

25
lat



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

BRANŻA MOTORYZACYJNA

RAPORT

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2018/2019

C/M/S/
Law, Tax

KPMG

Martini & Co.
TAX ADVISORS

pwc

Pragmatic
Solutions
SW

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

Autorami Raportu są:

Katarzyna Piechocka i Cyprian Szeretucha (Bird & Bird),
Piotr Ciołkowski, Michał Derdak, Damian Karwala,
Katarzyna Kucharczyk, Maciej Olejnik,
Agnieszka Skorupińska, Ada Szon, Karina Zielińska
(CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak
i Sawicki sp.k),
Michał Hutyra (Fleet)
Paweł Barański, Agnieszka Kurek, Mirosław Michna,
Wojciech Rylukowski, Kiejstuf Żagun
(Firma Doradcza KPMG),
Jerzy Martini i Marek Szczepaniak (Martini i Wspólnicy),
Piotr Sarnecki (Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego),
Marcin Bagiński, Piotr Kochanecki, Piotr Michalczyk,
Karol Rewczuk, Michał Zwyrtek (PwC),
Łukasz Karpiesiuk (SSW Spaczyński, Szczepaniak
i Wspólnicy sp.k.),
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR)
oraz Robert Przybylski (redaktor).

W Raporcie wykorzystano dane:

Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów
ACEA, GUS, NBP, PAIiZ, Infobus JMK, Komisji Europejskiej,
Komisji Nadzoru Finansowego, Komendy Głównej Policji,
Ministerstwa Cyfryzacji, Ministerstwa Finansów,
Ministerstwa Infrastruktury 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, Związku Dealerów Samochodów
i Związku Przedsiębiorstw Leasingowych.

BRANŻA MOTORYZACYJNA

RAPORT 2018

AUTOMOTIVE INDUSTRY

YEARBOOK 2018

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

Authors are:

Katarzyna Piechocka and Cyprian Szeretucha (Bird & Bird),
Piotr Ciołkowski, Michał Derdak, Damian Karwala,
Katarzyna Kucharczyk, Maciej Olejnik,
Agnieszka Skorupińska, Ada Szon, Karina Zielińska
(CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak
i Sawicki sp.k),
Michał Hutyra (Fleet),
Paweł Barański, Agnieszka Kurek, Mirosław Michna,
Wojciech Rylukowski, Kiejstut Żagun (KPMG In Poland),
Jerzy Martini and Marek Szczepanik (Martini i Wspólnicy),
Piotr Sarnecki (Polish Tyre Industry Association),
Marcin Bagiński, Piotr Kochanecki, Piotr Michalczyk,
Karol Rewczuk, Michał Zwyrtek (PwC),
Łukasz Karpiesiuk (SSW Spaczyński, Szczepaniak
i Wspólnicy sp.k.),
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR),
Robert Przybyłski (editor).

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

European Commission, European Automobile
Manufacturers Association ACEA, Central Statistical
Office of Poland, National Bank of Poland,
Polish Agency for Foreign Investment, Infobus JMK,
Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar,
Polish Financial Supervisory Authority, Association
of Automotive Dealers, Chief Police Headquarters,
Ministry of Digital Affairs, Ministry of Finance, Ministry
of Infrastructure 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

Mobilność i ekologia Mobility and sustainability	4	Bezpieczeństwo ruchu drogowego Roadsafety	72	Podatki 4.0, Czyli jak nowoczesne technologie wpływają rozliczenia podatkowe? Taxes 4.0, Or how modern technologies affect tax settlements?	143
Branża motoryzacyjna w Europie Automotive sector in Europe.....	5	Kradzieże samochodów Auto theft.....	73	Podatki dochodowe i ubezpieczenia społeczne Cit and social security	153
Członkowie Members.....	6	Ubezpieczenia Insurance.....	74	POMOC PUBLICZNA STATE AID.....	157
XXV lat PZPM XXV years of PZPM.....	10	Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles.....	75	Pomoc publiczna w polsce State aid in poland	159
Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego The Polish Automotive Industry Association ..	17	Paliwa Fuel.....	77	Faza inwestycyjna Investment phase	159
POLSKA POLAND	19	Transport drogowy Road transport	81	Faza operacyjna Business operation phase	161
SAMOCZODY OSOBOWE PASSENGERCARS	21	Elektromobilność Electromobility	88	Praktyczne wskazówki dotyczące rozliczania projektów UE Practical guidelines for financial clearing of EU- funded projects	164
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	21	Rynek opon w polsce 2017 Polish tyre market 2017	95	Kontrola związane z otrzymaniem dotacji z UE Audits related to received EU grants	165
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	27	Inwestycje drogowe 2017 Road investment 2017	99	Umowa ceta Ceta agreement	168
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations.....	28	PRAWO LAW	107	Pomoc publiczna dla sektora motoryzacyjnego – aspekty prawne State aid for the automotive industry – legal aspects	171
Dealerzy Dealers	35	Nowe prawo wodne – nowe wyzwania New water law – new challenges.....	109	Prowadzenie działalności na terenie specjalnych stref ekonomicznych Business activity on the territory of special economic zones	181
Samochody dla firm Corporate fleets.....	36	Przedawnienie – nowe regulacje Limitation of claims – new regulations.....	115	GOSPODARKA ECONOMY	189
Import aut używanych Import of used vehicles.....	39	Nowe zasady przetwarzania danych osobowych – wpływ na profilowanie w branży motoryzacyjnej New principles of personal data processing – impact on profiling in the automotive industry	119	Polska branża motoryzacyjna na tle europy środkowo-wschodniej The automotive industry in poland versus central and eastern europe	191
SAMOCZODY CIĘŻAROWE TRUCKS	41	Jak promowana jest elektromobilność na świecie? What promotes electromobility around the globe?.....	123	Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w polsce i jego rola w gospodarce The condition of the automotive manufacturing in poland and its role in the economy	195
Park samochodowy The fleet.....	41	Kiedy wykorzystanie znaku towarowego w internecie może stanowić naruszenie cudzego prawa? When could the use of a trademark on the internet result in violation of third party rights?.....	128	Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie The role of the automotive sector in polish exports	205
Produkcja Manufacturing.....	47	Kontrola organów ochrony konkurencji – lepiej dmuchać na zimne Competition authority inspections – better safe than sorry	132	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w polsce Foreign direct investment in the automotive industry in poland	207
Nowe rejestracje New registrations.....	47	PODATKI TAXES	137	ŚWIAT WORLD	211
Nadwozia oraz naczepy i przyczepy samochodowe Auto bodies, semi-trailers and trailers.....	54	Ograniczenie prawa do odliczenia VAT związanego z samochodami Restrictions with respect to deduction of input vat related to cars	139	EUROPA EUROPE	227
AUTOBUSY BUSES	56	Zmiany w ustawie o vat w 2017 roku Amendments in the vat regulations in 2017	141		
Park autobusów Bus fleet.....	56	Zmiany w przepisach o vat w 2018 roku Amendments in the vat regulations in 2018.....	141		
Produkcja Manufacturing.....	58				
Rejestracje Registrations	59				
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS	63				
Park jednoślądów Ptw fleet.....	63				
Rejestracje jednoślądów Ptw registrations	67				
MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR	71				
Wydane prawa jazdy Issued driving permits.....	71				



Mobilność i ekologia

Polskie społeczeństwo staje się coraz bardziej mobilne, co wiadać m.in. po rosnącej sprzedaży samochodów i paliw. W tym roku prawdopodobnie pobity zostanie kolejny rekord sprzedaży samochodów. Od kilkudziesięciu miesięcy utrzymuje się wysoki popyt zarówno na modele osobowe, dostawcze, ciężarowe, autobusy i naczepy.

Przemysł motoryzacyjny przygotowuje się do rewolucji i to na wielu płaszczyznach. Skromniejsza w wymiarze technicznym, ale fundamentalna dla użytkowników rewolucja polega na popularyzacji współdzielenia. W miastach przy wsparciu samorządów jak i bez ich pomocy powstają firmy carsharingu. Coraz popularniejsze są również nowe formy finansowania zakupu auta, wykorzystujące leasing z dużą wartością końcową, co często przybiera formę wynajmu długoterminowego.

Z kolei rewolucja o technicznym charakterze dotyczy napędów – wielkimi krokami zbliża się elektryfikacja. Odpowiedzialność społeczna przemysłu każe inwestować w nowe, przyjazne dla środowiska napędy. Jest to bardzo poważne wyzwanie dla producentów, którzy muszą przygotować całą sieć dostawców do nowego asortymentu, podobnie jak sieć serwisową do jego obsługi. Na barki innych podmiotów spada rozwinięcie sieci ładowarek. Nieodzowna jest pomoc państwa, które przygotowało i wdrożyło ustawę o elektromobilności, ułatwiającą stworzenie infrastruktury do ładowania akumulatorów.

Obraz rzeczywistości oczywiście nie jest malowany wyłącznie różowymi barwami. Niepokoi reeksport, podobnie jak utrzymujący się na wysokim poziomie import używanych aut z Europy Zachodniej. Ten ostatni problem mamy nadzieję stanie się mniej palący dzięki fali aut wracających z wynajmu długoterminowego i leasingu z wysoką wartością odkupu. Te auta, o znanej historii pomogą uporządkować rynek i dadzą klientom rękąmię wysokiej jakości.

Nie sposób nie wspomnieć o problemach rynku pracy. Licznie działające w Polsce fabryki motoryzacyjne i sieci dealerskie współpracują ze szkołami i uczelniami, aby zapewnić sobie dopływ pracowników. Przemysł motoryzacyjny jest odpowiedzialny społecznie i wypełni swoją rolę wspierając edukację.

Jakub Faryś, Prezes PZPM

Mobility and sustainability

The Polish society is becoming increasingly mobile, what is also reflected by the growing auto and fuel sales. Car sales will probably set a new record this year. Uptake for passenger cars, commercial vehicles, trucks, buses and semi-trailers has been holding on strong for several dozen months.

The automotive industry is bracing itself for the revolution in many different areas. Minor changes are underway in technology, but a fundamental change for users will be brought on by the popularity of car-sharing. Car-sharing companies are now mushrooming in cities with or without the support of local governments. New types of vehicle financing, including lease plans with high residual value, often disguised as long-term rental, are now surging in popularity.

On the other hand, technical revolution is transforming drives, what reflects the onset of electrification. Driven by the social responsibility, the industry is making investments in new, greener drives. It's a major challenge for auto makers who must ensure that the entire supplier network is ready for the new product range, and that its garages are able to provide maintenance and repair services.

Other entities are accountable for development of the recharging network. What is essential in this context is the assistance of the state which has put together and implemented the act on electric mobility that facilitates development of the recharging infrastructure.

But the reality is far from being rosy. We are concerned about reexportation and the ever massive imports of used cars from Western Europe. We hope that the latter issue will be mitigated by a supply of cars covered by long-term rental and lease plans with high buy-back value. These cars with clear history will help us keep the market in check by providing customers with a guaranty of high quality.

We must also mention issues haunting the labour market. Scores of automotive manufacturing plants and dealership networks operating in Poland are working with schools and universities to ensure a pool of prospect employees. The automotive industry is socially responsible and fulfils its role by supporting education.

Jakub Faryś, President PZPM



Branża motoryzacyjna w Europie

Branża motoryzacyjna tworzy bezpośrednio i pośrednio 13,3 mln miejsc pracy w Europie, co odpowiada 6,1 % całkowitego zatrudnienia w Unii Europejskiej. Rejestracje samochodów wzrosły w 2017 roku o 3,4%, przekraczając po raz pierwszy od 2007 roku symboliczną granicę 15 mln sztuk. W tym samym okresie z taśm produkcyjnych w krajach Unii Europejskiej zjechało ponad 2,6 mln samochodów ciężarowych, autobusów, autokarów i samochodów dostawczych, czyli 1,8 % więcej w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Powoli zbliżamy się do poziomu sprzed kryzysu, ale sytuacja europejskiego przemysłu motoryzacyjnego jest nadal niestabilna. Musimy nie tylko utrzymać ten kierunek ożywienia gospodarczego w Europie, ale także zachować konkurencyjność naszej branży na globalnej arenie. W 2017 roku producenci samochodów, którzy działają na terenie Unii Europejskiej wyeksportowali 5,9 mln pojazdów silnikowych, tworząc tym samym nadwyżkę handlową w wysokości 90,3 mld EUR w bilansie Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę szacowany na około 290 mld EUR łączny bilans UE w handlu towarami przemysłowymi, oznacza to, że eksport samochodów w istotny sposób umacnia ogólną pozycję handlową UE. Branża motoryzacyjna nie tylko tworzy miejsca pracy i stymuluje wzrost gospodarczy - samochody są także ważnym źródłem dochodów skarbu państwa. Wpływy z podatków nałożonych na pojazdy silnikowe w krajach UE-15 wynoszą 413 mld euro rocznie, czyli są niemal trzykrotnie wyższe niż łączny budżet Unii Europejskiej!

Członkowie ACEA aktywnie angażują się w rozwiązywanie problemów jutra. To prawda, że produkcja samochodów rośnie od 2013 roku, ale producentom udało się osiągnąć wzrost produkcji, nie zwiększając jej negatywnego wpływu na środowisko naturalne. Łączna emisja CO₂ z produkcji samochodów spadła w ciągu ostatniej dekady o 23,7 %, a ilość wody zużytej do produkcji jednego samochodu zmniejszyła się aż o 31% w porównaniu z 2008 rokiem. Wyznaczyliśmy sobie kolejny ambitny cel - chcemy, aby samochody stały się bardziej ekologiczne, inteligentne i bezpieczne. Właśnie dlatego, producenci i dostawcy samochodów w Unii Europejskiej inwestują co roku 53,8 mld EUR w innowacje. Sektor motoryzacyjny jest największym inwestorem w sektorze B+R w UE i ma aż 27% udziału w łącznych wydatkach na badania i rozwój, czyli o 7,4% więcej w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Erik Jonnaert, Sekretarz Generalny | ACEA

Automotive sector in Europe

Today, the automotive sector provides direct and indirect jobs to 13.3 million Europeans, representing 6.1% of total EU employment. Car registrations grew by 3.4% in 2017, passing the symbolic mark of 15 million units for the first time since 2007. In parallel, more than 2.6 million trucks, buses, coaches and vans were built in the EU in 2017, an increase of 1.8%. But even as we are coming close to pre-crisis figures, the situation of the European auto industry remains fragile. It is crucial that we maintain this trajectory of recovery within Europe, as well as safeguarding our industry's competitiveness on the global level. EU auto manufacturers exported 5.9 million motor vehicles in 2017, generating a trade surplus of €90.3 billion for the European Union. Compared with the EU's total trade balance in manufactured goods, worth some €290 billion, automobile exports make a vital contribution to the overall trade position of the EU.

Not only do we generate jobs and economic growth, automobiles are also a vital source of government revenue. Taxation on motor vehicles, for instance, is worth €413 billion annually in the EU-15 alone – that is almost three times the total budget of the European Union!

At the same time, ACEA's members remain committed to addressing tomorrow's challenges. Although car production has been on the rise again since 2013, manufacturers have been able to decouple their environmental footprint from production growth. For example, total CO₂ emissions from car production fell by 23.7% over the past decade, while the water consumption per car produced has been reduced by a staggering 31% since 2008.

The same ambition level applies to our objective of making mobility cleaner, smarter and safer in the future. To that end, EU automakers and suppliers invest €53.8 billion in innovation each year. This not only makes the automotive sector the EU's number one investor in R&D, responsible for 27% of total spending, but also marks an increase of 7.4% compared to last year.

Erik Jonnaert, Secretary General | ACEA

Członkowie

Members

3M Poland
www.3m.pl



DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl



AC
www.ac.com.pl



Ekocel
www.ekocel.pl



AGT Europe Automotive Import
www.agtimports.eu



Eurotrailer
www.grupadbk.com



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



FCA Poland
www.fcapoland.pl



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



Ford Polska
www.ford.pl



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



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



Carpol
www.carpol.pl



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



Citroën Polska
www.citroen.com.pl



Członkowie

Members

Hyundai Motor Poland
www.hyundai.com.pl



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



Isuzu Automotive Polska
www.isuzu.com.pl



MMC Car Poland
www.mitsubishi.com.pl



Iveco Poland
www.iveco.pl



Motor-Land
www.Kymco.pl
www.Benelli.com
www.Keewaypoland.com
www.Poland.keeway.com
www.Riejumoto.pl



KIA Motors Polska
www.kia.com



KTM Central East Europe
www.ktm.com



Moto Wektor
www.motowektor.pl



MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



MRauto
www.mrauto.pl



MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl



Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com



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



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



Opel Poland
www.opel.pl



Członkowie

Members

Peugeot Polska
www.peugeot.com.pl



Polonia Cup
www.poloniacup.com.pl



Probike (Kawasaki)
www.kawasaki.pl



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



Scania Polska
www.scania.pl



Scooter (Peugeot)
www.Scooter.com.pl



Sitech
www.sitech.com.pl



SsangYong Motors Polska
www.ssangyong.pl



Subaru Import Polska
www.subaru.pl



Suzuki Motor Poland
www.suzuki.com.pl



Terberg Matec Polska
www.terbergmatec.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



Członkowie

Members

Valeo Thermal Systems
www.valeo.com



Volkswagen Group Polska

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



Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznan.pl



Volkswagen Poznań
Fabryka Samochodów Użytkowych i Komponentów

Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



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



Wielton
www.wielton.com.pl



Yamaha Motor Polska
www.yamaha-motor.pl



Zipp
www.zipp.pl



XXV lat PZPM

XXV years of PZPM

Rekordowe wyniki i duże wyzwania

W 2017 i 2018 roku, PZPM uroczystie obchodził jubileusz 25-lecia. Program obchodów zakładał organizację cyklu wydarzeń merytorycznych i publikacji, pod wspólnym hasłem „Branża motoryzacyjna w drodze do przyszłości”. Wszystkie wydarzenia były współorganizowane z partnerami zewnętrznymi jak urzędy państwowe, firmy doradcze i konsultingowe oraz instytucje z otoczenia biznesu.

Motoryzacja przyszłości

Obchody otworzyła konferencja „E-bus, praktyczne aspekty elektryfikacji transportu publicznego” która odbyła się w Ministerstwie Rozwoju. Współorganizatorami wydarzenia były Polski Fundusz Rozwoju, Ministerstwo Rozwoju i Ministerstwo Energii. Znaczącym wydarzeniem jubileuszowym był udział PZPM w XXVII Forum Ekonomicznym w Krynicy, które jest jedną z największych konferencji w Europie Środkowo-Wschodniej. Podczas Forum zorganizowaliśmy własny panel pt. „Motoryzacja w miastach przyszłości - przyszłość motoryzacji w miastach. Transport publiczny i indywidualny osobowy i towarowy”. Celem dyskusji panelowej z udziałem ekspertów było określenie wizji motoryzacji w miastach przyszłości, odpowiedzi - jaki środek transportu wybierze mieszkaniec miasta za 10, 20, 30 lat?

Record-breaking performance and massive challenges

In 2017 and 2018, PZPM was celebrating its 25th jubilee. The anniversary programme featured a series of trade conferences and publications brought together under the tagline “Mobility on the road to the future”. To bring all those events, we teamed up with external partners, including state institutions, consultancies and advisory practises as well as business players.

Mobility of the future

Celebrations kicked off with the conference “E-bus. Practical aspects of electrification of the public mobility” staged at the Ministry of Development. Co-organisers of the event included the Polish Development Fund, the Ministry of Development, and the Ministry of Energy. Another highlight of jubilee celebrations was PZPM’s contribution to the 27th Economic Forum in Krynica, one of the largest conferences in Central and Eastern Europe

While the Forum lasted, we organised our signature panel titled “Motoring in cities of the future - the future of mobility in cities. public, individual, passenger and cargo transport.” Expert-led panel discussion strived to define the vision of motoring in cities of the future and determine which means

of transport will become the mobility of choice for big city dwellers in 10, 20 or 30 years’ time. PZPM was also the Trade Partner of Sopot Finance Festival organised by the City of Sopot. The event featured a series of meetings and lectures that were held as part of the European Financial Congress. During its presentations, PZPM highlighted financial aspects of the automotive industry - consumer affairs, financing the purchase of vehicles, electric mobility and energy-saving advantages of modern vehicles in the light of threats posed by the polluted environment.



PZPM był Partnerem Merytorycznym Sopotkiego Festiwalu Finansowego, organizowanego przez Miasto Sopot. Wydarzenie składało się z cyklu spotkań i prelekcji odbywających się w ramach Europejskiego Kongresu Finansowego. PZPM w swoich wystąpieniach podnosił kwestie finansowe w odniesieniu do branży motoryzacyjnej – sprawy konsumenckie, finansowanie zakupów pojazdów, elektromobilność i energooszczędność współczesnych pojazdów w świetle zagrożeń związanych z zanieczyszczeniem środowiska.

Międzynarodowa konferencja pt. „Motoryzacja w drodze do przyszłości” odbyła się w Ministerstwie Rozwoju. Składała się z 3 bloków, do udziału w których zostali zaproszeni przedstawiciele firm członkowskich PZPM, eksperci oraz przedstawiciele Ministerstwa Rozwoju i ACEA. W pierwszej części konferencji miała miejsce prezentacja Raportu KPMG, pt. „Stan branży motoryzacyjnej oraz jej rola w polskiej gospodarce”, który powstał z inicjatywy PZPM. W drugiej części odbyła się sesja wystąpień eksperckich pt. „Motoryzacja jutro. Trendy, wyzwania, problemy.” Otworzył ją Eric Jonnaert, sekretarz generalny ACEA, który przedstawił wizję mobilności w XXI wieku. Kolejni prelegenci zwracali uwagę m.in. na nowe podejście do mobilności z uwzględnieniem rozwoju nowych usług mobilnych, nowych technologii - w tym pojazdy elektryczne, hybrydowe, wodorowe, spalinowe i autonomiczne oraz system personalizacji pojazdów w usługach mobilnych.

