL Group	996,895	+5.3
OPEL/VAUXHALL	993,494	+5.4
CHEVROLET	2,589	-27.5
Other GM	812	+22.3
FCA Group	992,712	+14.1
FIAT	746,126	+13.6
JEEP	104,978	+19.0
LANCIA/CHRYSLER	67,225	+9.0
ALFA ROMEO	66,172	+16.5
OTHERS ³	8,211	+26.6

DAIMLER	945,074	+13.4
MERCEDES	839,779	+13.9
SMART	105,295	+9.8
TOYOTA Group	651,199	+7.6
TOYOTA	606,301	+7.1
LEXUS	44,898	+13.5
NISSAN	550,412	-1.2
HYUNDAI	505,396	+7.5
KIA	435,316	+13.1
VOLVO CAR CORP.	290,227	+1.7
MAZDA	237,202	+12.1
JAGUAR LAND ROVER Group	221,758	+22.6
LAND ROVER	153,071	+8.9
JAGUAR	68,687	+70.6
SUZUKI	202,785	+12.2
HONDA	159,126	+20.8
MITSUBISHI	117,216	-12.4
OTHERS JAPANESE ³	38,864	-2.3

pierwszego miejsca w Europie z udziałem 24,1 proc. o 0,7 punktu proc. mniej niż w 2015 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie był Renault (7,3 proc., o 0,4 punktu proc. więcej w stosunku do 2015 roku) i następnie Ford, zajmując 6,9 proc. rynku (o 0,2 punkt proc. mniej w stosunku do wcześniejszego roku). Za nim uplasował się Opel/Vauxhall (6,6 proc. udziałów, o 0,1 punkt proc. mniej w stosunku do 2015 roku) i Peugeot (5,7 proc., o 0,3 punktu proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego).

Liczbę rejestracji najdynamiczniej zwiększyły marki: Jaguar (o 70,6 proc.), Honda (o 20,8 proc.) i Jeep (o 19 proc.).

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

Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Unii Europejskiej i krajach EFTA 686,8 tys., o 6,7 proc. więcej niż w 2015 roku. W tej liczbie znalazło się 90,8 tys. pojazdów elektrycznych (przyrost w stosunku do wcześniejszego roku o 2,9 proc.), 113 tys. hybryd doładowanych z sieci (o 17,8 proc. więcej niż rok wcześniej), 303,5 tys. hybryd (wzrost o 28,8 proc.) i 176,7 tys. pojazdów spalających gaz ziemny, LPG lub etanol E85 (spadek o 19,6 proc.).

REJESTRACJE POJAZDÓW UŻYTKOWYCH

ACEA podaje, że w 2016 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc poniżej 3,5 tony w krajach UE i EFTA wzrosła o 11,6 proc. do 2 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wyniosły 375,4 tys. i były o 11 proc. większe od zanotowanych w 2015 roku.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2016 roku w krajach UE i EFTA o 12,2 proc. do 299,8 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracją 63,9 tys. sztuk, o 4,8 proc. więcej niż w 2016 roku. Wyprzedziły podobnie jak i w 2015 roku Francję, gdzie zarejestrowano 41,6 tys. samochodów, o 12,9 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (35,9 tys., o 0,1 proc. więcej od wcześniejszego roku).

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły w krajach UE i EFTA 42,7 tys. (o 3,2 proc. więcej niż w 2015 roku), w tym 8,8 tys. w Wielkiej Brytanii, 6,7 tys. w Niemczech i 6,6 tys. we Francji.

EUROPEJSKI FILAR

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. ACEA podaje, że w 28 krajach całej Europy działało w 2016 roku 296 fabryk montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W dziewiętnastu unijnych krajach pracowało 225 zakładów. Do członków ACEA należało 188 europejskich zakładów, w tym 163 funkcjonujące w UE. W 2012 roku producenci samochodów w UE zanotowali przychody przekraczające 843,4 mld euro, co stanowi 6,6 proc. unijnego PKB.

Fabryki wyprodukowały w 2015 roku 18 433,7 tys. samochodów, w tym 16 016,8 tys. aut 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 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.

(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 640,1000, 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.