Podjęto również dyskusję nad wizją szeroko rozumianego transportu przyszłości i wizji przemysłu 4.0. Trzecią częścią konferencji była sesja wystąpień pod wspólnym tytułem „Otoczenie prawno-regulacyjne branży dziś i jutro. Projekty prawne które będą miały wpływ na sektor motoryzacyjny w przyszłości”. Podjęto tu istotne zagadnienia jak WLTP, RDE oraz emisje w samochodach ciężarowych – certyfikacja (VECTO). Omówiono też wyzwania dla branży w świetle nowych technologii: pojazdów autonomicznych, transmisji danych czy ochrony danych osobowych.

Wiele wymiarów bezpieczeństwa

Kolejną z cyklu zaplanowanych imprez w ramach obchodów 25-lecia PZPM było wspólne przedsięwzięcie w obszarze bezpieczeństwa ruchu drogowego. PZPM był współorganizatorem konferencji i partnerem oficjalnego otwarcia Centrum Bezpieczeństwa Transportu i Diagnostyki Pojazdów PIMOT, gdzie kulminacyjnym wydarzeniem był test zderzeniowy według standardów Euro NCAP, inaugurujący działalność nowej infrastruktury badawczej – Centrum Bezpieczeństwa Transportu i Diagnostyki Pojazdów.

Targi Motoryzacyjne Fleet Market to wydarzenie organizowane z myślą o małych i średnich przedsiębiorcach, prezesach, dyrek-



The international conference “Automotive industry on the way to the future” was held at the Ministry of Development. Its agenda featured three modules whose contributors included PZPM’s member organisations, experts as well as representatives of the Ministry of Development and ACEA. The first part of the conference presented findings of the Report of KPMG in Poland titled “The condition of the automotive sector and its contribution to the Polish economy” masterminded by PZPM. The second part was dedicated to a series of expert presentations “Mobility of the future. “Trends, Challenges, Issues” opened by Eric Jonnaert, ACEA Secretary General who presented his vision of 21st century mobility. Other speakers discussed a new approach to mobility that embraces development of new mobile services, and new technologies, including vehicles with electric, hybrid, hydrogen, ICE and autonomic drives as well as vehicle customisation systems offered within the framework of mobile services.

They also addressed the vision of mobility of the future in a wide sense and the industry 4.0 concept. The third module brought presentations entitled jointly “The legal and regulatory framework of the industry. Today and tomorrow. Legislative projects to influence the automotive sector in the future” which tackled such essential issues like WLTP, RDE, emissions from heavy vehicles - certification (VECTO) as well as challenges faced by the sector in the light of new technologies: autonomous cars, data transmission, and personal data protection.

Multiple aspects of safety

Another event from the series of meetings staged to celebrate PZPM’s 25th jubilee was a joint initiative dedicated to road safety. PZPM was the co-organiser of the conference and the official launch partner of The Centre of the Safety of Transport and Vehicle Diagnostics of The Automotive Industry Institute PIMOT. The main highlight of the event was a crash test designed in line with Euro NCAP standards staged to inaugurate operations of a brand-new research unit – The Centre for Transport Safety and Vehicle Diagnostics.

torach, managerach oraz fleet managerach. W tym roku PZPM - z racji obchodzonego jubileuszu - został oficjalnym patronem merytorycznym Targów.

Jako organizacja byliśmy aktywnie obecni nie tylko w części konferencyjno-dyskusyjnej, ale w dowód uznania dla naszego wieloletniego zaangażowania w sprawy istotne dla całej branży, mogliśmy zaistnieć na własnym stoisku. Wielkim wyróżnieniem była decyzja redakcji Magazynu FLEET, która uhonorowała Związek specjalnym wyróżnieniem FLEET LEADER 2017.

W lutym wspólnie z GIODO oraz Kancelarią C'M'S' PZPM zorganizował konferencję pt. „Nowoczesne technologie w motoryzacji i związane z nimi wyzwania dla firm wynikające z ochrony danych osobowych.” Punktem wyjścia dla prezentacji i dyskusji panelowej było wchodzące w życie 25 maja br. rozporządzenie RODO i rosnące zainteresowanie najnowszymi technologiami w motoryzacji - zwłaszcza w obszarze pojazdów połączonych - connected car.

Honorowym gościem konferencji była minister dr Edyta Bielak-Jomaa, Generalny Inspektor Ochrony Danych Osobowych. Konferencja KPMG i PZPM - „Nowe formy wsparcia dla przedsiębiorców branży motoryzacyjnej w 2018 roku”. Druga edycja Innomoto.” z udziałem przedstawicieli NCBIIR oraz Katowickiej SSE odbyła się w Katowicach i zgodnie z założeniami programu obchodów jubileuszowych była dedykowana grupie producentów branży motoryzacyjnej.

Konferencja spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem, a słuchacze mogli dowiedzieć się m.in. o aktualnej sytuacji sektora motoryzacyjnego w PL/EU, uruchomieniu drugiej edycji programu Innomoto i jego kluczowych założeniach.

Okazją do podsumowania wydarzeń jubileuszowych, podziękowania wszystkim współpracownikom, partnerom oraz przyjaciółom PZPM za 25 lat owocnej współpracy była Uroczysta Gala Jubileuszowa. W przemówieniach wygłoszo-



nych przez Prezesa PZPM – Jakuba Farysia oraz Przewodniczącą Rady Nadzorczej Związku – Adama Kołodziejczyka zwrócono uwagę na rolę naszej organizacji dla krajowej i europejskiej branży motoryzacyjnej i naszą aktywną współpracę z sektorem publicznym oraz z organizacjami i firmami z otoczenia motoryzacji.

Dziękujemy Wszystkim, którzy byli z nam w tych ważnych momentach i zapraszamy do towarzyszenia nam również „w drodze do przyszłości”.

Fleet Market Motor Show is an event that gives centre stage to small and medium-sized companies, CEOs, directors, managers and fleet managers. To mark its 25th jubilee, PZPM became the official trade patron of Fleet Market Motor Show. Our organisation was visibly active not only during the conference and discussions, but we were also given our own stall as an acknowledgement of our long-term commitment to issues relevant for the entire sector! The editorial team of FLEET Magazine distinguished the Polish Automotive Industry Association with the 2017 FLEET LEADER title.

In February, we teamed up with the General Inspector for Protection of Personal Data and C'M'S Legal Firm to organise the conference „Modern technologies in the motor industry and related challenges for organisations resulting from protection of personal data.” Presentations and panel discussions came as a response to RODO regulations that come into force on 25 May 2018 and the surging interest in modern technologies in the motor industry, especially connected cars.

The guest of honour was Minister Edyta Bielak-Jomaa, the General Inspector for Protection of Personal Data. KPMG and PZPM conference - “New types of support for automotive industry entrepreneurs in 2018.” The second edition of Innomoto featured representatives of the National Centre for Research and Development and Katowice Special Economic Zone. Held in Katowice, the event was dedicated to automotive industry entrepreneurs, as outlined in the jubilee agenda.

The event met with enormous interest and its key talking points included the current situation of the Polish and European automotive industry, the launch of the second edition of Innomoto programme and its key guidelines.

The Jubilee Gala became an opportunity to take stock of jubilee celebrations, thank all contributors,

partners and friends of PZPM for 25 years of successful cooperation. In their addresses, PZPM President, Jakub Faryś and the Chairman of PZPM's Supervisory Board, Adam Kołodziejczyk, highlighted the role of our organisation in the national and European automotive industry and our active cooperation with the public sector, organisations and businesses from the automotive community.

We would like to thank everyone who accompanied us in these important moments and we encourage you to follow us “on the road to the future.”

Utrzymująca się dobra koniunktura gospodarcza sprzyja rozkwitowi rynku samochodowego. Po bardzo dobrym 2017 roku, bieżące dane również napawają optymizmem. Po pierwszych pięciu miesiącach rejestracje aut osobowych są o ponad 10 proc. wyższe niż rok wcześniej. Majowy wynik był rekordowy - rejestracje przekroczyły 40 tys. samochodów i jest to trzydziesty ósmy miesiąc nieprzerwanego wzrostu.

W przypadku lekkich aut dostawczych wzrost od początku roku wyniósł blisko 8 proc., zaś w maju dynamika przekroczyła 13 proc.

Samochody rejestrowane są zarówno przez klientów indywidualnych jak i firmy, jednak niezależnie od rodzaju nabywcy coraz wyraźniej widać, że klienci coraz częściej poszukują mobilności. Stąd rosnąca popularność wynajmu oraz finansowania o wysokiej wartości końcowej, która w połączeniu z produktami ubezpieczeniowymi jak np. assistance zapewnia użytkownikom możliwość przemieszczania się, nie wymagając dużych wydatków.

Zwiększająca się zamożność społeczeństwa jest wyraźnie widoczna po szybko rosnącej popularności marek luksusowych. Ich rejestracje wzrosły o ponad 14 proc. i jest to tempo o blisko 10 punktów proc. szybsze od wzrostu liczby rejestracji marek popularnych.

W tym pozytywnym obrazie jest także niepokojący element, mianowicie reeksport. To niekorzystne zjawisko utrzymuje się, choć trudno zmierzyć jego skalę.

Ekologiczne wyzwania

Patrząc na perspektywy rynku samochodowego trzeba odnieść się do wyzwań, które ukształtują jego obraz w najbliższych latach. Chodzi przede wszystkim o kwestię ekologii. Zła jakość powietrza większości europejskich miast sprawia, że walka ze smogiem stała się jednym z najważniejszych celów polityki szczebla rządowego i lokalnego.

Unia Europejska wdrożyła homologację pojazdów według nowych procedur. Zamiast stosowanej od lat 80-tych NEDC (New European Driving Cycle), wchodzi w życie test WLTP (Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure).



Continued economic prosperity drives the boom on the automotive market. After excellent 2017, current data is also encouraging. First five months into the new year, passenger car registrations are more than 10% higher than last year's figures. Results for May broke another record - registrations exceeded 40,000 cars, what marks the thirty-eighth month of continuous growth.

Growth in the light commercial vehicle segment amounted to nearly 8% since the beginning of the year, with the growth rate exceeding 13% in May.

Cars are registered both by individual customers and companies, but regardless of who the buyer is, it has become increasingly clear that customers are focusing on mobility, what explains the growing popularity of rental and financing with a high residual value, which combined with insurance products such as assistance provides users with the ultimate and affordable mobility.

The growing wealth of the Polish society is clearly reflected by the surging popularity of luxury brands. Their registrations were up by over 14%, a rate almost 10 percentage points faster than the growth demonstrated by mass market brand registrations.

There is also a worrying element in this positive picture, namely re-exportation. This negative phenomenon persists, although its scale evades estimates.

Eco-challenges

Looking at the outlooks for the automotive market, we should mention challenges that will shape its image in the years to come. One of them is certainly green mobility. The poor quality of air in most European cities has made the fight against smog one of the most important policy objectives at government and local level.

The European Union has implemented the approval of vehicles based on brand new procedures. Introduced in the 1980s, the New European Driving Cycle (NEDC) is now replaced by the Worldwide Harmonised Light Vehicle Test (WLTP).

European auto makers have actively supported Brussels in developing new regulations that better reflect real driving

Europejskie koncerny samochodowe aktywnie wspomagały Brukselę w opracowaniu nowych regulacji, które w lepszy sposób odzwierciedlą rzeczywiste warunki ruchu i staną się bardziej miarodajnym narzędziem w ocenie ekologiczności silników.

Nowe zasady testowania są bliższe rzeczywistości stylowi jazdy. Wymagają wyższej dynamiki, pokrywają szersze spektrum okoliczności ruchu (autostrada, drogi lokalne i jazda miejska), odbywają się na dłuższym dystansie.

Zmiany w sposobie prowadzenia testów nie oznaczają, że dotychczasowe prace nad redukcją emisji były pomijalne. Wprost przeciwnie. W latach 1992-2014, czyli od momentu wprowadzenia normy czystości spalin Euro 1 do momentu wprowadzenia czystości spalin Euro 6, pojazdy z silnikami wysokoprężnymi zmniejszyły emisje tlenków azotu o 92 proc. do 0,08 grama na kilometr, zaś sadzy i cząstek stałych o ponad 96 proc. do 0,005 grama na kilometr. W przypadku aut z silnikami benzynowymi, emisje tlenków węgla zmalały blisko 3-krotnie do 1 grama na kilometr. W obu przypadkach wielkości emisji są tak małe, że są na granicy błęd pomiarowego.

Ponadto nowe regulacje wprowadzają samorządy. Z wyroków sądów wynika, że władze lokalne mają prawo wprowadzać ograniczenia w ruchu w wybranych regionach lub ulicach. Kryterium dopuszczenia są normy czystości spalin.

Przemysł samochodowy domaga się, aby ustalone przez władze lokalne kryteria były ujednoczone w całej Europie. W przeciwnym wypadku zmotoryzowani będą zdezorientowani różnorodnością przepisów, zaś przemysł może mieć kłopot ze spełnieniem lokalnych regulacji.

Ta kwestia odnosi się również do transportu ciężkiego. Władze miast i rządy powinny mieć na względzie fakt, że spełnienie norm czystości spalin wymaga poważnych nakładów, które mogą zwrócić się jedynie w przypadku dużych serii.

Elektromobilność

Równoległe do wprowadzenia testów według procedur WLTP, przemysł motoryzacyjny zobowiązał się do zmniejszenia emisji dwutlenku węgla przez auta. W 1995 roku przeciętny europejski samochód osobowy emitował 186 gramów CO₂ na kilometr, dekadę później emisja zmalała do 161 gramów, zaś celem jest osiągnięcie 95 gramów w 2021 roku.

Osiągnięcie bardzo wyśrubowanych limitów będzie wymagało zastosowania nowych rodzajów napędów. Regulator wskazał przede wszystkim elektryczne, CNG, LNG oraz hybrydy plug-in. Choć na dokładne szacunki ceny samochodów z alternatywnymi napędami jest jeszcze za wcześnie, wiadomo jednak, że są one droższe od modeli z silnikami spalinowymi. Jest to nieuniknione, ponieważ przygotowanie nowych rozwiązań i technologii kosztuje i musi być zamortyzowane w cenie nowych modeli.

W grę wchodzi miliardy euro przeznaczone na badania konstrukcyjne, nowych technologii oraz fabryki. Polska jest dobrym przykładem pozyskania kilku prestiżowych inwestycji dotyczących elektromobilności. W naszym kraju powstaną m.in. duże

warunki to become a more reliable tool for measurement of the environmental performance of engines.

The new testing procedure reflects more accurately the actual driving style. It requires higher dynamics, embraces a wider range of driving conditions (motorway, local roads and urban driving cycle) and covers a longer distance.

Changes in the testing procedure do not mean that current efforts on emission reduction have been sidetracked. Quite contrary. From 1992 until 2014, i.e. ever since the introduction of the Euro 1 emission standard until the introduction of Euro 6 standard, nitrogen oxide emissions from diesel-powered vehicles have been reduced by 92% to 0.08 grams per kilometre, while soot and particulate emissions by more than 96% to 0.005 grams per kilometre. Meanwhile carbon monoxide emissions from petrol-powered vehicles have almost tripled to 1 gram per kilometre. In both cases, emissions are so small that they might be considered a measurement error. New regulations are enforced by local governments. Court rulings have shown that local authorities have the right to impose traffic restrictions in selected regions or streets. Entry criteria are driven by emission standards.

The motor industry is advocating that criteria set by local authorities should be unified across Europe as otherwise, motorists will be confused by the plethora of varied regulations and the industry may struggle to comply with local restrictions.

This also applies to heavy transport. Municipal authorities and governments should also bear in mind that major investment, which may offer return only if large batches are manufactured, are essential to meet emission standards.

Electric mobility

On the heels of introduction of the WLTP testing procedure, the automotive industry has committed itself to reduce the carbon footprint of motor vehicles. In 1995, the average European passenger car emitted 186 grams of CO₂ per kilometre, while a decade later, emissions were down to 161 grams, and the target is to further slash this figure to 95 grams by 2021.

Extremely stringent emission standards may be achieved exclusively with new types of drive. The regulator is mainly banking on all-electric, CNG, LNG-powered units and plug-in hybrids.

While it is too early to estimate the exact price of alternative drive cars, we already know they will certainly be more expensive than ICE models. This is inevitable as development of new solutions and technologies is a costly enterprise and must be included in the price of new generations of cars.

We are talking about billions of euros allocated to R&D of new designs, technologies and factories. Poland is a strong case of a country that successfully attracted several coveted EV-related investments. Our country will become home



fabryki akumulatorów litowo-jonowych dla nadchodzącej generacji hybryd oraz modeli z napędem bateryjnym.

Przemysł samochodowy spełni narzucone obowiązki, wprowadzi nowe samochody, jeszcze bardziej przyjazne dla środowiska, ale nie może pozostać sam z problemem sprzedaży nowych, droższych modeli.

Powinny być one wspierane zarówno regulacjami jak i dopłatami, które wspomogą wprowadzenie na rynek nowych technologii. Komerjalizacja jest kosztowna i politycy oraz działacze organizacji pozarządowych muszą sobie z tego zdawać sprawę. Ekologiczne auta muszą być w zasięgu klientów, inaczej pozostaną jedynie nikomu niepotrzebnymi modelami. Stojąc w kącie salonów sprzedaży zamiast jeździć, nie przyczynią się do zmniejszenia zanieczyszczeń środowiska.

Nie bez znaczenia jest także dostępność do punktów ładowania e-samochodów. Rząd co prawda założył, że w Polsce inwestorzy wybudują 6,5 tys. ładowarek, jednak wciąż nie ma decyzji o ich rozlokowaniu i jaka powinna być ich moc. Ponadto sporym wyzwaniem pozostaje zapewnienie im dostępu do źródła energii. Sieci dystrybucyjne średniego i niskiego napięcia nie są przygotowane na dodatkowe obciążenie. Wiele regionów kraju cierpi na okresowe wyłączenia energii elektrycznej z powodu żywiołów, co stawia pod znakiem zapytania praktyczność e-mobilności.

Miejsce na nowe i używane

Rekordy biją nie tylko rejestracje nowych aut, ale i używanych. Niepokoi rosnąca fala samochodów z drugiej ręki, w której rośnie udział aut najstarszych, liczących powyżej dziesięciu lat. W

to large lithium-ion battery factories for a new generation of hybrids and traction battery-powered models.

The car industry will meet its obligations by launching new cars that are greener, yet cannot be left alone and struggle to market new, more expensive models on its own.

Their sales should be supported by both regulations and subsidies that will reinforce the market launch of new technologies. Commercialisation is expensive and politicians and NGO activists alike need to keep it in mind. Green cars must be affordable for customers, otherwise they will remain vehicles no one actually needs. Gathering dust in the corner of the showroom instead of being driven on the road, they will not contribute to reduction of environmental pollution.

Equally important is the availability of charging stations for EVs. The government has assumed that investors will build 6.5 thousand recharging points in Poland, but no decision on their location or power has been taken to-date. Meanwhile, connecting them to a source of energy remains a major challenge. Medium and low voltage distribution networks are not ready for additional load. Many regions in our country are plagued by periodical power cuts in the aftermath of natural disasters, what puts the practicality of e-mobility at risk.

A room for new and used cars

Records are set not only by registrations of new cars, but also second-hand vehicles. What is disturbing is the surging influx of used cars, including the ballooning share of the oldest, ten years and over vehicles. In the first four months of 2018, this category accounted for 56% of imports,

pierwszych czterech miesiącach tego roku stanowiły one 56 proc. importu, o blisko 3 punkty proc. więcej niż w 2017 roku.

To niepokojące zjawisko, bo walcząc o poprawę powietrza, państwo zachęca nabywców do kupna najnowszych modeli, ale z drugiej strony pozwala na rejestrację bardzo starych aut, o często złym stanie technicznym, co zwykle niweczy cały ekologiczny

efekt uzyskany dzięki zakupom nowych samochodów i przekłada się na ich niski poziom bezpieczeństwa. Od wielu lat problem pozostaje nierozwiązany, a rynek wtórny to w części podmioty sprowadzające auta w bardzo złym stanie technicznym. Nie widać, aby regulacje prawne miały położyć kres temu procederowi. Pojawiły się również siły rynkowe – i to dobry znak – które z czasem pomogą uporządkować rynek samochodów z drugiej ręki. Chodzi tu o wzmiankowane finansowanie z wysoką wartością wykupu i równie szybko rosnący najem samochodów. Z obu tych źródeł na rynek wtórny będzie wkrótce napływać nawet ponad 100 tys. aut rocznie. Samochody te – rejestrowane w kraju, mają pełną historię serwisową, są zadbane dzięki przeglądowi i naprawom w sieci autoryzowanych warsztatów i cieszą się dużym powodzeniem wśród klientów. Chętnie sięgają po nie nabywcy indywidualni oraz floty.

Odpowiedzialni społecznie

Spółeczna odpowiedzialność firm samochodowych nie sprowadza się do oferowania przyjaznych dla środowiska modeli. To także wspomaganie rynku pracy. Przemysł samochodowy jest poważnym pracodawcą zarówno w fabrykach aut, silników oraz coraz liczniejszych poddostawców części i komponentów.

Są to stabilni pracodawcy, którzy współtworzą szkolnictwo zawodowe. Branża samochodowa od lat współpracuje ze szkołami branżowymi pierwszego i drugiego stopnia, a także z polskimi uczelniami.

Wyraźny staje się trend, w którym globalne koncerny samochodowe poszerzają nie tylko część wytwórczą swojej działalności, ale także badawczo-naukową. Te miejsca pracy, znane z wysokiej jakości, będą w niedalekiej przyszłości procentować dla całej gospodarki.



almost 3 percentage points more than in 2017.

This is a worrying phenomenon, because campaigning for better quality of air, the state encourages buyers to buy the latest model and yet permits for registration of very old cars, often in poor technical condition, what usually compromises environmental benefits of buying new cars and leads to a low level

of safety. This problem has remained unresolved for many years. The second-hand market is dominated by importers who bring into our country cars in very poor technical condition. It seems that legislation will not put an end to such practices. But there is also good news as emerging market forces are likely to contribute in time to stabilisation of the second-hand car market. These trends include financing with a high buy-back value and dynamically growing long car rental services. Both services will soon supply the used car market with as much as 100,000 cars a year. These vehicles - registered in Poland, have transparent service history, are in tip-top shape as they are serviced by a network of authorised workshops, and are very sought after by customers. They are extremely popular among individual and fleet customers.

Social responsibility

The social responsibility of auto makers goes far beyond offering environmentally friendly models to support the labour market. The automotive industry is a major employer in both automotive plants, engine factories and through a growing number of sub-suppliers of parts and components.

These are stable employers who co-create vocational education. For many years, the automotive industry has been cooperating with primary and secondary vocational schools, as well as with Polish universities.

Global automotive companies are not only expanding the manufacturing part of their operations, but also their research and development capabilities, and this trend has become extremely visible. In the near future, these jobs - famed for their high quality - will certainly produce benefits for the entire economy.

25
lat



Polski Związek Przemysłu MOTORYZACYJNEGO

Kim jesteśmy

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego jest największą polską organizacją pracodawców branży motoryzacyjnej, skupiającą producentów oraz przedstawicieli producentów pojazdów samochodowych, motocykli, skuterów w Polsce i firm zabudowujących oraz nadwoziowych. PZPM reprezentuje 56 firm członkowskich.

Głównym celem 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

Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the leading Polish organisation of automotive industry employers which brings together 56 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

odgrywało istotną rolę w kształtowaniu i porządkowaniu polskiego rynku motoryzacyjnego.

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

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

W 2006 roku, w związku z rozwojem organizacji – m.in. przystąpieniem do związku importerów jednośladów, oraz wstąpieniu PZPM do ACEM, nastąpiła zmiana nazwy na obecnie obowiązującą: Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego. Rok 2018 jest 26 rokiem naszej nieprzerwanej działalności na rzecz krajowej branży motoryzacyjnej.

vital role in the modelling and structuring of the Polish automotive market. Its key goal was to support activities and efforts undertaken by private importers. In 2003, the Association of Official Automotive Importers was transformed into SOIS Automotive Association, an organisation associating economic entities, that is, organisations (of importers and automotive manufacturers) which represented multinational automotive corporations in Poland. SOIS Automotive Association continued to pursue ideas and objectives of „the Association of Official Automotive Importers” and significantly expanded the scope and type of its activities to become the key representative of the automotive industry in relations with the media, government, parliament as well as other non-government organisations. In 2004, SOIS Automotive Association became a member of ACEA, an organisation associating thirteen European automobile manufacturers as well as 21 organisations representing the automotive sector in the European Union Member States. Following growth of our organisation as a result of accession of new members - representatives of motorcycle manufacturers - in 2006, the General Meeting took a decision on adoption of the current name of the Polish Automotive Industry Association. The year 2018 is the 26th year of our continuous activity for the national automotive industry.

POLSKA
POLAND

SAMOCCHODY OSOBOWE

PASSENGER CARS

Park samochodowy

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

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

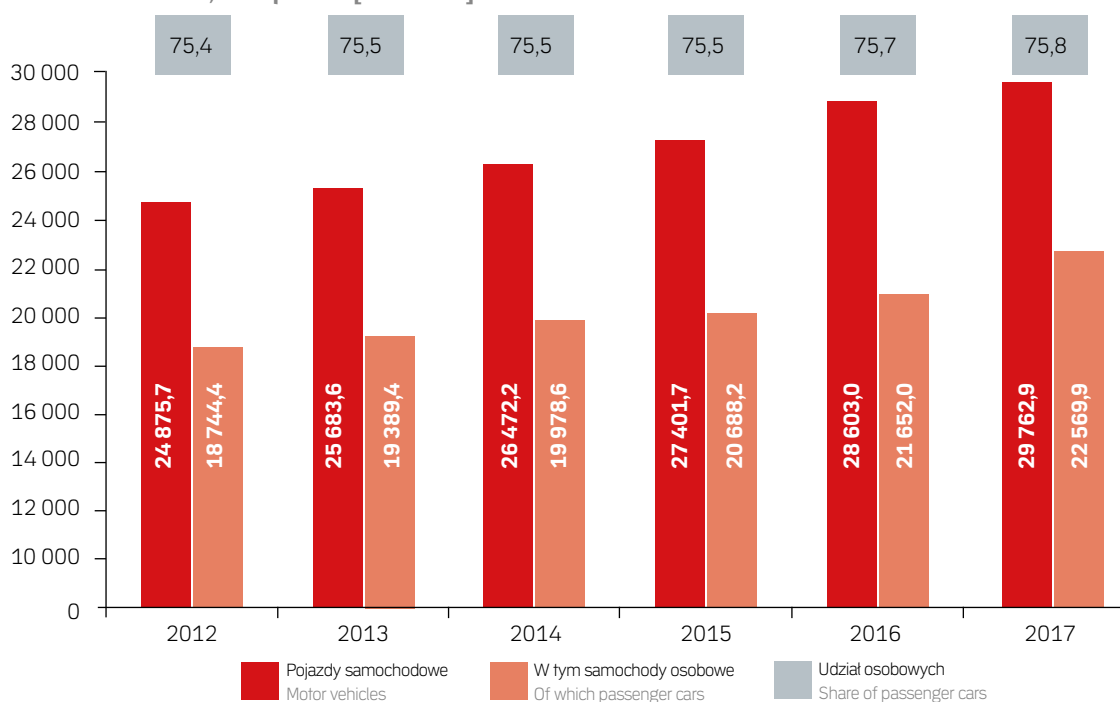
Car fleet

Putting this yearbook together, we are using again 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.

Following motions submitted to the Ministry of Digitisation by PZPM in order to obtain actual figures that illustrate the size of the fleet, in 2017 the Central Register of Vehicles - introduced the definition of archived vehicles. This group includes vehicles over 10 years of age (computed in reference to their first registration date) which were not updated in the CRV databases during the past six years, provided these are not vintage cars. Many of these vehicles are actually no longer driven on Polish roads and that most of them may even fail to exist anymore. For the purpose of this comparison, we present the age structure of the passenger car fleet for the complete data category and archived vehicles.

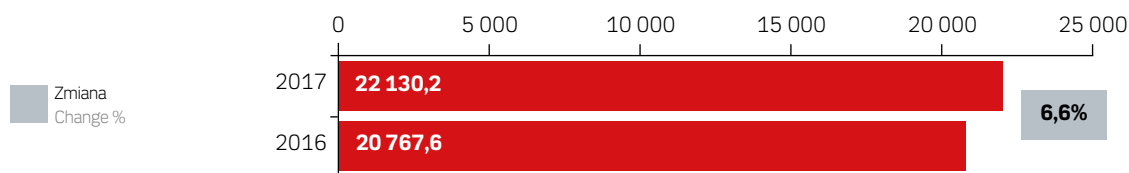
Park pojazdów silnikowych w Polsce [000 szt.]

Motor vehicles in Poland, not updated [000 units]



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

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



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

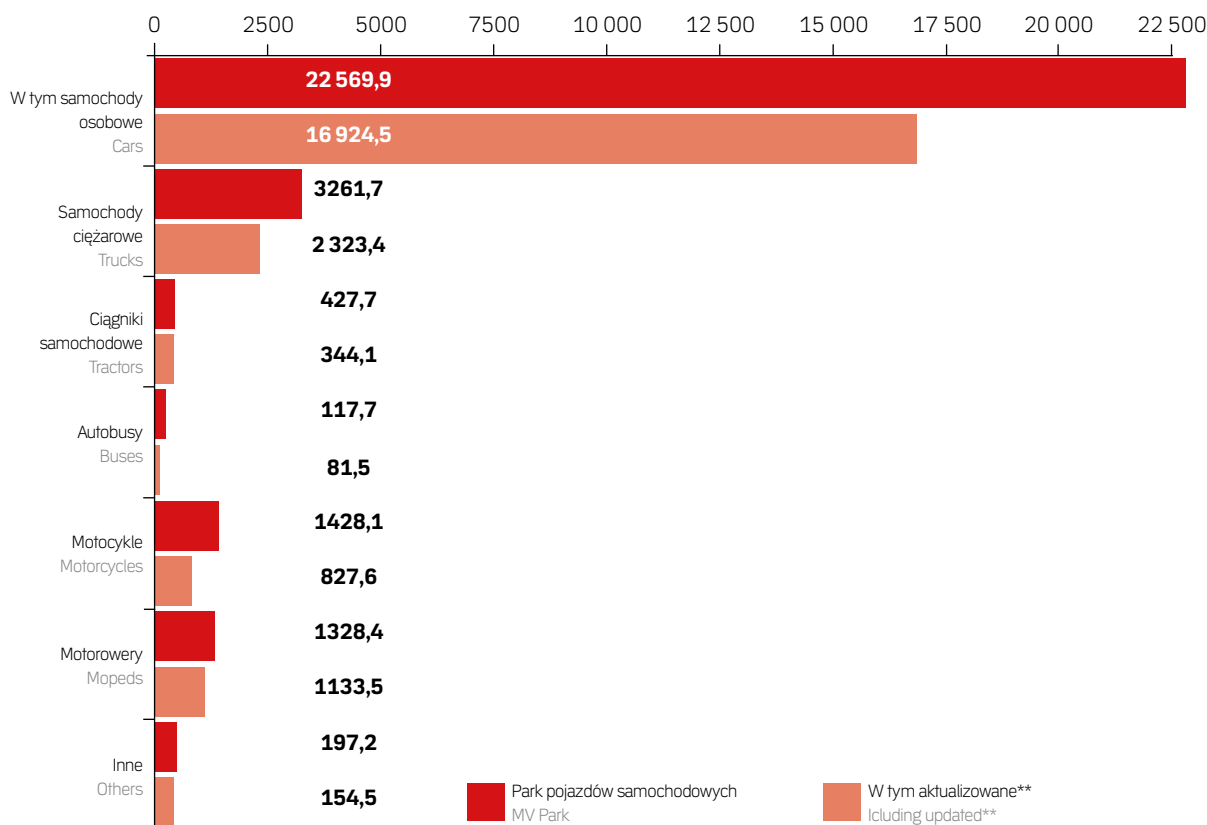
Pełne dane, łącznie z pojazdami nieaktualizowanymi przytaczamy jedynie w pierwszej tabeli pt. „Park samochodowy w Polsce”. W kolejnych analizujemy jedynie park pojazdów, które zostały zaktualizowane. Aby ułatwić porównanie z poprzednimi latami, w jednej tabeli podajemy wielkość ubiegłorocznego parku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

Liczba pojazdów zarchiwizowanych sięgnęła na koniec 2017 roku 7632,7 tys. sztuk. Do tej grupy zaliczono 5645,4 tys. aut osobowych, 938,3 tys. samochodów ciężarowych i 600,5 tys. motocykli.

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

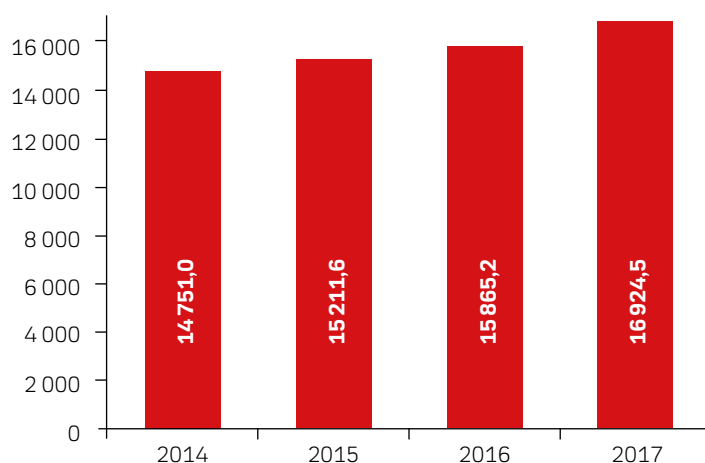
The number of archived vehicles stood at 7632,700 units at end-2017. This figure includes 5,645,400 passenger cars, 938,300 trucks and 600,500 motorcycles.

Park pojazdów samochodowych* w 2017 roku [000 szt.]
Park of motor vehicles* in 2017 [000 units]



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

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



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

Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2017 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 6,4 proc. do 22 130,2 tys. sztuk. Wśród nich zarejestrowanych było 16 924,5 tys. aut osobowych, o 6,5 proc. więcej (1033,7 tys.) niż na koniec 2016 roku.

Rośnie średni wiek samochodu osobowego.

Średni wiek samochodu osobowego w 2017 roku (w części aktualizowanej) wynosił 13,8 roku (o 0,2 roku więcej niż w 2016 roku), natomiast mediana sięgała czternastu lat (bez zmian w stosunku do wcześniejszego roku).

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2017 roku 11,1 proc. parku pojazdów osobowych, to jest 1 881,2 tys. aut. Było to o 0,5 punktu proc. mniej niż na koniec 2016 roku. Samochody osobowe liczące od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 19,5 proc. parku, zaś auta - od jedenastu do dwudziestu lat 54,5 proc. Na najstarsze, ponad 20 letnie, przypadło 14,9 proc., a zatem było ich więcej niż najmłodszych, liczących 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 2017 roku 46 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypadło 39 proc, na LPG 14 proc., zaś na inne napędy 1 proc. Liczba aut

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2017 was up versus the previous year by 6.4 per cent to 22,130,200 units. Registered vehicles include 16,924,500 passenger cars, i.e. more by 6.5 per cent (1,033,700) versus end-2016.

The average age of the vehicle is up

In 2017, the average age of the vehicle in Poland (for the updated part of total fleet) stood at 13.8 years (up by 0.2 years versus 2016), while the median age totalled 14 years (unchanged compared to the previous year).

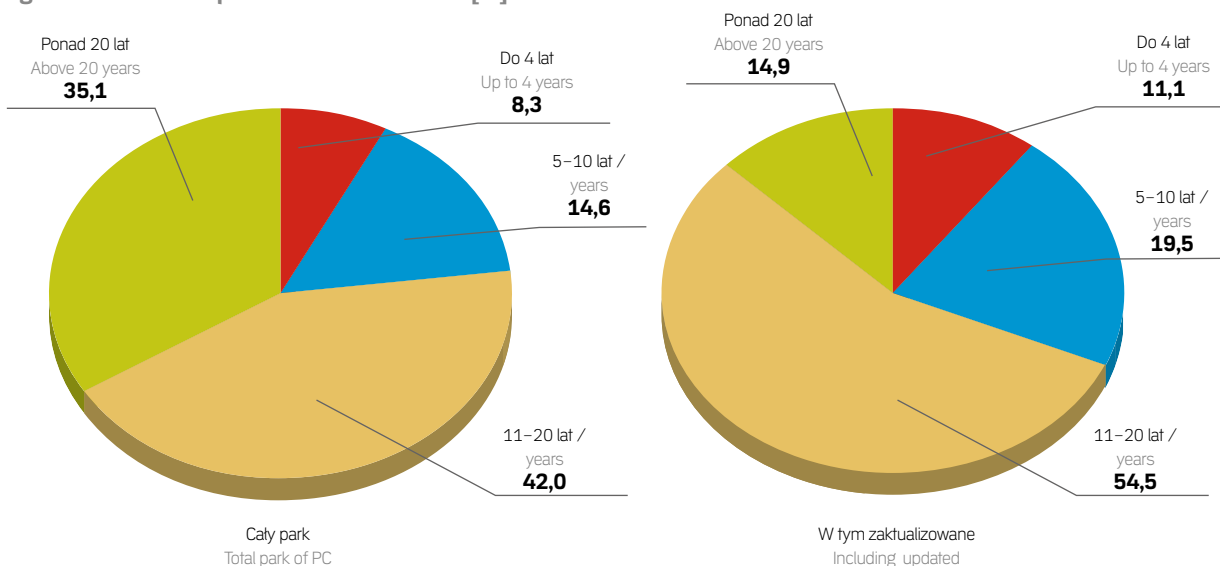
Four years and under passenger cars accounted for 11.1 per cent of the passenger car fleet at end-2017, what corresponds to 1,881,200 vehicles and marks a decrease by 0.5 per cent versus end-2016. Cars aged from five to 10 years accounted for 19.5 per cent of the fleet, while vehicles aged from 11 to 20 years had 54.5 per cent of share. The oldest, or more than 20 years old cars had 14.9 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 a decade old cars. The cost of upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills), but the entire society. Old vehicles are less safe and eco-friendly – their battered engines emit more noxious exhaust gases than latest generation units.

Petrol leads the way

46 per cent of the updated passenger car fleet split by fuel types accounted for petrol-powered models, while the share of cars fitted with diesel units stood at 39 per cent versus LPG that accounted for 14 per cent and alternative drives with 1 per

Struktura wiekowa samochodów osobowych na koniec 2017 roku [%] Age structure of car park at the end of 2017 [%]



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

na benzynę i LPG (łącznie) wzrosła o 6,1 proc., natomiast diesli o 7,6 proc.

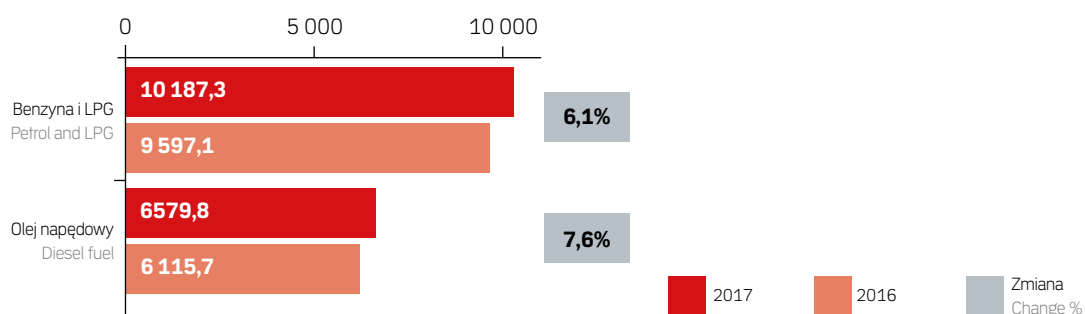
Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miało 60 proc. udziału (o dwa punkty proc. więcej niż rok wcześniej), wysokoprężny 35 proc. (o dwa punkty proc. mniej), natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty. Pojazdy hybrydowe zdobyły 1 proc. tego segmentu.

W grupie aut liczących od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem wysokoprężnym. Miały 51 proc. udziału (o jeden punkt proc. mniej niż rok wcześniej). Na koniec 2017 roku benzynowe modele zdobyły 41 proc. segmentu (o dwa punkty proc. więcej w stosunku do 2016 roku). Modele napędzane LPG stanowiły 7 proc., to jest o punkt proc. mniej niż rok wcześniej.

W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 44 proc. parku (tyle samo co rok

cent of share. The number of motor vehicles running on petrol and LPG (combined) was up by 6.1 per cent, whereas the number of diesel-powered vehicles went up by 7.6 per cent. 60 per cent of the youngest cars, aged four years and under, are powered by a petrol unit (2 percentage points more than last year), 35 per cent are fitted with a diesel engine (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 vehicle category, which stood at 51 per cent (down by 1 percentage point versus the previous year). At end-2017, vehicles fitted with petrol units had 41 per cent of the market share (up by 2 percentage points versus 2016). LPG-powered vehicles accounted for only 7 per cent, or one percentage point less than the year before. The 11-20 years category was dominated by petrol drives

Samochody osobowe* z podziałem na rodzaj paliwa [000 szt.] Passenger cars* by fuel type [000 units]



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

wcześniej), na diesle 40 proc. (trzy punkty proc. powyżej 2016 roku), na LPG 16 proc. (dwa punkty proc. mniej niż rok wcześniej).

Wśród samochodów ponad 20 letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym (49 proc. udziału), spalające LPG (25 proc) i silniki wysokoprężne (22 proc.). Auta napędzane innymi rodzajami paliwa stanowiły 4 proc. tej części parku.

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na koniec 2017 roku 3 082 tys. aut osobowych zasilanych było gazem propan-butan, czyli o 105 tys. więcej niż rok wcześniej. POGP podało jedynie, że w 2017 roku zainstalowano więcej instalacji gazowych niż w poprzednim roku, gdy zakupiono ich 110 tys.

Organizacja podaje, że odsetek aut jeżdżących na LPG zmalał o 0,1 punktu proc. do 14,5 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 16,9 proc. Z innych napędów wyróżniały się hybrydy (24,2 tys. aut, w tym 20,1 tys. w wieku do czterech lat). Sprężony gaz ziemny napędzał 2,6 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat, zaś elektryczne 1,5 tys., z tego 1,2 tys. liczące do czterech lat.

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 92,1 proc. aut należy do osób fizycznych (15 592,2 tys.), zaś 7,9 proc. (1332,4 tys.) do firm (podmioty rejestrujące na REGON). Udział aut firmowych wzrósł w stosunku do 2016 roku o 1 punkt proc.

W przypadku aut liczących do czterech lat, 48,5 proc. należało do osób fizycznych (o 3,5 punktu proc. mniej niż w 2016 roku), zaś 51,5 proc. do osób prawnych. Po raz pierwszy liczba aut firmowych przewyższyła liczbę aut prywatnych.

W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 91,9 proc. samochodów należy do osób indywidualnych (mniej o 1,6 punktu proc.), zaś 8,1 proc. - do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat spadł do 0,9 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł 0,5 proc.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W całym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce na koniec 2017 roku udział aut benzynowych wynosił 46 proc., podczas gdy wysokoprężnych 39 proc. 14 proc. samochodów spalało LPG. W przypadku firm udział diesli sięgnął 49,4 proc. natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 45,8 proc.