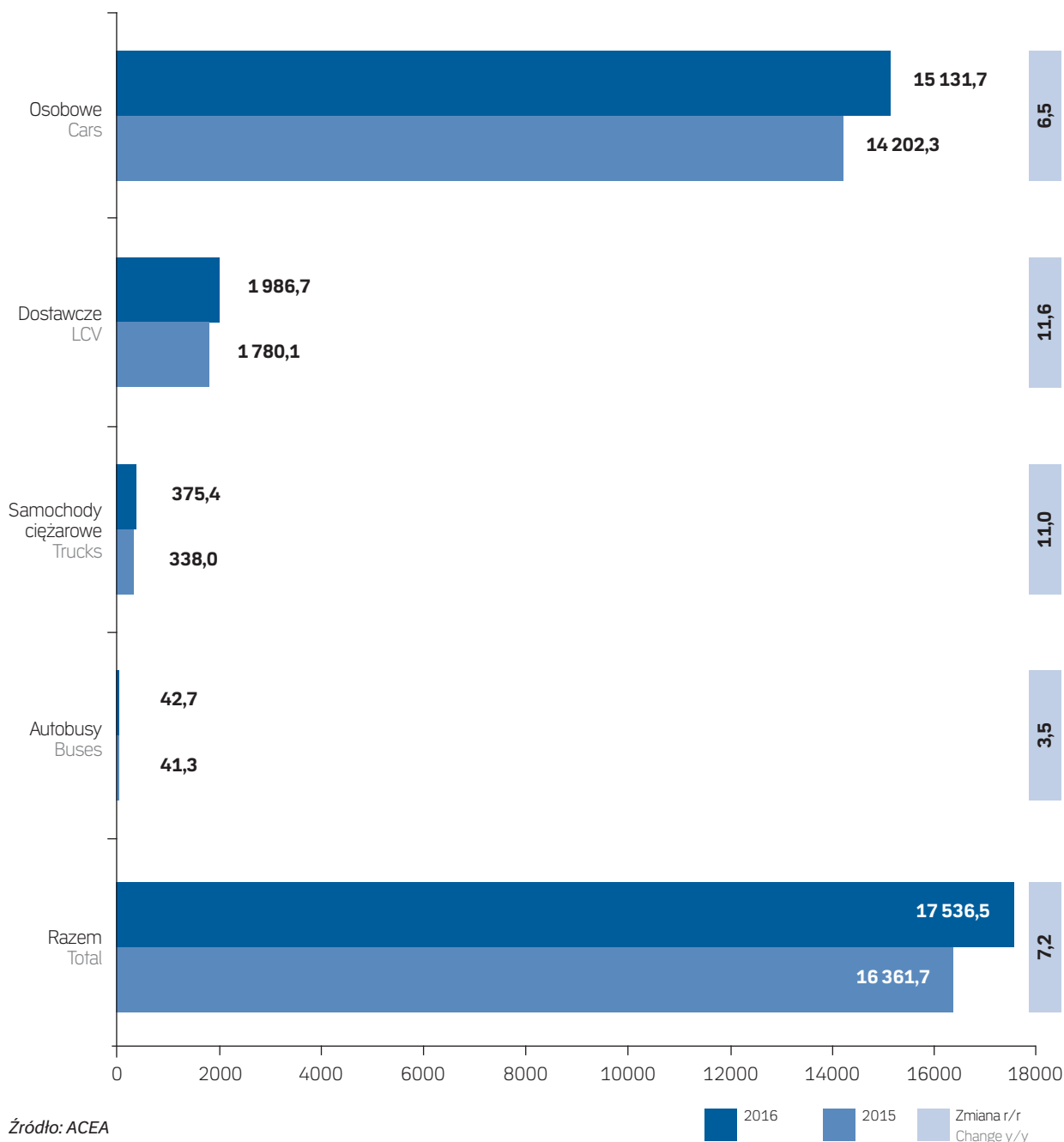
THE BACKBONE OF THE EUROPEAN ECONOMY

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/HIS), 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 value-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.

Rejestracje samochodów w Europie (EU27 + EFTA) [000 szt.]
Motor vehicle registration in Europe (EU27 + EFTA) [000 units]



Źródło: ACEA
 Source: ACEA

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.).

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).

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 radykalnie 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 CO₂ na kilometr. Producenci jednak dalej muszą redukować spalanie, aby spełnić limit 95 gram CO₂/km, jaki wejdzie w życie w 2020 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 CO₂ na kilometr.

Emisje z samochodów ciężarowych zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO₂) o jedną trzecią w porównaniu do roku 1970. Postęp w technologii sprawił, że współczesne pojazdy są znacznie cichsze od poprzedników. 25 współczesnych ciężarówek emituje mniej hałasu niż jedna z 1980 roku.

NAJWIĘKSZY INWESTOR W BADANIA I ROZWÓJ

Europejski przemysł samochodowy jest największym prywatnym inwestorem w badania i rozwój. Nakłady członków ACEA na te cele sięgnęły w 2014 roku 44,7 mld euro, to jest

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 CO₂/km. Auto makers must yet further reduce carbon emission figures to meet the target of 95 grams CO₂/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 CO₂ 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.

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,

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.

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.

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.

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.