W segmencie aut do czterech lat najpopularniejszą marką była Skoda z 11,3-procentowym udziałem, przed Toyotą (9,6 proc. udziału) i Volkswagenem (9,1 proc. udziału). W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodł Opel (9,6

which raked up 44 per cent of share (stable versus the previous year), with diesel coming second with 40 per cent (up by 3 percentage points compared to 2016), and LPG third (two percentage points less than the year before).

Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines (49 per cent of share), LPG-powered models (25 per cent) and vehicles fitted with diesel units (22 per cent).

Alternative drives accounted for 4 per cent of this part of the fleet.

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that there were 3,082,000 passenger cars powered with auto gas at end-2017, or more by 105,000 than the year before. The PLGO quoted that more gas conversions were fitted in 2017 than the year before when the number of such installations accounted for 110,000.

The Organisation reveals that the percentage of LPG-powered vehicles went down by 0.1 percentage point to 14.5 per cent. The figure for vehicles powered by up to 1399cc units stood at 10.7 per cent and 16.9 per cent for cars fitted with 1400cc to 1999cc engines.

Hybrids (24,200 cars, including 20,100 aged four years and under) were most popular among alternative drives. Compressed natural gas was used to power 2,600 vehicles, mainly aged from five to 20 years, while the number of all-electric vehicles stood at 1,500, out of which 1,200 were under four years old.

Businesses opt for newer vehicles

Split by ownership, 92.1 per cent of passenger cars from the updated fleet were owned by natural persons (15,592,200), while 7.9 per cent (1,332,400) by companies (entities with REGON number). The share of company cars went up by 1 percentage point versus 2016.

48.5 per cent of cars aged four years and under are owned by natural persons (down by 3.5 percentage points versus 2016), and 51.5 per cent by legal persons. For the first time in history, the number of company cars outnumbered that for privately owned vehicles.

The age structure reveals that 91.9 per cent of cars from five to 10 years old are owned by private owners (down by 1.6 percentage points), and 8.1 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category was down to 0.9 per cent and stood at 0.5 per cent for cars over 20 years old.

Petrol is the fuel of choice for private customers. The share of petrol-powered cars in total passenger car fleet registered in Poland at end-2017 stood at 46 per cent and at 39 per cent for cars with diesel units. 14 per cent of cars were running on LPG. The share of diesel drives among company cars stood at 49.4 per cent and the share of ICE engines totalled 45.8 per cent.

The most popular make among four years and under car category was Skoda with more than 11.3 per cent of market share,

proc. udziału) przed Volkswagenem (9,6 proc.) i Fordem (8,4 proc.).

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2017 roku na tysiąc osób przypadło 576 (o 36 więcej niż rok wcześniej) pojazdów silnikowych (zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat), w tym 440 aut osobowych, o 27 więcej niż w 2016 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 465 auta na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 452, w lubuskim 424 i w łódzkim 414. Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie (352), podlaskie (357) oraz zachodniopomorskie z liczbą 378 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2017 roku najwięcej samochodów osobowych, bo ponad 2,6 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim (2,0 mln) i wielkopolskim (1,7 mln). Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim (440,7 tys.), podlaskim (458,8 tys.) oraz lubuskim (459,7 tys.).

ahead of Toyota (9.6 per cent of share) and Volkswagen (9.1 per cent of share). With more than 9.6 per cent of share, Opel was the leader among five to ten year old car category, outperforming Volkswagen (9.6 per cent) and Ford (8.4 per cent).

More and less affluent voivodeships

There were 576 motor vehicles (updated in the last five years) per 1,000 population (up by 36 versus the previous year) at end-2017, including 440 passenger cars, what marks an increase by 27 units versus 2016.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province with 465 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 432, 424 for Lubuskie and 414 for Łódzkie. Warmińsko-mazurskie (352), Podlaskie (357) and Zachodniopomorskie with 378 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2017, the biggest number of passenger cars (over 2.6 million) was registered in Mazowieckie voivodeship. Śląskie (2.0 million) and Wielkopolskie (1.7 million) came right behind it. Opolskie (440,700), Podlaskie (458,800) and Lubuskie provinces (459,700) declared the lowest number of registrations.

Pojazdy samochodowe* przypadające na województwa w 2017 roku [000 szt.]

Motor vehicles* by voivodeships in 2017 [000 units]

Województwa voivodeships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy Buses	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	16 924,5	827,6	2105,4	81,5	716,6
Dolnośląskie	1255,0	52,1	151,5	6,5	37,5
Kujawsko-pomorskie	811,0	41,2	95,6	3,5	29,7
Lubelskie	869,0	45,0	101,3	5,1	32,7
Lubuskie	459,7	21,7	55,8	1,7	18,8
Łódzkie	1097,9	51,8	142,6	4,7	48,6
Małopolskie	1350,9	74,9	189,3	8,9	64,7
Mazowieckie	2629,9	122,5	367,1	13,2	151,7
Opolskie	440,7	21,5	45,7	1,8	14,8
Podkarpackie	917,8	60,1	109,3	4,5	30,3
Podlaskie	458,7	24,8	55,1	2,0	19,5
Pomorskie	979,6	46,5	120,6	5,6	40,2
Śląskie	1970,9	89,0	211,8	7,4	67,2
Świętokrzyskie	499,2	24,2	73,0	3,3	24,6
Warmińsko-mazurskie	555,8	27,2	62,7	3,2	19,6
Wielkopolskie	1713,1	85,6	222,2	6,2	87,0
Zachodniopomorskie	690,9	30,9	84,6	3,7	25,2

* tylko pojazdy aktualizowane w ostatnich sześciu latach

* only vehicles updated during last six years

** W tym ciągniki siodłowe i samochody specjalne

** Including road tractors and special vehicles

Źródło: PZPM na podstawie danych CEP

Source: PZPM analysis based on CEP

Produkcja samochodów osobowych

Czwarty rok wzrostu

Rok 2017 utrzymał wzrostową tendencję produkcji samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony, po załamaniu w 2013 roku. Działające w Polsce fabryki zwiększyły produkcję o 0,6 proc. w stosunku do 2016 roku. Rok wcześniej dynamika wzrostu sięgnęła 3,1 proc. Ze wszystkich fabryk według danych dostarczonych przez producentów wyjechało 666,6 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych.

Największą fabryką w Polsce, z ponad 39-procentowym udziałem (41 proc. rok wcześniej) w krajowej produkcji samochodów osobowych i lekkich dostawczych pozostaje tyski zakład FCA Poland. Wyjechało z niego o 3,8 proc. aut mniej niż rok wcześniej, to jest 263,4 tys. sztuk. Jest to kolejny rok spadku, spowodowany m.in. zakończeniem produkcji w Tychach Forda Ka.

Najpopularniejszym produktem Tychów pozostaje Fiat 500 (179 tys. aut, mniej o 3,1 tys. sztuk w stosunku do 2016 roku), na drugim miejscu plasuje się Lancia Ypsilon (62,1 tys., spadek o 5,3 tys. sztuk) i na trzecim Abarth 500 (22,4 tys. sztuk, więcej o 4,5 tys. sztuk).

Na drugim miejscu rankingu producentów znalazł się Volkswagen Poznań, który w dwóch zakładach wyprodukował 238 tys. samochodów, co zapewniło mu 35,7 proc. udziałów, o 7,4 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Zakład poznański opuściło 197,8 tys. aut, o 6,8 proc. więcej niż w 2016 roku. Wśród nich było

164,7 tys. Caddy (wzrost o 3,8 proc.) oraz 33,4 tys. Transportera T6, o 25,6 proc. więcej niż rok wcześniej.

Z fabryki we Wrześni w drugim roku jej działalności wyjechało 40,2 tys. dostawczych modeli, w tym 36,4 tys. Crafterów i 3,9 tys. MAN TGE.

Na trzecim miejscu rankingu producentów lekkich aut, z ponad 24,8-procentowym udziałem w 2017 roku, znalazł się gliwicki zakład Opla, co oznacza spadek o 5,6 punktu proc. Zakład wyprodukował 165,2 tys. aut osobowych, o 18 proc. mniej niż w 2016 roku. Najpopularniejszymi modelami zjeżdżającymi z taśmy montażowej gliwickiego zakładu były Astra K (109 tys.) i Astra J (39,9 tys.). Z gliwickiej fabryki wyjechało także 5,6 tys. Astry Cascada (kabrioletu), ponad dwukrotnie mniej niż w 2016 roku. Spółka DZT Fabryka Samochodów w Lublinie nie wyprodukowała również w 2017 r. żadnego samochodu.

Passenger car production

The fourth year of growth

Following a decline in 2013, the upward trend in production of passenger cars and light commercial vehicles with MAM up to 3.5 tons was maintained in 2017. Manufacturing sites based in Poland boosted their production by 0.6 per cent versus 2016, while growth dynamics fetched 3.1 per cent a year earlier. Data of auto manufacturers reveal that their combined output corresponded to 666,600 passenger cars and light commercial vehicles.

With more than 39 per cent share (41 per cent a year before) in the domestic production of passenger cars and light commercial vehicles, Tychy-based FCA manufacturing site remains the biggest auto factory in Poland. Its output was down by 3.8 per cent or 263,400 vehicles versus the previous year, what marks another year of decline following discontinuation of Ford Ka's production in Tychy.

The most popular model from Tychy-based factory is Fiat 500 (179,000 vehicles, down by 3,100 units versus 2016), the second most-sought model was Lancia Ypsilon (62,100, down by 5,300 units) and the third most wanted was Abarth 500 (22,400 units, up by 4,500 units).

Ranking second was Volkswagen Poznań whose two facilities assembled 238,000 vehicles, what secured it 35.7 per cent of share, up by 7.4 percentage points on a year earlier. 197,800 vehicles rolled down the assembly lines of Poznań-based plant, i.e. more by 6.8 per cent versus 2016. This figure includes

164,700 Caddies (up by 3.8 per cent) and 33,400 Transporter T6 vehicles, or up by 25.6 per cent versus the previous year.

In the second year of its operations, the factory in Września manufactured 40,200 CVs, including 36,400 Crafter and 3,900 MAN TGEs.

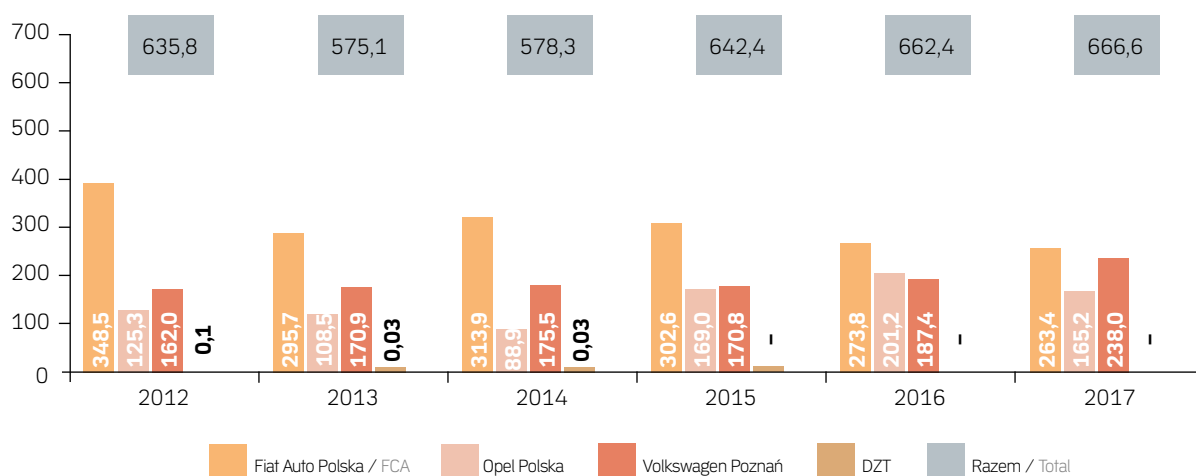
Ranking third in the light motor vehicle table with more than 24.8 per cent of share in 2017 was Gliwice-based Opel factory whose output was down by 5.6 percentage points. The site assembled 165,200 passenger cars, i.e. 18 per cent less than in 2016. Most popular models made in Gliwice were Astra K (109,000 unit) and Astra J (39,900). The site also manufactured 5,600 Astra Cascadas (cabrio), twice less than in 2016.

DZT Fabryka Samochodów w Lublinie did not make a single vehicle also in 2017.

Rok 2017 utrzymał wzrostową tendencję produkcji samochodów osobowych i dostawczych.

In 2017 the upward trend in production of passenger cars and light commercial vehicles was maintained.

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



Źródło: producenci
Source: manufacturers

Rejestracje samochodów osobowych

Rekordowy rok

Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2017 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 547 342 nowe samochody osobowe i dostawcze o dmc poniżej 3,5 tony, o 15 proc. więcej niż rok wcześniej. W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2017 roku wyniosła 486 352 i była o 16,9 proc.

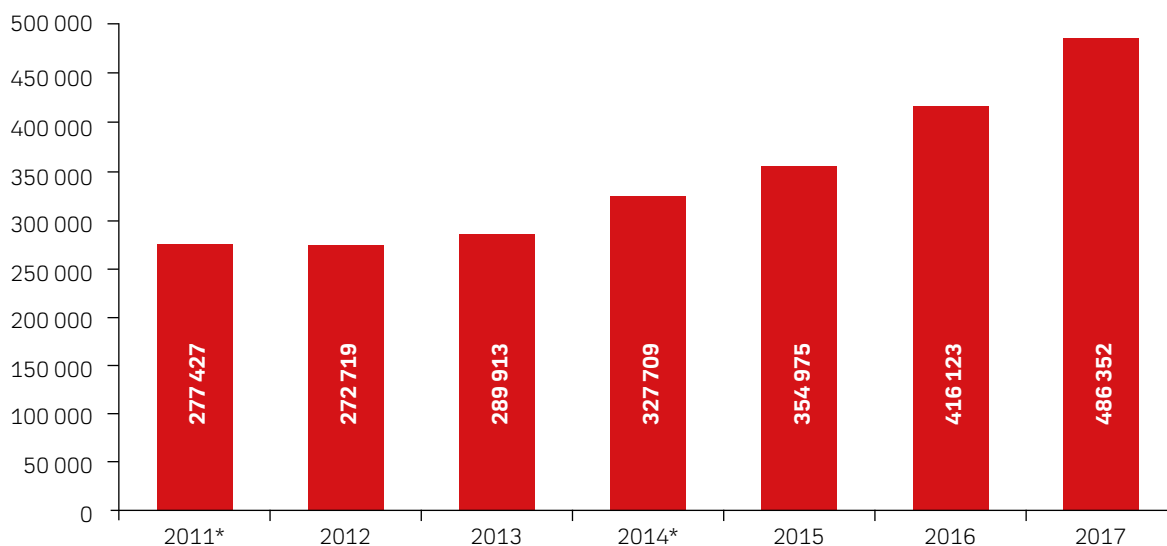
Passenger car registrations

A record-breaking year

PZPM statistics based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that in 2017 Polish authorities registered 547,342 new passenger cars and LCVs with GVW below 3.5 tons – more by 15 per cent than the year before. Passenger car registrations at end-2017 totalled 486,352 and exceeded the figure for 2016 by 16.9 per cent. Private customers purchased 147,400 passenger cars, or more by

Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych [szt.]

First registrations of new passenger cars [units]



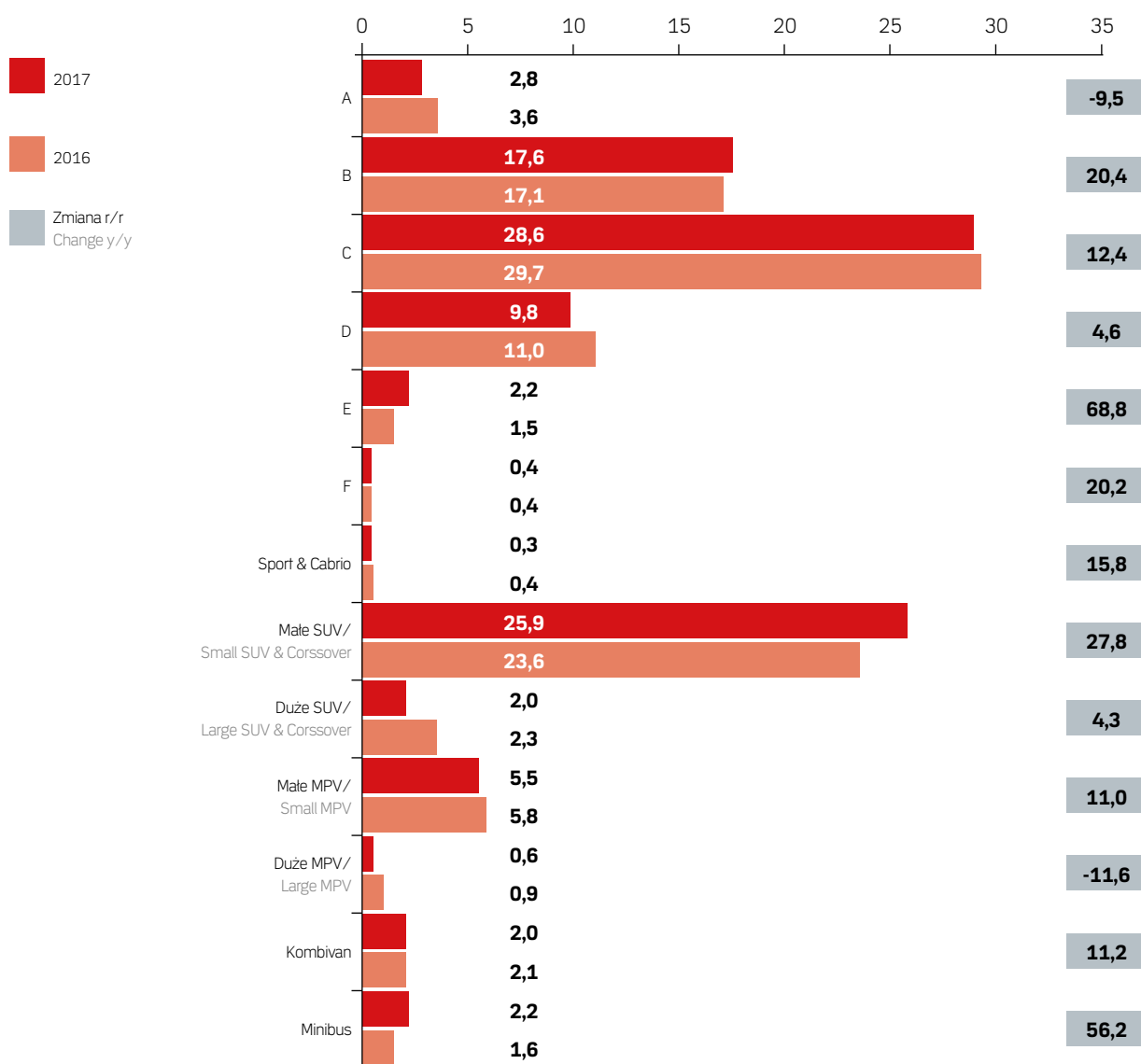
* Dane obejmują tzw. samochody z kratką o liczbie miejsc siedzących 4-5 wyróżnione z grupy samochodów ciężarowych.

* Data covers 4-5 seats vehicles with type approval as a commercial vehicle (so called kratka) and extracted from commercial vehicles category.

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

większa niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 147,4 tys. aut, o 9,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 30,3 proc., o 2 punkty proc. mniej niż rok wcześniej. Zaledwie w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 20,3 proc. do 338,9 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2017 roku 69,7 proc., o 2 punkty proc. więcej niż w poprzednim roku.

Po raz drugi od wejścia do UE poziom rejestracji aut osobowych przekroczył 400 tys. sztuk. Daje to wskaźnik ledwo przekraczający 12 aut na tysiąc mieszkańców, przy unijnej średniej niemal 30 szt.

9.7 per cent on a year earlier. Their share in total registrations shrunk to 30.3 per cent and was down by 2 percentage points compared to the 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 holding a REGON number was up by 20.3 per cent to 338,900 vehicles versus the previous year. The share of passenger cars registered by companies in total PC registrations corresponded to 69.7 per cent in 2017 and was higher by 2 percentage points than the year before.

For the second time since Poland's accession to the EU, the number of total registrations of light motor vehicles exceeded 400,000, what corresponds to less than 12 vehicles per 1,000 population, with the EU average at nearly 30.

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

	2017	2016	Zmiana/Change %
Benzyna Gasoline	323,2	267,6	20,7
Wysokoprężny Diesel	135,1	131,4	2,8
LPG i CNG	10,0	6,5	54,4
Elektryczny i hybrydy plug-in Electric and Plug-in Hybrids	1,1	0,6	110,6
Hybryda Hybrid	16,9	10,1	68,1
Razem / Total	486,4	416,1	16,9

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych aut, które konkurują z nowymi. Wśród używanych blisko 10 procent miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o niemal 90 tys. samochodów. W 2017 roku sprowadzono prawie dwa razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

Rośnie popularność SUV-ów

Najpopularniejszym segmentem rynku pozostają modele kompaktowe (segment C), których rejestracje w 2017 roku powiększyły się o 12,4 proc. do 139 tys. sztuk. Ten wynik zapewnił im 28,6 proc. rynku, o ponad 1 punkt proc. mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu po raz kolejny znalazły się małe i średnie SUV-y (125,7 tys. rejestracji), a dynamika wzrostu sięgnęła niemal 27,8 proc., o ponad 2 punkty proc. więcej w stosunku do wcześniejszego roku. Dopiero za nimi, z rejestracjami 85,5 tys. sztuk znalazły się auta segmentu B, notując ponad 20-procentowy wzrost.

Auta klasy segmentu D zanotowały ledwo 4,7-procentowy wzrost, do 47,9 tys. sztuk. Popyt na małe i średnie minivany wzrósł o 11,0 proc. do 27 tys. rejestracji. Zmalało o 9,5 proc. zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A do 13,6 tys.

Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery okazały się popularniejsze niż kompakt (podobnie jak w 2016 roku) z wynikiem 44,3 tys., w stosunku do 39,8 tys. kompaktów. Wśród klientów flotowych nadal przeważają kompakt (99,2 tys.) nad małymi i średnimi SUV-ami i crossoverami (81,4 tys.).

Rośnie popyt na silniki benzynowe

W 2017 roku rejestracje aut z silnikiem wysokoprężnym wzrosły o 2,8 proc. do 135,1 tys. czyli znacznie wolniej niż

Polish drivers are keen to import second-hand cars which are fiercely competing with new ones. Nearly 10 percent of used vehicles were under four years old and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy nearly 90,000 vehicles more on the new car market. The number of second hand vehicles imported in 2017 exceeded sales of new ones nearly two-fold.

The growing popularity of SUVs

The most sought-after market segment was formed by compact models (C segment) whose registrations in 2017 were up by 12.4 per cent to 139,000 units. This figure secured them 28.6 per cent of market share, nearly 1 percentage point less than the year before.

Ranking second were once more small and medium-sized SUVs (125,700 registrations) whose growth dynamics fetched nearly 27.8 per cent, or was up by more than 2 percentage points year-to-year. Just behind them with 85,500 registrations were B segment vehicles whose popularity went up by 20 per cent.

An increase by 4.7 per cent to 47,900 units was also witnessed in the D segment. Demand for small and medium MPVs went up by 11.0 per cent to 27,000 vehicles, while take-up for the smallest A segment vehicles dwindled by 9.5 per cent to 13,600 units.

Small and medium SUVs and crossovers were more popular among private buyers than compact vehicles (just like in 2016) and their sales figures stood at 44,300 and 39,800, respectively. Most fleet clients opted for compact models (99,200) which were more sought after than small and medium SUVs and crossovers (81,400).

Surging demand for petrol engines

In 2017, registrations of cars with a diesel engine increased by 2.8 percent. up to 135.1 thousand which is much slower

przeciętnie popyt na całym rynku (wzrost o 16,9 proc.). Oznacza to, że diesel tracił na popularności, jego udział w rejestracjach zmalał do 28 proc., czyli o 4 punkty proc. w stosunku do 2016 roku. Tempo spadku było dwa razy większe niż rok wcześniej.

To, co stracił silnik wysokoprężny, zyskał benzynowy oraz napęd hybrydowy. Udział pojazdów z silnikami benzynowymi w rejestracjach wzrósł o 2 punkty proc. do 66 proc. Rok do roku rejestracje aut z napędem benzynowym zwiększyły się o 20,7 proc. do 323,2 tys.

Wyraźnie wzrasta popyt na hybrydy. Liczba rejestracji tych samochodów sięgnęła 16,9 tys. i była o 68,1 proc. większa niż w 2016 roku. Udział hybryd w całości rejestracji wyniósł 3,5 proc. i jest o ponad 1 punkt proc. większy od udziału samochodów z fabryczną instalacją LPG.

Od trzech lat utrzymuje się na stałym poziomie zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji przekroczyła 10 tys., co oznacza 54,5-procentowy przyrost. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny. W 2017 roku urzędy zarejestrowały 10 takich samochodów, rok wcześniej 13. Elektryczne czerpiące prąd z baterii liczone łącznie z hybrydami plug-in zanotowały 110,7-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 1,1 tys. Trzy czwarte przypadło na rejestracje flotowe.

Najpopularniejszymi silnikami są jednostki o pojemności

than the average demand on the entire market (increase by 16.9 percent). It means that the diesel lost its popularity, its participation in the registrations dropped to 28%, ie by 4 percentage points. compared to 2016. The rate of decline was doubled versus the previous year.

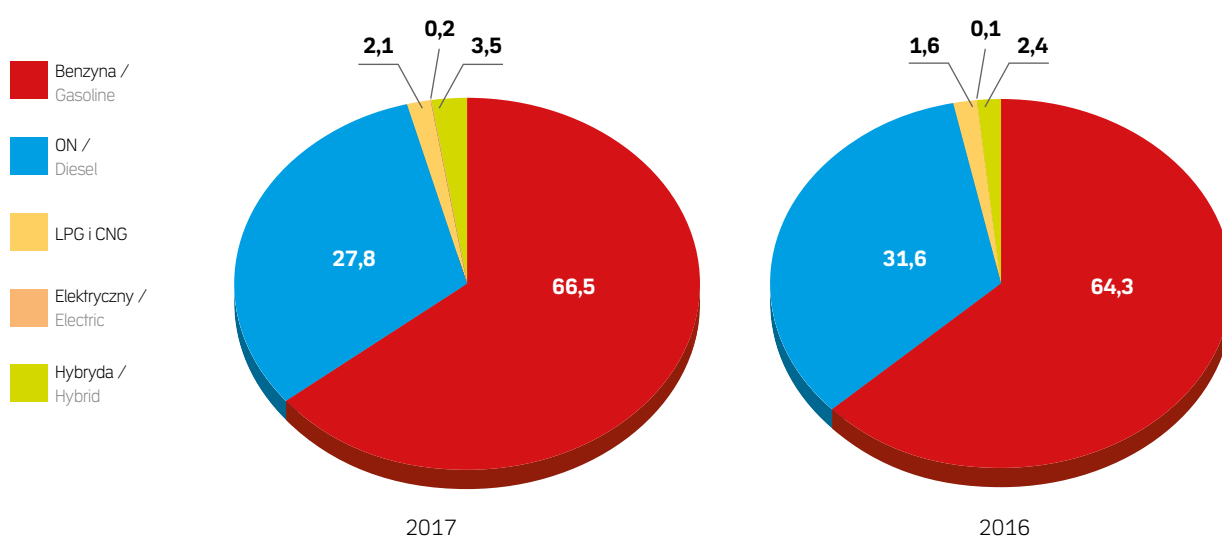
The market share lost by diesel units was raked up by petrol engines and hybrid drives. The share of petrol-fuelled vehicles in total registrations went up by 2 percentage points to 66 per cent. Year-to-year registration of petrol-powered vehicles went up by 20.7 per cent to 323,200 units.

Meanwhile, demand for hybrid vehicles is growing visibly as their registrations accounted for 16,900 vehicles, what means that they were up by 68.1 per cent than in 2016. The share of hybrids in total registrations fetched 3.5 per cent and was over 1 per cent higher than market share of cars with factory-fitted LPG conversions.

The popularity of factory-fitted LPG installations has been stable for three years. The number of their registrations exceeded to 10,000 vehicles, what marks an increase by 54.5 per cent. There is very little take-up for vehicles running on natural gas. Polish authorities registered only 10 such vehicles in 2017 versus 13 the year before. Registrations of traction battery-powered vehicles and plug-in hybrids were up by 110.7 per cent to 1,100 vehicles. Three-quarters were vehicles registered by corporate fleets.

Szrukтура rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%]

Share of propulsion in car registrations [%]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

od 1400 do 1600 cm³, zajmujące 26 proc. rynku z wynikiem 126,4 tys. Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm³ (20,8 proc.) oraz od 1200 do 1400 (20,7 proc.).

W ostatnim roku największy wzrost rejestracji odnotowały modele z silnikami o pojemności do 1000 cm³, który wyniósł 50,5 proc. do 50 tys. sztuk, co zapewniło im 10,3 proc. rynku.

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2017 roku pozycję na czele umocniła Skoda, zajmując 12,8 proc. rynku z rejestracjami 62,2 tys. aut. Marka zwiększyła sprzedaż w stosunku do poprzedniego roku o 18,9 proc. Na drugim miejscu znalazła się Toyota, zdobywając 10,5 proc. rejestracji i zwiększając ich liczbę o 24,7 proc., do 50,8 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Volkswagenowi z wynikiem 49,1 tys. aut (10,1 proc. rynku), uzyskując 14,6-procentowy przyrost.

Kolejną lokatę uzyskał Opel (7,4 proc. rynku), który osiągnął 5,4-procentowy wzrost liczby rejestracji (do 36 tys. sztuk). Piątą pozycję zajął Ford (6 proc. rynku, 29,5 tys. szt.), którego dynamika wzrostu wyniosła 1,3 proc.

Drugą piątkę otwiera Renault, z 18,6-procentowym wzrostem liczby rejestracji, do 28 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazła się Kia z 17,1-procentowym przyrostem (do 22,9 tys. aut), a za nią uplasowała się Dacia po rejestracji 21,6 tys. aut (więcej o 27,4 proc.). Pierwszą dziesiątkę zamyka Mercedes (wzrost o 35,7 proc.) przed Hyundai-em (12,7 proc. przyrostu).

Na jedenastej pozycji uplasowało się BMW, które dynamicznie (27,6 proc. wzrostu) przeskoczyło Nissana (10 proc. wzrostu). Za nimi pozostał Fiat mimo znacznej poprawie wyników (50,8 proc. wzrostu) i Peugeot, który zanotował wzrost o 19,6 proc.

Piętnasta lokata przypadła podobnie, jak rok wcześniej, Audi, które zwiększyło liczbę rejestracji o 22,7 proc. Na szesnastym miejscu znalazła się Mazda z 0,8-procentowym wzrostem a za nią Seat, którego liczba rejestracji wzrosła o 19,5 proc. Po nim jest Citroen (wzrost o 38,9 proc.), Suzuki (przyrost 22,4 proc.) oraz Volvo (przyrost o 17,4 proc.).

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2017 roku cieszyły się auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego. Na drugim miejscu (oczeko wyżej niż rok wcześniej) znalazła się Skoda, wyprzedzając Opla, Volkswagena, Kia i Hyundaia. Na siódmym miejscu - Dacia, przed Renault,

Najpopularniejszymi silnikami są jednostki o pojemności od 1400 do 1600 cm³.

Most popular power units were 1,400 to 1,600cc engines.

Most popular power units were 1,400 to 1,600cc engines with 26 per cent of market share and 126,400 vehicles. Ranking behind them were vehicles powered by 1,800 to 2,000cc engines (20.8 per cent) and 1,200 to 1,400cc units

(20.7 per cent). Last year, the biggest increase in registrations was declared for models fitted with up to 1,000 cc engines which were up by 50.5 per cent to 50,000 units, what secured them 10.3 per cent of market share.

Most popular makes

The most popular passenger car make was Skoda with 62,200 registrations and 12.8 per cent of market share in 2017. The brand increased its sales by 18.9 per cent versus the previous year. Ranking second was Toyota with 10.5 percent of registrations, up by 24.7 per cent to 50,800 vehicles. Volkswagen came third with 49,100 registrations (10.1 per cent of market share), marking an increase by 14.6 per cent.

Right behind it was Opel (7.4 per cent of market share) whose registrations picked up by 5.4 per cent to 36,000 units. Coming fifth was Ford (6 per cent of market share, 29,500 units) whose growth dynamics fetched 1.3 per cent.

The sixth position was secured by Renault whose registrations were up by 18.6 per cent to 28,000 vehicles. Kia came seventh with an increase by nearly 17.1 per cent (to 22,900 vehicles), while just behind it was Dacia with 21,600 vehicles up by 27,4 per cent. Last in the top 10 was Hyundai (up by 12.7 per cent), ahead of Mercedes (up by 35.7 per cent.).

With growth dynamics at 27.6 per cent, BMW came eleventh, ahead of Nissan (up by 10 per cent) and Fiat (up by 50.8 per cent) and Peugeot whose registrations were up by 19.6 per cent.

Audi came fifteenth as it boosted its registrations by 22.7 per cent. With an increase pegged at 0.8 per cent, Mazda came 16th. Just behind it was Seat whose registrations were up by 19.5 per cent. Ranking just behind it was Citroen (up by 38.9 per cent), with Suzuki (up by 22.4 per cent), and Volvo (up by 17.4 per cent) lower down the list.

According to data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM, the most desirable make among individual customers in 2017 was Toyota which maintained its leading position. Ranking second (one position up versus the previous year) was Skoda, ahead of Opel, Volkswagen, Kia and Hyundai. Dacia was seventh, while Renault, Fiat and Suzuki were lower down the list. The biggest increase in Top 20 of registrations was demonstrated by Citroen (14th

Fiatem i Suzuki. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowały: Citroen (48,3 proc., miejsce 14), Seat (41,4 proc., miejsce 16) i Fiat (41,2 proc., miejsce 9).

W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu tak jak przed rokiem była Skoda, za nią Volkswagen, Toyota, Ford i Opel. Szósta lokata przypadła Renault, przed Mercedesem i BMW. Obie luksusowe marki wyprzedziły Dację, która uplasowała się na dziewiątej pozycji, przed Kia. Wśród nabywców firmowych największym wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: Fiat (59,8 proc. miejsce 16) oraz Mercedes-Benz (39,3 proc., miejsce 7).

Najpopularniejsze modele

Na pierwszym miejscu zaszła zmiana: najczęściej rejestrowanym modelem została Skoda Fabia, która zakończyła 2017 rok z rezultatem 19 tys. zarejestrowanych aut, co było wynikiem lepszym od zanotowanego w 2016 roku o 25,8 proc. Octavia znalazła się na drugim miejscu z wynikiem 18,9 tys. aut (przyrost o 11,1 proc.). Oba modele zdobyły po 3,9 proc. rynku.

Trzecie miejsce, tak jak rok wcześniej, wywalczył Opel Astra z wynikiem 15,9 tys. aut, lepszym od uzyskanego rok wcześniej o 7,6 proc., co zapewniło mu 3,3 proc. rynku. Za Opłem znalazł się Volkswagen Golf z rejestracją 13,3 tys. aut (poprawa o 5,7 proc. w stosunku do 2016 roku), a za nim ulokowała się Toyota Yaris z rejestracją 12,6 tys. samochodów, o 13,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Kolejną piątkę otwiera Ford Focus z wynikiem 10,9 tys. samochodów, co oznacza 11,5-procentowy wzrost.

Na kolejnych miejscach znalazły się Toyota Auris (10,5 tys. aut), Renault Clio (9,9 tys.), Dacia Duster (9,5 tys.) oraz Skoda Rapid (9,5 tys.). W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Toyota C-HR, którego dynamika sięgnęła 1127 proc. (miejsce 17) oraz Fiat Tipo (183,2 proc., miejsce 12).

Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2017 roku przez klientów indywidualnych były: Toyota Yaris (4,1 proc. segmentu), Skoda Fabia (4,1 proc.), Opel Astra (4 proc.), Fiat Tipo (2,9 proc.) i Dacia Duster (2,7 proc.). Na szóstym miejscu znalazł się Opel Corsa (2,4 proc.) przed Skodą Octavią (2,4 proc.), Hyundaiem Tucsonem (także 2,4 proc.), Toyotą Auris i zamykającą pierwszą dziesiątkę Skodą Rapid (oba modele po 2,2 proc.).

Nabywcy firmowi w 2017 roku najczęściej rejestrowali Skody Octavia (4,5 proc. segmentu), Skody Fabia (3,8 proc.), Volkswageny Golf (3 proc.), Ople Astra (3 proc.) i Fordy Focus (2,8 proc.). Drugą piątkę rozpoczyna Volkswagen Passat (2,5 proc.), za nim znalazły się: Renault Clio (2,2 proc.), Toyota Auris (2,1 proc.), Toyota Yaris (1,9 proc.) i Skoda Superb (także 1,9 proc.).

with 48.3 per cent), Seat (16th with 41.4 per cent) and Fiat (9th with 41.2 per cent).

In terms of fleets, the leader of the table was again Skoda, followed by Volkswagen, Toyota, Ford, and Opel. Sixth place went to Renault which outperformed Mercedes and BMW. Both premium brands have beaten Dacia which ranked ninth, ahead of Kia. The biggest surge in popularity in the top 20 was demonstrated by Fiat (16th with 59.8 per cent) and Mercedes-Benz (7th with 39.3 per cent).

Most wanted models

The leader of the ranking list has changed - the most frequently registered model was Skoda Fabia with 19,000 registrations, what marks an increase by 25.8 per cent versus 2016. Octavia ranked second with 18,900 registrations (up by 11.1 per cent). Both models held 3.9 per cent of the market share.

The third position went again to Opel Astra with 15,900 registrations, a figure higher than last year's result by 7.6 per cent, what secured it 3.3 per cent of market share. Ranking behind Opel was Volkswagen Golf with 13,300 registrations (up by 5.7 per cent versus 2016) ahead of Toyota Yaris with 12,600 registered cars and an increase by 13.3 per cent on a year earlier. The sixth place was secured by Ford Focus with 10,900 registrations, what marks an increase by 11.5 per cent.

Ranking lower down the list were Toyota Auris (10,500 registrations), Renault Clio (9,900), Dacia Duster (9,500), and Skoda Rapid (9,500). The biggest growth in registrations in the top twenty was demonstrated by Toyota C-HR whose dynamics stood at 1127 per cent (17th position) and Fiat Tipo, up by 183.2 per cent, what landed it the 12th position. In 2017, most popular models registered by individual customers were Toyota Yaris (4.1 per cent of the segment), Skoda Fabia (4.1 per cent), Opel Astra (4 per cent), Fiat Tipo (2.9 per cent) and Dacia Duster (2.7 per cent). Ranking sixth was Opel Corsa (2.4 per cent), ahead of Skoda Octavia (2.4 per cent), Hyundai Tucson (also 2.4 per cent), Toyota Auris and Skoda Rapid coming tenth (both models have 2.2 worth of share in registrations).

In 2017, most fleet customers opted for Skoda Octavia (4.5 per cent of the segment), Skoda Fabia (3.8 per cent), Volkswagen Golf (3 per cent), Opel Astra (3 per cent) and Ford Focus (2.8 per cent). Volkswagen Passat came sixth (2.5 per cent), and right behind it were Renault Clio (2.2 per cent), Toyota Auris (2.1 per cent), Toyota Yaris (1.9 per cent), and Skoda Superb (also 1.9 per cent).

Rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2017
Registrations of new PC. Top Brands in 2017

Lp. No.	Marka Make	Ogółem 2017 [szt.] Total 2017 [units]	Ogółem 2016 [szt.] Total 2016 [units]	% Zmiana r/r % Change y/y
1	SKODA	62 164	52 288	18,89%
2	TOYOTA	50 825	40 768	24,67%
3	VOLKSWAGEN	49 102	42 830	14,64%
4	OPEL	36 049	34 212	5,37%
5	FORD	29 474	29 102	1,28%
6	RENAULT	27 995	23 610	18,57%
7	KIA	22 873	19 529	17,12%
8	DACIA	21 601	16 949	27,45%
9	HYUNDAI	20 045	17 785	12,71%
10	MER-CEDES-BENZ	17 191	12 672	35,66%
11	BMW	15 943	12 497	27,57%
12	NISSAN	15 051	13 678	10,04%
13	FIAT	14 082	9 338	50,80%
14	PEUGEOT	13 602	11 373	19,60%
15	AUDI	13 236	10 787	22,70%
16	MAZDA	11 319	11 231	0,78%
17	SEAT	10 446	8 745	19,45%
18	CITROEN	9 875	7 111	38,87%
19	SUZUKI	9 422	7 695	22,44%

Lp. No.	Marka Make	Ogółem 2017 [szt.] Total 2017 [units]	Ogółem 2016 [szt.] Total 2016 [units]	% Zmiana r/r % Change y/y
20	VOLVO	9 085	7 741	17,36%
21	HONDA	6 393	7 514	-14,92%
22	LEXUS	3 976	3 436	15,72%
23	MITSUBISHI	3 600	4 330	-16,86%
24	JEEP	3 166	2 756	14,88%
25	MINI	1 875	1 569	19,50%
26	SUBARU	1 719	1 487	15,60%
27	PORSCHE	1 334	1 116	19,53%
28	ALFA ROMEO	1 185	699	69,53%
29	LAND ROVER	1 183	962	22,97%
30	INFINITI	736	478	53,97%
31	JAGUAR	614	540	13,70%
32	SSANGYONG	439	350	25,43%
33	DS	247	407	-39,31%
34	SMART	187	174	7,47%
35	MASERATI	105	72	45,83%
36	Pozostale	213	292	4,0%
	RAZEM / TOTAL	486 352	416 123	16,9%

Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

Dealerzy

Jak wylicza DCG Dealer Consulting, w 2017 roku w Polsce funkcjonowało 672 punktów dealerskich, o 6 proc. mniej niż w 2016 roku. Gdyby uwzględnić powiązania właścicielskie, okazałoby się, że liczba firm dealerskich topnieje i wynosi 524 punkty. Liczba autoryzacji wyniosła na koniec ub.r. 1337 punktów, o 45 mniej niż w 2014 roku.

Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę konsultingową DCG Dealer Consulting wynika, że w 2017 roku utrzymywało się tempo konsolidacji rynku dealerskiego. Udział największych 50 dealerów w całości sprzedaży wzrósł w stosunku do poprzedniego roku o 2,2 punktu proc. i po raz pierwszy - o 0,1 punktu proc - przekroczył magiczne 50 proc.

DCG zwraca uwagę, że pierwszorzędnym czynnikiem konsolidacyjnym była sprawność sprzedaży największych polskich firm dealerskich, znacznie wyższa od reszty rynku. W 2017 roku firmy z listy TOP 50 (z uwzględnieniem salonów producentów) powiększyły sprzedaż o 20,9 proc., podczas gdy cały rynek wzrósł o 15 proc. Jeden punkt sprzedał średnio 1168 aut, o 18,7 proc. więcej niż rok wcześniej. W przypadku całej branży, na punkt przypadło 815 sprzedanych aut.

Wszystkie firmy z pierwszej dziesiątki zwiększyły sprzedaż. W 2017 roku pięćdziesięciu największych dealerów w Polsce sprzedało ponad 275,6 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony, zajmując po raz pierwszy w historii ponad połowę całego rynku.

Przeciętna firma dealerska z listy TOP 50 dysponowała 5,32 punktu sprzedaży. W 2016 roku ten wskaźnik wynosił 4,92. Średnia dla rynku sięgnęła w 2017 roku 1,99 punktu. Na koniec 2017 roku branża zatrudniała ok. 40 tys. osób.

Pierwsza dziesiątka dealerów w 2017 roku

Top ten dealers in Poland in 2017

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of sold cars	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Grupa Krotoski – Cichy	22 615	12,0	16
Polska Grupa Dealerów	20 095	20,4	16
Plichta Dealer Park	10 055	140,7	6
PGA Polska	9210	20,2	9
Grupa Bemo	9207	3,3	9
Grupa PTH	9022	31,2	17
Carservis	8903	28,7	12
Sobiesław Zasada Automotive	8352	30,5	9
Pol-Mot Auto	7491	18,8	7
Carsed	7420	12,8	3

Źródło: DCG Dealer Consulting
Source: DCG Dealer Consulting

Dealers

According to estimates of DCG Dealer Consulting, Poland in 2017 was home to 672 auto dealers, that is 6 per cent less than in 2016. The number of dealerships would be down to 524 if we took into consideration their ownership structure. The number of authorised dealerships at the end of last year totalled 1,337, or was down by 45 versus 2014. DCG Dealer Consulting and IBRM Samar's TOP 50 report indicates that 2017 saw an accelerated consolidation of the dealership market. The share of 50 largest dealerships in total sales rose by 2.2 percentage points year-to-year and for the first time exceeded the magic 50 per cent by 0.1 percentage point.

DCG notes that the key driver of the consolidation was sales effectiveness of Poland's leading dealerships that outperformed the rest of the market. In 2017, TOP 50 dealerships (including manufacturers' showrooms) boosted their sales by 20.9 per cent, whereas the entire market grew by 15 per cent. On average, one showroom was selling 1,168 vehicles, or 18.7 per cent more on a year earlier. The average figure for total sector was 815 vehicles sold per dealership. At the same time, all players from the top 10 saw a surge in their sales. In 2017, Poland's 50 largest dealerships sold nearly 275,600 passenger cars and light commercial vehicles with DMC below 3.5 tons to acquire - for the first time in history - more than 50 per cent of share in total market. An average TOP 50 dealership had 5.32 showrooms, while the number of sites in 2016 stood at 4.92. The average figure for total market stood at 1.99 points of sale. In the late 2017, the sector employed approx. 40,000 people.

Samochody dla firm

Firmy rejestrują rekordowy odsetek aut, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, ale maleje dynamika wzrostu. W 2017 roku rejestracje osobowych aut firmowych stanowiły 69,7 proc. rynku, o 2 punkty proc. więcej niż w 2016 roku. Tempo powiększania udziału aut firmowych w rynku było o 0,5 punktu proc. niższe do notowanego rok wcześniej. W liczbach bezwzględnych w 2017 roku firmy zarejestrowały 338,9 tys. aut osobowych, wzrost wyniósł 20,3 proc.

Rok 2017 zamknął się rejestracją także 61 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym od 3,5 tony. Rezultat jest wyższy o 2 proc. od uzyskanego 2016 roku. Rok wcześniej dynamika przekroczyła 12 proc.

W 2017 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły 233,4 tys. aut osobowych, wynika z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu. Wynik jest o 20,4 proc. lepszy od zanotowanego na koniec 2017 roku. Dynamika rok wcześniej wyniosła 26,5 proc. Udział firm leasingowych stanowił w 2017 roku 47,8 proc. całego rynku aut osobowych. Rok wcześniej ten odsetek sięgał 44,9 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 krótką wliczane są do modeli dostawczych. Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.

Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe,

Corporate fleets

Fleet registrations are setting new records, reveal data of the Central Registry of Vehicles processed by PZPM, yet the growth dynamics is declining. Fleet registrations in 2017 accounted for 69.7 per cent of the market, what reflects an increase by 2 percentage points versus 2016. The rate of growth of company fleets was down by 0.5 percentage points on a year earlier. In terms of absolute figures, companies registered 338,900 passenger cars in 2017, what points out to growth at 20.3 per cent.

2017 also saw registration of 61,000 commercial vehicles with DMC below 3.5 tons, a result higher by 2 per cent versus 2016, while growth dynamics was above 12 per cent a year earlier.

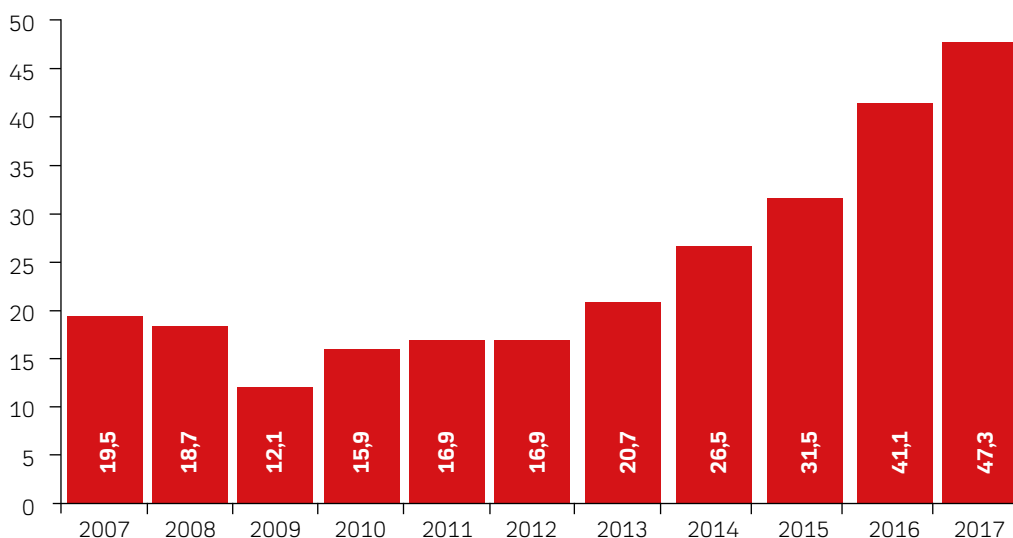
Data of the Polish Leasing Association reveal that in 2017, lease and fleet management companies bought 233,400 passenger cars, or more by 20.4 per cent than the figure for end-2017. The dynamics for the previous year stood at 26.5 per cent. In 2017, the share of lease companies in total passenger car market stood at 47.8 per cent versus 44.9 per cent the year before.

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 new and used vehicles, what prevents any direct comparisons of the Association's records with data of PZPM/The Central Register of Vehicles.

The combined value of passenger cars financed through lease companies exceeded PLN 25 billion and was up by

Szacunkowa wartość netto pojazdów przekazanych w leasing [mld zł]

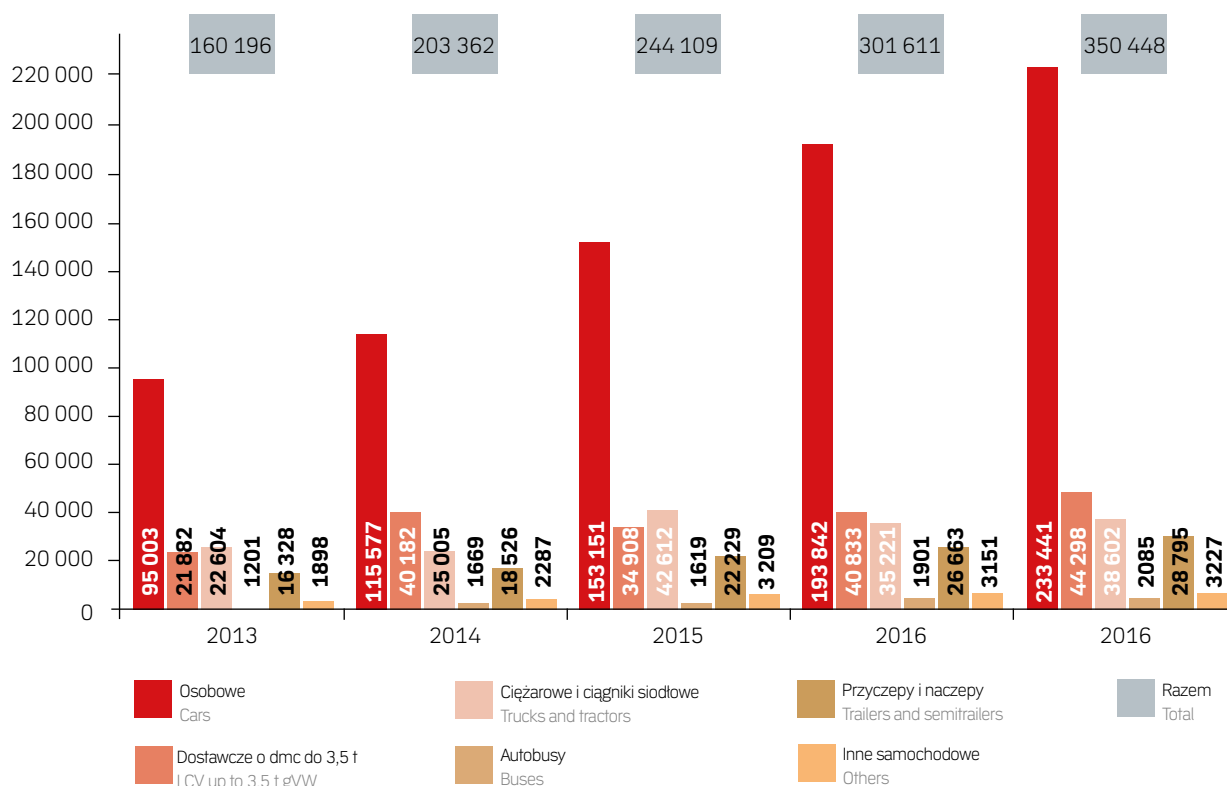
Net worth of leased vehicles [bln zł]



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Rodzaj i liczba leasingowanych pojazdów

Number of leased vehicles



Źródło: ZPL

Source: The Polish Leasing Association

przekroczyła 25 mld zł i była o 25,4 proc. większa niż rok wcześniej. Wartość aut dostawczych sfinansowanych leasingiem wzrosła o 6,5 proc. do niecałych 5 mld zł.

Największą wartość wyleasingowanych samochodów osobowych osiągnęły: PKO Leasing (3,48 mld zł), Volkswagen Leasing (3,44 mld zł), Idea Getin Leasing (2,91 mld zł), mLeasing (2,16 mld zł) i Europejski Fundusz Leasingowy (1,78 mld zł).

Pod względem liczby wyleasingowanych aut osobowych, pierwsze miejsce zajął Idea Getin Leasing (38,1 tys. aut) przed PKO Leasing (35 tys.), Volkswagen Leasing (32,4 tys.) i mLeasing (19,4 tys.).

Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2017 roku blisko 152 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem. 85 proc. tych pojazdów objętych było pełną obsługą, natomiast w leasingu z serwisem zapewniającym częściową obsługę znajdowało się 15 proc. floty. Od stycznia 2016 roku PZWLP wprowadził nowe, ujednolicone z Europą Zachodnią standardy definiowania rynku wynajmu długoterminowego samochodów (CFM) w Pol-

25.4 per cent versus the previous year. The value of leased commercial vehicles financed through lease has gone up by 6.5 per cent to less than PLN 5 billion.

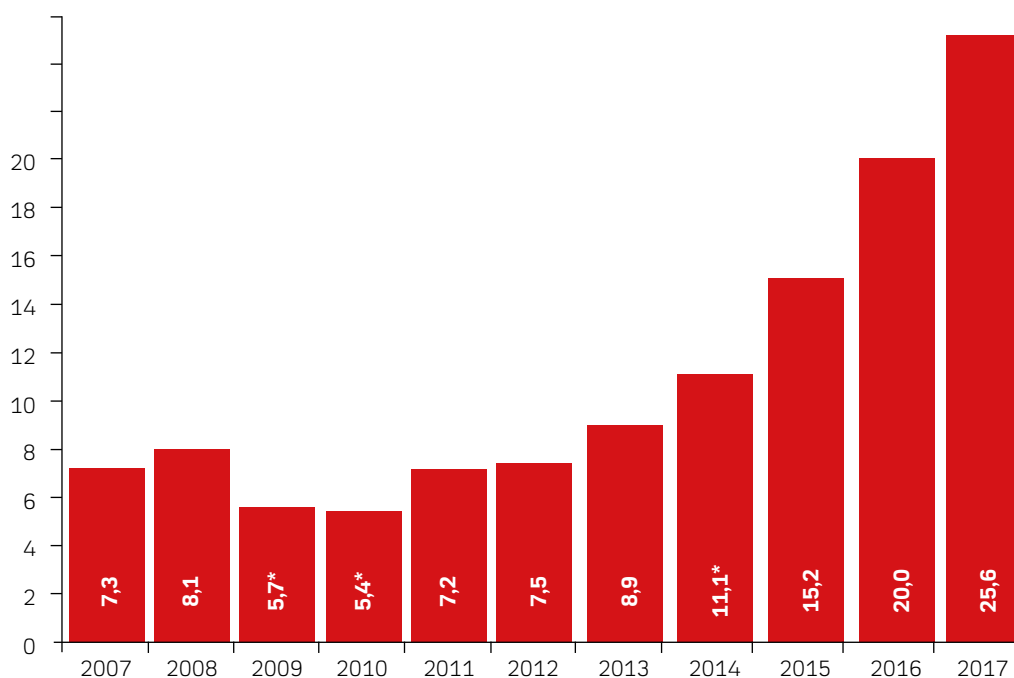
The highest value of leased passenger cars was declared by: PKO Leasing (PLN 3.48b), Volkswagen Leasing (PLN 3.44b), Idea Getin Leasing (PLN 2.91b), mLeasing (PLN 2.16b), and Europejski Fundusz Leasingowy (PLN 1.78b). Ranking first in terms of the number of leased passenger cars was Idea Getin Leasing (38,100 vehicles) ahead of PKO Leasing (35,000), Volkswagen Leasing (32,400) and mLeasing (19,400).

Rental

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2017 its members managed a fleet of nearly 152,000 vehicles covered by full-service lease and lease and service plans. 85 per cent of these vehicles were subject to full lease plans, while 15 per cent of the fleet was covered by lease and service plans that ensure partial repair and maintenance schemes.

In January 2016, PZWLP introduced new Polish car fleet management (CFM) standards which are compliant with Western European definitions. PZWLP's classification of

Szacunkowa wartość netto aut osobowych przekazanych w leasing [mld zł]
Net worth of leased passenger cars [bln zł]



Źródło: ZPL/*Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)
 Source: ZPL/*without PC with CV homologation

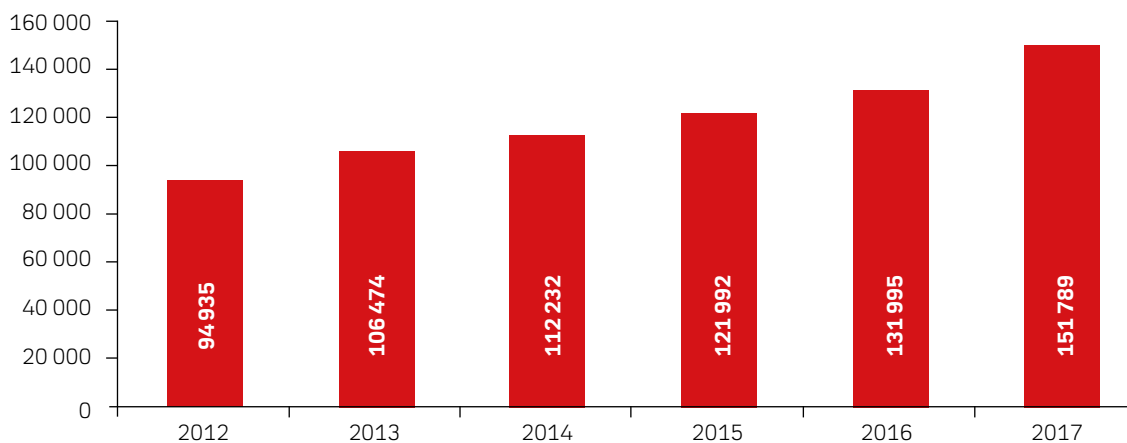
sce. Do wynajmu długoterminowego PZWLP zalicza usługi leasingu i pełnej obsługi (FSL) oraz leasingu i serwisu (LS). W LS muszą być świadczone co najmniej dwie usługi, w tym serwis mechaniczny. Dane do 2015 roku uwzględniały łączną flotę w trzech usługach: FSL, LS oraz wyłącznym zarządzaniu.

W 2017 roku firmy wynajmu długoterminowego kupiły 66,3 tys. nowych aut osobowych, o 22,8 proc. więcej niż rok wcześniej. PZWLP podaje, że 66,3 proc. floty miała sil-

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.

In 2017, long term rental companies purchased 66,300 new passenger cars, that is, more by 22.8 per cent than the year before. The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that 66.3 per cent of fleet vehicles were

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

nik wysokoprężny (o 4,5 punktu proc. mniej niż w 2016 roku). Popularność silników benzynowych wzrosła do 32,7 proc., o 3,8 punktu proc. więcej niż w 2016 roku. Napędy alternatywne stanowiły 1 proc. floty, ich udział powiększył się o 0,7 punktu proc. W liczbach bezwzględnych to 1542 hybrydy (4-krotny przyrost w stosunku do 2016 roku) i 24 auta elektryczne (o 4 więcej niż na koniec 2016 roku). Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Ford Focus, Toyota Yaris, Skoda Fabia i Volkswagen Passat.

Firmy wynajmu krótko- i średnioterminowego (wypożyczalnie) dysponowały na koniec roku flotą 15,1 tys. aut (więcej o 33,2 proc. w stosunku do 2016 roku).

Import aut używanych

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

W 2017 roku w Polsce zarejestrowano 869,4 tys. używanych aut sprowadzonych z zagranicy, o 8,7 proc. mniej niż w 2016 roku. Pomimo spadku jest to jeden z lepszych wyników od 2008 roku, co może być spowodowane zniesieniem w styczniu 2016 roku opłaty recyklingowej, wynoszącej 500 zł od samochodu.

fitted with diesel units (down by 4.5 percentage points versus 2016). The popularity of petrol engines was up to 32.7 per cent, i.e. by 3.8 percentage points more versus 2016. Alternative drives accounted for 1 per cent of total fleet, while their share was up by 0.7 percentage points. In terms of absolute figures, this number represents 1,542 hybrids (four-fold increase versus 2016) and 24 all-electric vehicles (up by four vehicles versus end-2016). Most popular makes covered by long-term rental included: Skoda Octavia, Ford Focus, Toyota Yaris, Skoda Fabia, and Volkswagen Passat.

Short- and mid-term rental (car rental) companies had the combined fleet of 15,100 vehicles at the end of the year (up by 33.2 per cent versus 2016).

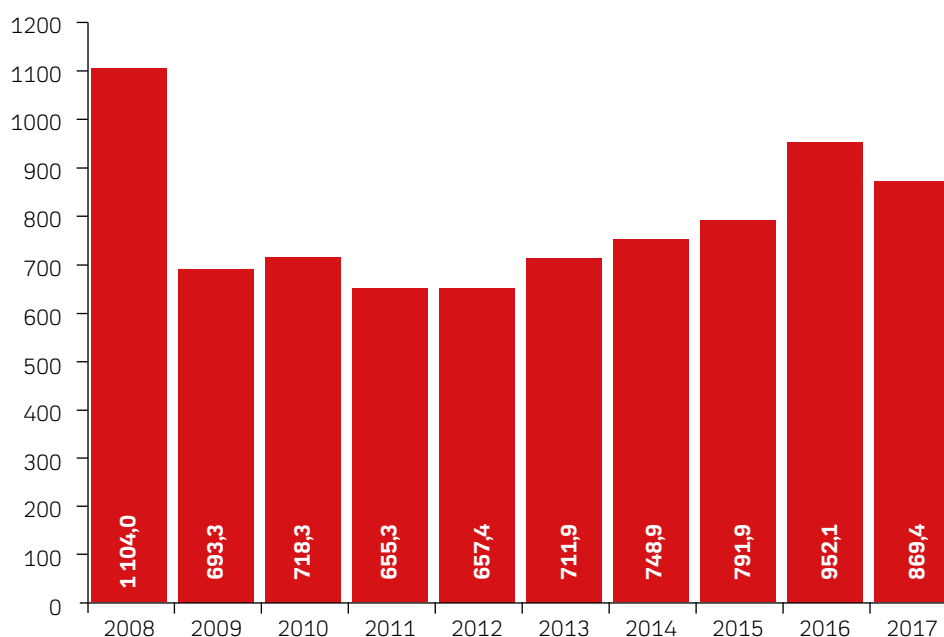
Import of used vehicles

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

869,400 imported used vehicles were registered in Poland in 2017, i.e. less by 8.7 per cent than in 2016. In spite of decline, it's one of the highest figures since 2008, what may be caused by abolition of the recycling charge totalling PLN 500 per vehicle in January 2016.

Import/rejestracje używanych samochodów osobowych [szt.]

Import/registrations of second-hand vehicles [000 units]



Źródło: MF i PZPM

Source: MF and PZPM

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

Źródło: MF i PZPM

Source: MF and PZPM

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

W 2017 roku zmalała popularność starszych pojazdów. Udział aut w wieku do 4 lat w 2017 roku wzrósł do 9,8 proc., a więc o blisko 1 punkt proc. Udział najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów, zmalał o 0,6 punktu proc. do 53,3 proc. O 0,3 punktu proc. zmalał udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat do 36,9 proc.

Wśród marek na pierwszym miejscu utrzymał się Volkswagen, z rejestracją 107,6 tys. aut, o 14,2 proc. mniej niż w 2016 roku. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 10,1-procentowy spadek do 99,5 tys. rejestracji, zaś na trzecim miejscu utrzymał się Audi mające 76,5 tys. rejestracji i 10,7-procentowy spadek w stosunku do 2016 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (67,6 tys., mniej o 3,2 proc.), który powtórnie znalazł się przed Renault (55,4 tys., spadek o 14,1 proc.).

The volume of used vehicle imports outnumbered new registrations by two times, and 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 popularity of older vehicles waned in 2017. Meanwhile, the share of vehicles aged four years and under was up to 9.8 per cent in 2017, or up by more than one percentage point, while the share of the oldest - more than 10 year old vehicles - was down by 0.6 percentage points to 53.3 per cent.

The share of vehicles from four to ten years old went down by 0.3 percentage point to 36.9 per cent.

Split by brands, ranking first was once more Volkswagen with 107,600 registrations, down by 14.2 per cent versus 2016. Ranking second

in terms of popularity, Opel declared a drop by 10.1 per cent to 99,500 registrations, while despite a drop by 10.7 per cent year-to-year, Audi consolidated its third position with 76,500 registrations. Last year, the fourth place went to Ford (67,600, down by 3.2 per cent) which once more outperformed Renault (55,400, down by 14.1 per cent).

Sprowadzanych aut używanych jest 2 razy więcej od zarejestrowanych aut nowych.

The volume of used vehicle imports outnumbered new registrations by two times.

SAMOCCHODY 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.

W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ciągu ostatnich sześciu lat, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest już użytkowanych i znaczna ich część może nie istnieć, dlatego analizujemy jedynie park pojazdów zaktualizowanych. Liczba zaktualizowanych w ostatnich sześciu latach samochodów ciężarowych, ciągników samochodowych i samochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2017 roku 1171,7 tys.

W części parku aktualizowanej pojazdów ciężarowych (samochodów dostawczych, specjalnych, ciężarowych i

HCV fleet

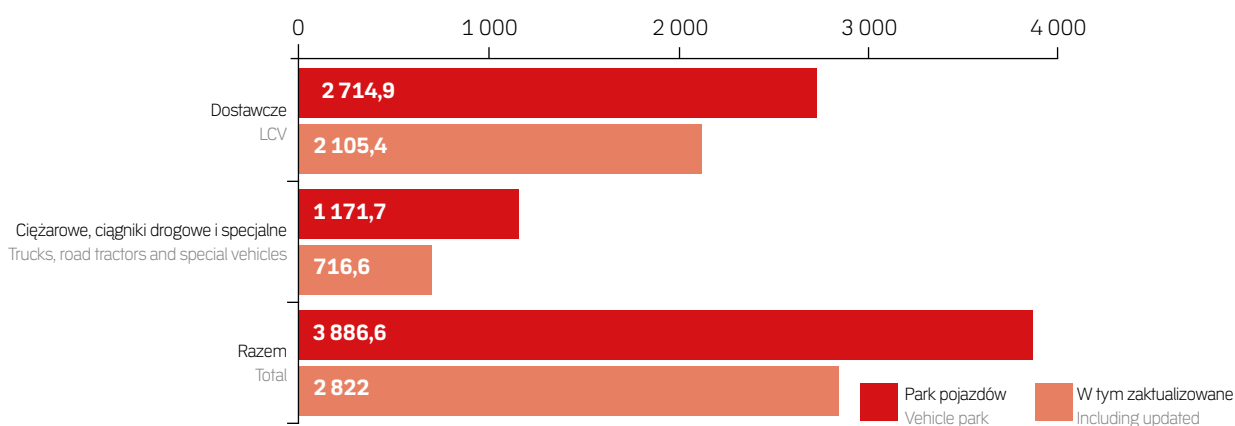
Putting this yearbook together, we have tapped into fleet data provided by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

Following motions submitted to the Ministry of Digitisation by PZPM in order to obtain actual figures that illustrate the size of the fleet, in 2017 the Central Register of Vehicles - introduced the definition of archived vehicles. This group includes vehicles over 10 years of age (computed in reference to their first registration date) which were not updated in the CRV databases during the past six years, provided these are not vintage cars. We are convinced that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why we are analysing only the updated pool of the fleet. The number of trucks, road tractors and special-purpose vehicles which were not updated in the last five years stood at 1,171,700 at end-2017.

Taking into account the updated part of the heavy-duty fleet (commercial vehicles, special-purpose vehicles, trucks

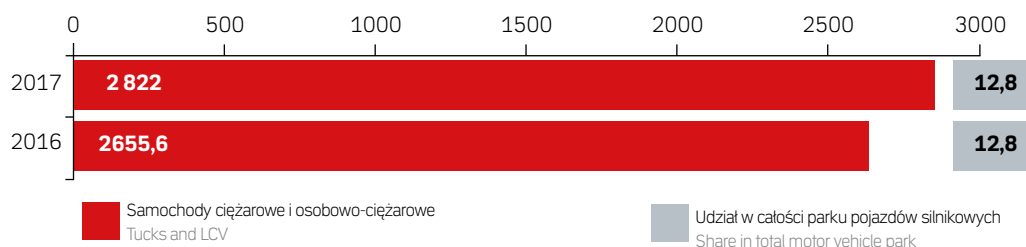
Park zarejestrowanych samochodów dostawczych, ciężarowych, specjalizowanych i ciągników drogowych w Polsce – 2017 rok [000 szt.]

Park of registered LCVs, Specialized Vehicles, Trucks and Road tractors in Poland – 2017 year [000 units]



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

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



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

ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2017 roku było 2822 tys., więcej o 6,0 proc. w stosunku do 2016 roku. Tempo przyrostu wzrosło trzykrotnie w stosunku do zanotowanego rok wcześniej.

W 2017 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku pojazdów silnikowych utrzymał się na poziomie 2016 roku, to jest 12,8 proc.

Lekkie samochody dostawcze

Na koniec 2017 roku w części aktualizowanej w Polsce było zarejestrowanych 2105,4 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 4,5 proc. więcej niż w 2016 roku. Rok wcześniej dynamika przyrostu sięgnęła 1,9 proc.

Niemal połowa z zarejestrowanych aut dostawczych (47 proc.) liczyła od jedenastu do dwudziestu lat. Najmłodsze - liczące do czterech lat samochody stanowiły 14 proc. tego parku. Udział najstarszej grupy, pojazdów ponad 20-letnich, wyniósł też 14 proc.

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

and road tractors, including tractor units), at end-2017 Poland was home to 2,822,000 of such vehicles, what marks an increase by 6.0 per cent versus 2016. The growth rate increased three-fold versus the previous year.

In 2017, the share of trucks, special-purpose vehicles, road tractors and light commercial vehicles in total fleet accounted for 12.8 per cent, what corresponds to the figure for 2016.

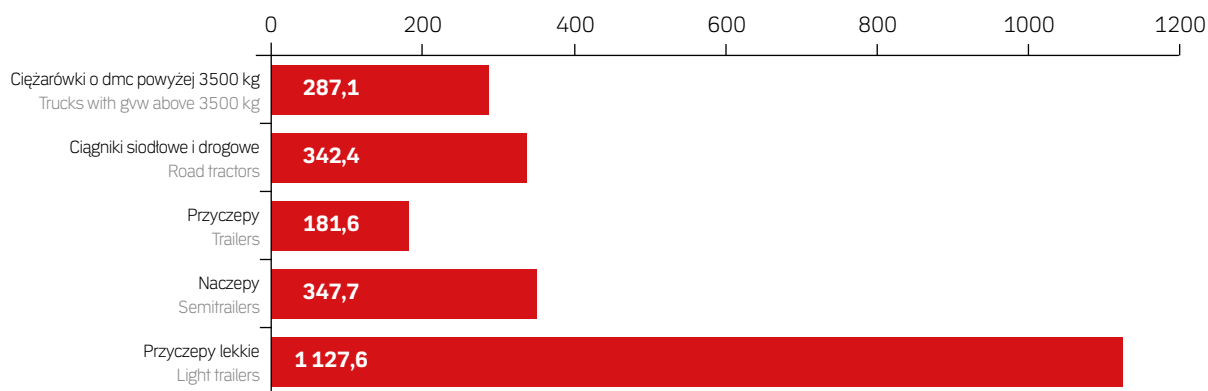
Light commercial vehicles

Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2017 Poland was home to 2,105,400 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons, i.e. more by 4.5 per cent than in 2016. A year earlier growth dynamics fetched 1.9 per cent. Nearly half of all registered commercial vehicles (47 per cent) were from 11 to 20 years old. The youngest ones - four years old and under - accounted for 14 per cent of total fleet. The share of the oldest category, that is vehicles more than two decades old, totalled 14 per cent.

The biggest number of registrations was declared for Mazowieckie (17.4 per cent), Wielkopolskie (10.6 per cent) and Silesian provinces (10.1 per cent), whereas the smal-

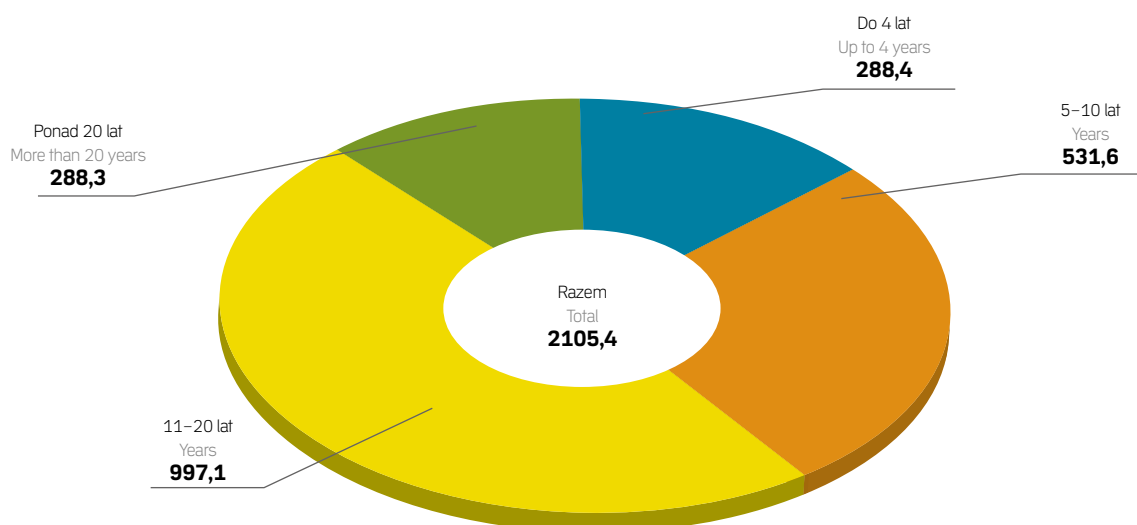
Park transportowy w 2017 roku [000 szt.]

Transport fleet in 2017 [000 units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Struktura wiekowa lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony na koniec 2017 roku [000 szt.] Age structure of LCV with gvw of up to 3,5 ton at the end of 2017 [000 units]



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

proc.) oraz śląskim (10,1). Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie (2,2 proc.), podlaskie (2,6 proc.) oraz lubuskie (2,6).

Wśród lekkich pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 84 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 9 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 6 proc. aut. Dwa proc. parku miało napęd opisany jako „inny”. W napęd gazowy (CNG) wyposażone było 1,6 tys. Użytkownicy indywidualni (w tym prowadzący działalność gospodarczą) zarejestrowali 76 proc. całego parku lekkich aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 24 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 73,5 proc.auta ponad 20-letnie w 93,9 proc. użytkowane są przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 19,2-procentowy udział w rynku zdobył Fiat, przed Renault (13,4 proc.), Peugeotem (10,2 proc.), Volkswagenem (9,4 proc.) i Fordem (9,3 proc.).

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (15,9 proc. udziału w segmencie), Renault (12,8 proc.), Citroen (9,2 proc.), Volkswagen i Peugeot (po 9 proc.).

Średni wiek lekkiego samochodu dostawczego zarejestrowanego na koniec 2017 roku w aktualizowanej części całego parku sięgnął 13,1 roku, gdy mediana wynosiła 13 lat.

lest fleets of light commercial vehicles were based in Opolskie (2.2 per cent), Podlaskie and Lubuskie (2.6 per cent each) provinces.

Most popular LCV versions are powered with diesel units. Vehicles with diesel engines accounted for 84 per cent of total fleet. 9 per cent of LCVs were running on petrol and only 6 per cent were fitted with auto gas conversions. 2 per cent of the fleet accounted for vehicles with “other” types of drive. 1,600 vehicles were fitted with gas (CNG) conversions.

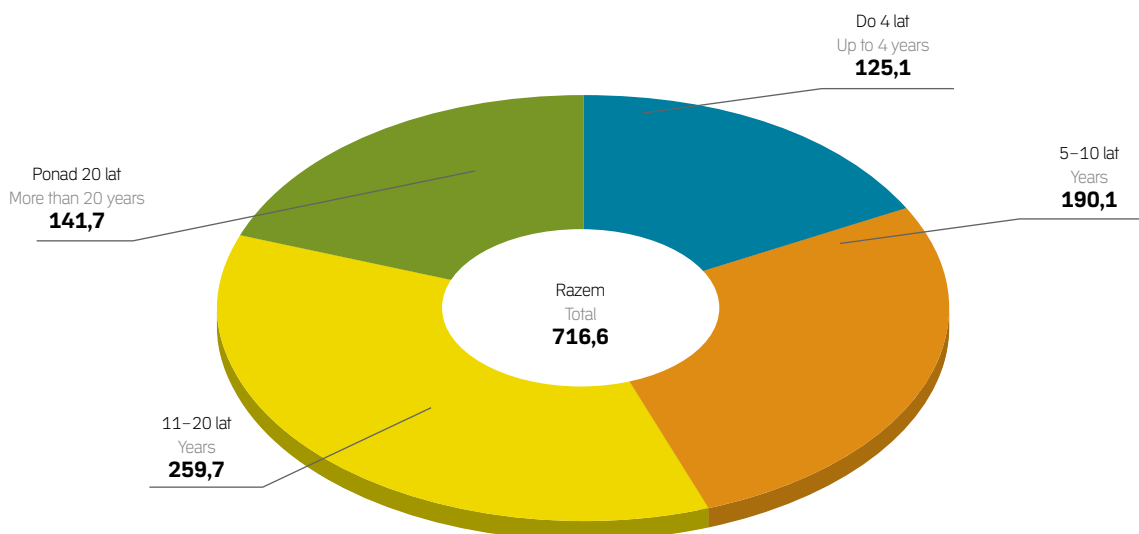
Individual users (including users running their own businesses) registered 76 per cent of total light commercial vehicles, whereas companies had 24 per cent of share in registrations. Nevertheless, in the segment of four years and under vehicles, the share of entities holding a REGON number accounted for as much as 73.5 per cent. 93.9 per cent of more than two decade old vehicles are owned by natural persons.

The leader among commercial vehicles aged four years and under was Fiat with more than 19.2 per cent of market share. Coming up next was Renault (13.4 per cent), followed by Peugeot (10.2 per cent), Volkswagen (9.4 per cent), and Ford (9.3 per cent).

Most popular makes in the segment of five to ten year old vehicles include Fiat (15.9 per cent of share in the segment), Renault (12.8 per cent), Citroen (9.2 per cent), Volkswagen and Peugeot (9 per cent each).

The average age of a registered light commercial vehicle from the updated part of total fleet was 13.1 years at end-2017, with the median age of 13 years.

Struktura wiekowa samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, w tym ciągniki drogowe, na koniec 2017 roku [000 szt.]
Age structure of trucks with gvw of more than 3,5 ton, including road tractors, at the end of 2017 [000 units]



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

Samochody ciężarowe

Na koniec 2017 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 716,6 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony, ciągników samochodowych i samochodów specjalnych, o 10,7 proc. więcej niż w 2016 roku. Dynamika przyrostu floty wzrosła ponad 3-krotnie w porównaniu do ub.r.

Na 716,6 tys. pojazdów użytkowych składa się 344,1 tys. ciągników siodłowych o dmc powyżej 3,5 tony, 287,1 tys. samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony oraz 85,4 tys. samochodów specjalnych. Dynamika przyrostu ciągników siodłowych wyniosła 14,7 proc., podczas gdy samochodów ciężarowych i specjalnych 7,4 proc.

W podziale na formy własności 56,1 proc. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 43,9 proc. do firm, o 1,2 punktu proc. więcej niż w 2016 roku.

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką jest DAF (na koniec 2017 roku miał 18,2 proc. tego segmentu), przed MAN-em (18,0 proc.) i Mercedesem-Benz (16,9 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypada MAN (25 proc.) przed DAF-em (17,2 proc.) i Mercedesem-Benz (13,6 proc.).

Największy, 36-procentowy udział w całości parku miały samochody mające od jedenastu do dwudziestu lat. Samochody w wieku od pięciu do dziesięciu lat miały 27 proc. udziału, najstarsze, ponad 20-letnie 20 proc., zaś najmłodsze, mające 4 lata lub mniej, 17 proc.

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5

Heavy-duty vehicles

At end-2017, figures for the updated part of the fleet reveal that Poland was home to 716,600 registered trucks, road tractors and special-purpose vehicles with GVW above 3.5 tons, i.e. more by 10.7 per cent than in 2016. Fleet growth dynamics went up three-fold versus the previous year.

716,600 commercial vehicles included 344,100 tractor units with GVW above 3.5 tons, 287,100 trucks with GVW above 3.5 tons and 85,400 special-purpose vehicles. Growth dynamics in the tractor unit segment stood at 14.7 per cent and at 7.4 per cent for trucks and special-purpose vehicles.

Split by type of ownership, nearly 56.1 per cent of trucks with GVW above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers (including users conducting their own economic activity) and 43.9 per cent are owned by companies, what means that this figure was up by 1.2 percentage points versus 2016.

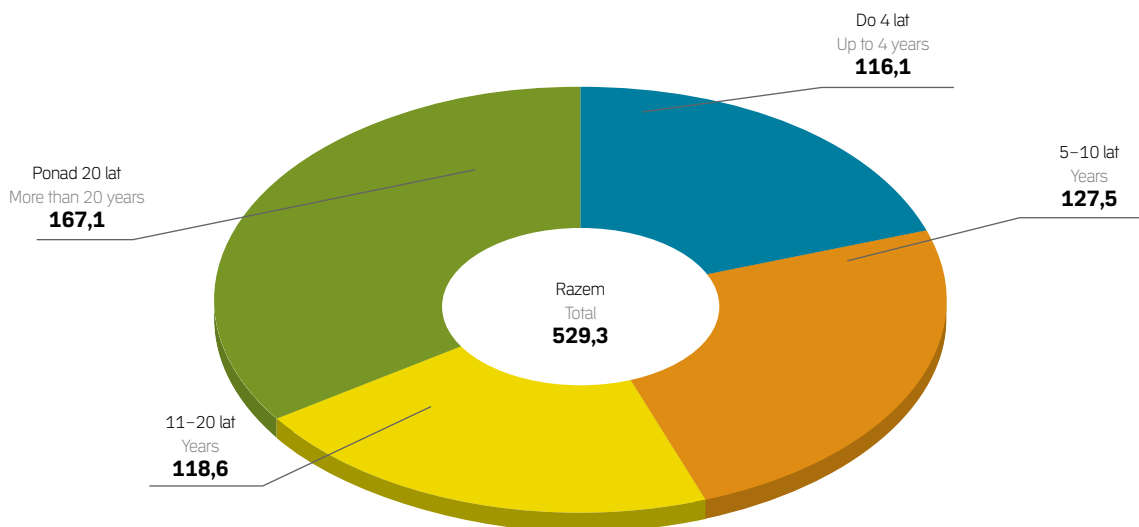
The most popular make among trucks with GVW above 3.5 tons under 4 years old was DAF (with 18.2 per cent of the segment at end-2017), ahead of MAN (18.0 per cent) and Mercedes-Benz (16.9 per cent). The leader in the 5 to 10 years old category was once more MAN (25 per cent), outperforming DAF (17.2 per cent) and Mercedes-Benz (13.6 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 - 20 per cent versus 17 per cent of share for the youngest, four years and under vehicles.

Most trucks with GVW above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (21.2 per cent), Wielkopolskie (12.1 per cent)

Struktura wiekowa przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony na koniec 2017 roku [000 szt.]

Age structure of trailers and semitrailers with gvw of more than 3,5 ton at the end of 2017 [000 units]



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

ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (21,2 proc.), wielkopolskim (12,1 proc.) oraz śląskim (9,4 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,1 proc.), lubuskie (2,6 proc.) oraz podlaskie i warmińsko-mazurskie (po 2,7 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,4 roku, przy medianie 12 lat.

Pojazdy ciężkie

W 2017 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 525,4 tys. sztuk, o 13,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Jest to wzrost ponad dwa razy wyższy od zanotowanego rok wcześniej. Najliczniejsza była grupa licząca od jedenastu do dwudziestu lat (36 proc. całości) oraz od pięciu do dziesięciu lat (32 proc.). Pojazdy najmłodsze - do czterech lat liczyły 21 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 11 proc.

Na firmy było zarejestrowane 46,7 proc. parku pojazdów najcięższych (o 1,5 punktu proc. więcej niż w 2016 roku), reszta na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gosp.). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 16,5 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 77,8 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 19,7-procentowym udziałem był DAF przed Volvo (17,4 proc.) i MAN (17,2 proc.). W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem został MAN (23,9 proc.), za nim znalazł się DAF (18,8 proc.) i Volvo (14,7 proc.).

Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16

and Śląskie (9.4 per cent) provinces. On the opposite side were Opolskie (2.1 per cent), Lubuskie (2.6 per cent), Lubuskie (2.7 per cent), Podlaskie and Warmińsko-mazurskie (2.7 per cent each) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.4 years, with median age pegged at 12 years.

Heavy-duty vehicles

In 2017, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW above 16 tons accounted for 525,400 units, or 13.6 per cent more than the year before. This figure points out to two-fold growth on a previous year. Most numerous categories were formed by vehicles aged from 11 to 20 years (36 per cent of total fleet) as well as five to 10 years old (32 per cent) HDVs. The youngest ones - four years and under - accounted for 21 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 11 per cent.

46.7 per cent of the heaviest fleet (up by 1.5 percentage points versus 2016) were vehicles registered by businesses, and the rest by individual users (including owners conducting their own economic activity). The share of individual owners in the youngest age category stood at 16.5 per cent and exceeded 77.8 per cent for more than 20 years old vehicles.

Ranking first with nearly 19.7 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVW above 16 tons was DAF which raked in 19.7 per cent of share, ahead of Volvo (17.4 per cent), and MAN (17.2 per cent). The leader of the five to 11 year old HDV

ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (22,7 proc.), wielkopolskim (12,5 proc.) oraz śląskim (9,2 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,0 proc.), warmińsko-mazurskie i lubuskie (po 2,6 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,1 roku, przy medianie 10 lat.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2017 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 344,1 tys. ciągników samochodowych, w tym 342,4 tys. ciągników samochodowych o dmc równej lub większej od 16 ton, o 14,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Dynamika przyrostu w porównaniu do 2016 roku zwiększyła się ponad dwukrotnie.

Udział najstarszych, ponad 20-letnich wzrósł do 3,5 proc. (o 0,7 punktu proc.) w stosunku do wcześniejszego roku, zaś najmłodszych - do czterech lat zmalał do 28 proc., o punkt proc. w stosunku do 2016 roku. Najliczniejsze były ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat, stanowiąc 36,4 proc. całej grupy ciągników samochodowych, niemal o punkt proc. mniej niż w 2016 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 8,9 roku, przy medianie 9 lat.

Na koniec 2017 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 57 tys. większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych (kompletnych podwozi, nie licząc ciągników i samochodów specjalnych). Po raz pierwszy ciągniki samochodowe wyprzedziły liczebnością samochody ciężarowe w 2015 roku. Odzwierciedla to skalę inwestycji przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie międzynarodowym.

segment was MAN (23.9 per cent), outperforming DAF (more than 18.8 per cent), and Volvo (14.7 per cent).

Most trucks with GVW above 16 tons were registered in Mazowieckie (22.7 per cent), Wielkopolskie (12.5 per cent) and Śląskie (9.2 per cent) provinces. The lowest number of registrations was declared for Opolskie (2.0 per cent), Warmińsko-mazurskie and Lubuskie (2.6 per cent each) provinces. The average age of vehicles from this group stood at 11.1 years, with median age pegged at 10 years.

Tractor units

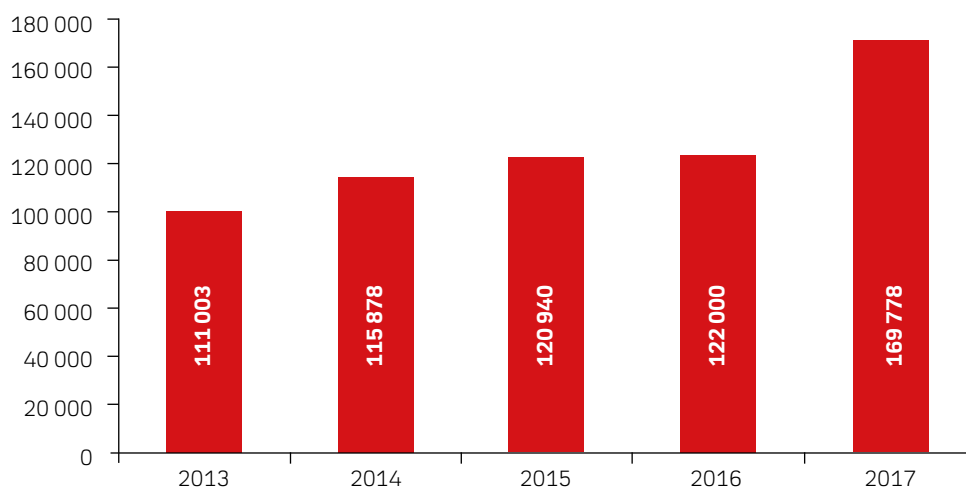
Data for the updated part of the fleet indicate that there were 344,100 road tractors with GVW equal or over 16 tons at end-2017, what means that this figure went up by 14.7 per cent compared to the previous year. Compared to 2016, their growth dynamics increased more than two-fold.

The share of the oldest - more than 20 year old trucks - was up to 3.5 per cent (by 0.7 percentage points) versus the previous year, whereas the share of the youngest units (less than 4 years old) decreased to 28 percent, i.e. was down by one percentage point versus 2016. Most numerous were road tractors aged from 5 to 10 years which account for 36.4 per cent of total road tractor fleet, or nearly one percentage point less than in 2016. The average age of road tractors with GVW above 3.5 tons was 8.9 years, with median age of 9 years.

Records for the updated part of the vehicle fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2017 outnumbered registered trucks (complete chassis, exclusive of tractors) by 57,000 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.

Produkcja samochodów ciężarowych i ciągników samochodowych [szt.]

Production of trucks and road tractors [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

Przyczepy i naczepy

Na koniec 2017 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 529,3 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych, o 12 proc. więcej niż rok wcześniej. Tempo przyrostu było blisko 3-krotnie większe niż rok wcześniej.

W całości parku znajdowało się 347,7 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 17,6 proc. więcej niż w 2016 roku, 181,6 tys. przyczep ciężkich i specjalnych (przyrost 2,8-procentowy) oraz 1 127,6 tys. przyczep lekkich, co oznacza 6-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku.

W przypadku naczep ciężkich najliczniejsza jest grupa pojazdów liczących od 5 do 10 lat, której udział sięga 32,1 proc. z wynikiem 111,7 tys. rejestracji. Drugą pod względem liczebności jest grupa naczep do czterech lat (30,1 proc. parku). Wśród przyczep ciężkich ponad 70 proc. mieści się w najstarszej kategorii wiekowej pojazdów ponad 20-letnich. Przyczep ciężkich - do czterech lat - jest 6 proc. W kategorii przyczep lekkich królują najstarsze, z ponad 37,5-procentowym udziałem oraz liczące od pięciu do dziesięciu lat (stanowią 24,5 proc. segmentu).

PRODUKCJA

W 2017 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 170 tys. samochodów użytkowych, o 39,2 proc. więcej niż rok wcześniej. MAN w Niepołomickiej fabryce wyprodukował w 2017 roku rekordową liczbę 15 756 samochodów, o ponad tysiąc więcej niż w 2016 roku. Są to modele szosowe i budowlane. Polscy klienci odebrali z fabryki 3518 samochodów, niemieccy 1583, holenderscy 1242, belgijscy 1222.

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

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze

W 2017 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 2-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku, do 61 tys. aut. Jest to wynik lepszy od zanotowanego w 2008 roku, ale trzeba zauważyć, że dynamika wzrostu zmalała o 10 punktów proc. w stosunku do 2016 roku.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w 2017 roku liderem rynku samochodów dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony tradycyjnie był Fiat, z wynikiem 11,3 tys. zarejestrowanych aut, o 3,5 proc. mniej niż w 2016 roku. Udział w rynku włoskiej marki zmalał o 1 punkt procentowy do 18,6 proc. Na drugim miejscu uplasowało się Renault (8,5 tys., spadek o 0,3 proc.), które wyprzedziło Forda (6,4 tys., więcej o 5,5 proc.) i Peuge-

Semi-trailers and trailers

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2017 Poland was home to 529,300 registered truck trailers and semi-trailers as well as special-built trailers, a figure higher by 12 per cent compared to the previous year, while its growth rate was three times as higher on a year earlier.

Total fleet included 347,700 semi-trailers and special-purpose semi-trailers, which were up by 17.6 per cent versus 2016, 181,600 heavy-duty and special trailers (up by 2.8 per cent) as well as 1,127,600 light trailers, up by 6 per cent year-to-year.

The largest group in the semi-trailer category was formed by five to ten year old vehicles whose share stood at 32.1 per cent, a position secured by 111,700 registrations. The second largest group features 4 years and under semi-trailers (30.1 per cent of the fleet). Nearly 70 per cent of truck trailers are the oldest, more than two decades old units. Heavy-duty trailers which are less than four years old account for 6 per cent of the fleet.

The light trailer category is dominated by the oldest - five to ten year old trailers holding 37.5 per cent of share (which account for 24.5 per cent of the segment).

MANUFACTURING

Data of the CSO reveal that in 2017 manufacturing sites based in Poland produced 170,000 commercial vehicles, i.e. more by 39.2 per cent than the year before. Niepołomice-based MAN factory declared the record-breaking performance that accounts for 15,756 vehicles, that is, more than one thousand versus 2016. Most of its output included trucks for road transport and the construction industry. 3,518 vehicles assembled at its factory were handed over to Polish clients, whereas 1,583 were sold to German, 1,583 to Dutch and 1,222 to Belgian customers.

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

New registrations

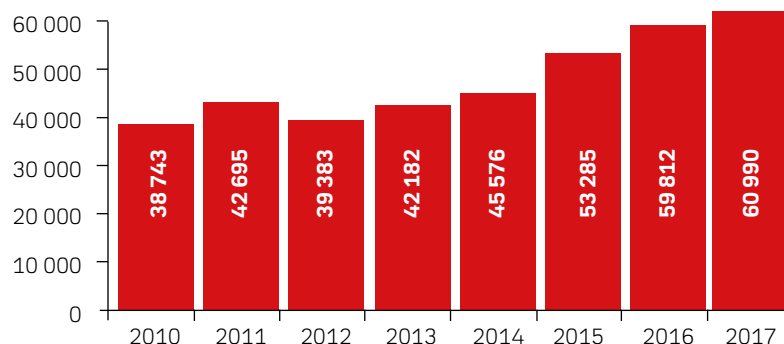
LCVs

In 2017, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons demonstrated a 2 per cent growth (compared to the previous year) to 61,000 vehicles. This figure is higher than result for 2008, yet it should be noted that the growth dynamics plummeted by nearly 10 percentage points versus 2016.

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 2017 was traditionally Fiat with 11,300 new registrations, a figure lower by 3.5 per cent than in 2016. The market share of the Italian brand was down by nearly 1 percentage points and fetched 18.6 per cent. Ranking second was Renault (8,500, down by 0.3 per cent) which outranked Ford (6,400, up by 5.5 per cent)

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

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



Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

oła (6,1 tys., wzrost o 11,8 proc.). Piątą pozycję zajęło Iveco z wynikiem 5,3 tys. aut, czyli o 2,5 proc. więcej niż w 2016 roku.

Szóste miejsce przypadło marce Volkswagen (4,9 tys. sztuk, o 1,6 proc. więcej niż rok wcześniej). Kolejne lokaty zajęły: Mercedes-Benz (4,5 tys., więcej o 3,7 proc.), Citroen (3,9 tys., wzrost o 5,4 proc.), Opel (3,0 tys., spadek o 6,9 proc.) i Dacia, która pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 2,4 tys. rejestracji, poprawionym w stosunku do 2016 roku o 1,6 proc.

W całym 2017 roku najpopularniejszymi modelami okazały się: Fiat Ducato (7258 sztuk, spadek o 3,4 proc.), Renault Master (6929, - 5,1 proc.), Iveco Daily (5299, +2,4 proc.), Peugeot Boxer (3451, +2,1 proc.) i Mercedes-Benz Sprinter (3319, +2,1 proc.).

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2017 roku objęto 44,3 tys. sztuk wartości 4,9 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to ponad 6,5-procentowy wzrost w stosunku do 2016 roku, natomiast w ilościowym 8,5-procentowy.

and Peugeot (6,100, up by 11.8 per cent). The fifth place was taken by Iveco with 5,300 vehicles that is 2.5 per cent more versus 2016.

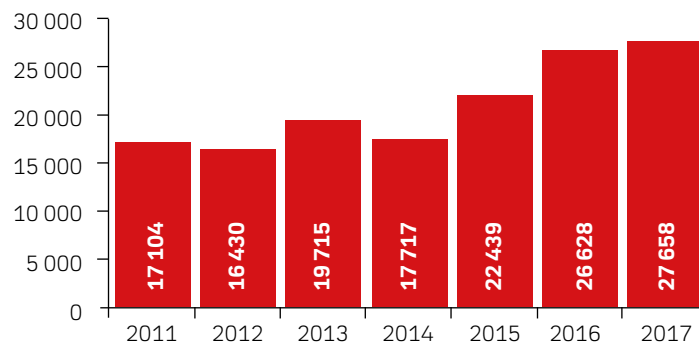
The sixth position went to Volkswagen (4,900 vehicles, more by 1.6 per cent than the year before). Further down the list were Mercedes-Benz (4,500, up by 3.7 per cent), Citroen (3,900, up by 5.4 per cent), Opel (3,000, down by 6.9 per cent) and Dacia which came last in the top ten with 2,400 registrations, up by 1.6 per cent versus 2016.

Most popular models in 2017 included Fiat Ducato (7,258 vehicles, down by 3.4 per cent), Renault Master (6,929, down by 5.1 per cent), Iveco Daily (5,299, up by 2.9 per cent), Peugeot Boxer (3,451, up by 2.1 per cent) and Mercedes-Benz Sprinter (3,319, up by 2.1 per cent).

Data of the Polish Leasing Association reveal that in 2017 lease plans for delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons covered 44,300 LCVs valued at PLN 4.9 billion, what marks an over 6.5 per cent increase versus 2016 or an increase by 8.5 per cent in terms of value.

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]

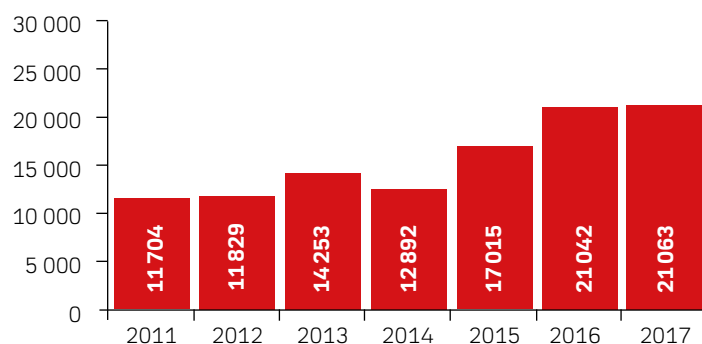


Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

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

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



Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

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

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

	2017	2016	Zmiana r/r Change y/y
DAF	5070	4807	5,4
MAN	4733	4691	0,9
Scania	4726	4439	6,5
Volvo	4378	4526	-3,3
Mercedes-Benz	4322	4001	8,0
Iveco	2456	2314	6,1
Renault	1778	1657	7,2
Pozostałe / Others	195	193	1,6
Razem / Total	27 658	26 628	3,9

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

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

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

	2017	2016	Zmiana r/r Change y/y
DAF	5005	4727	5,9
Scania	4726	4439	6,5
Volvo	4356	4519	-3,6
MAN	4205	4209	-0,1
Mercedes-Benz	3854	3611	6,7
Renault	1741	1593	9,2
Iveco	1385	1299	6,6
Pozostałe / Others	42	34	27,3
Razem / Total	25 314	24 431	3,6

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]

	2017	2016	Zmiana r/r Change y/y
Iveco	1058	1011	4,6
MAN	523	477	9,6
Mercedes-Benz	460	384	19,8
Mitsubishi Fuso	76	74	2,7
DAF	59	79	-25,3
Renault	37	64	-42,3
Volvo	21	5	320,0
Pozostałe / Others	74	81	-8,6
Razem / Total	2308	2175	6,1

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2017 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły (bez rejestracji czasowych) 27 658 sztuk, to jest o 3,9 proc. więcej niż w 2016 roku.

W segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 25 314 sztuk, o 3,6 proc. więcej niż w 2016 roku. W tym segmencie tempo wzrostu zmniejszyło się o 17,1 punktów proc.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano 21 063 sztuki, o 0,1 proc. (21 szt.) więcej niż rok wcześniej. Dynamika przyrostu zmalała o ponad 20 punktów proc. w stosunku do 2016 roku. Ciągniki samochodowe stanowiły 76 proc. rynku, o 3 punkty procentowe mniej niż rok wcześniej. Podwozia zanotowały 18-procentowy wzrost - do 6595 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony był DAF (5070) przed MAN (4733) i Scanią (4726). W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF (5005), Scania (4726) i Volvo (4356).

Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki DAF (4408), Scania (3801) i Volvo (3692).

Truck registrations

In 2017, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight above 3.5 tons covered (exclusive of temporary registrations) 27,658 vehicles, i.e. 3.9 per cent more than in 2016.

Registrations of trucks with GVW equal or bigger than 16 tons accounted for 25,314 vehicles, what means they were up by 3.6 per cent on a previous year. The growth rate in the segment dwindled by 17.1 percentage points.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for 21,063 units, up by 0.1 per cent compared to the previous year (+21 units). Their growth dynamics was down by more than 20 percentage points versus 2016. Road tractors accounted for 76 per cent of the market. or were down by 3 percentage points year-to-year. Meanwhile, the chassis category was up by 18 per cent to 6,595 units.

The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVW over 3.5 tons was DAF (5,070), ahead of MAN (4,733) and Scania (4,726). Top brands in the heaviest segment - trucks with 16 ton GVWR and above - were DAF (5,005), Scania (4,726), and Volvo (4,356).

Most registered new tractor units with GVWR over to 6 tons were DAF (4408), Scania (3,801), and Volvo (3,692).

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

First registrations of new trailers and semitrailers with gvw above 3.5 t [units]

	2017	2016	Zmiana r/r Change y/y
Przyczepy Trailers	2356	2170	8,6
Naczepy Semitrailers	21 474	21 352	0,6
Razem Total	23 830	23 522	1,3

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych naczep o dmc powyżej 3,5 tony w 2017

First registrations of semitrailers with gvw above 3.5 t in 2017

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana r/r Change y/y
Schmitz Cargobull	5306	3,1
Krone	4635	-8,4
Wielton	3309	0,3
Koegel	1830	-9,6
Kaessbohrer	831	-5,9
Pozostale Others	5563	12,7
Razem Total	21474	0,6

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

Na firmy leasingowe i zarządzające flotami przypadło 76,1 proc. rejestracji, o 0,6 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Z danych ZPL wartość wyleasingowanych 11,5 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony wzrosła o 11,6 proc. do ponad 2,8 mld zł. Do tego leasingiem objęto 27,1 tys. ciągników siodłowych wartości 8,6 mld zł. Jest to o 1,4 proc. więcej niż w 2016 roku.

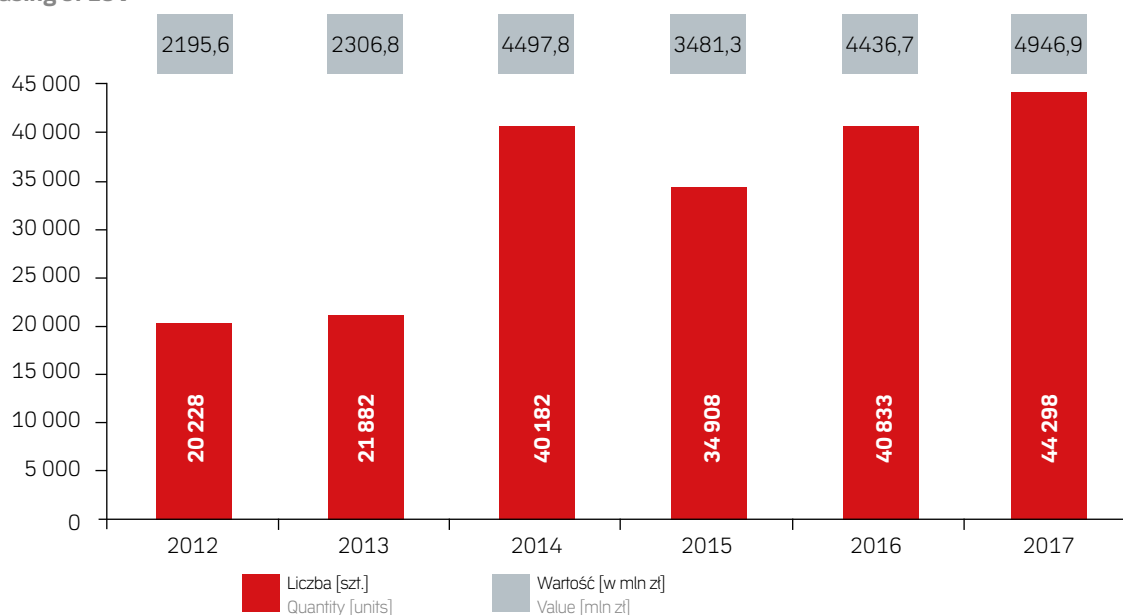
Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2017 roku 15 mld zł i była o 0,5 mld zł większa niż w 2016 roku i o 10,6 mld zł mniejsza od wartości wyleasingowanych samochodów osobowych.

Lease and fleet management companies had 76.1 per cent of share in registrations, or 0.6 percentage points more year-to-year. ZPL statistics reveal that the value of 11,500 leased trucks with GVWR above 3.5 tons went up by 11.6 per cent to more than PLN 2.8 billion. In addition, lease plans included 27,100 tractor units valued at 8.6 billion, what marks a result higher by 1.4 per cent versus 2016.

Total value of leased trucks with GVWR above 3.5 tons, tractor units, trailers and semi-trailers totalled PLN 15 billion in 2017 and was higher by PLN 0.5 billion than in 2016 and lower by PLN 10.6 billion than the value of leased passenger cars.

Leasing lekkich aut dostawczych

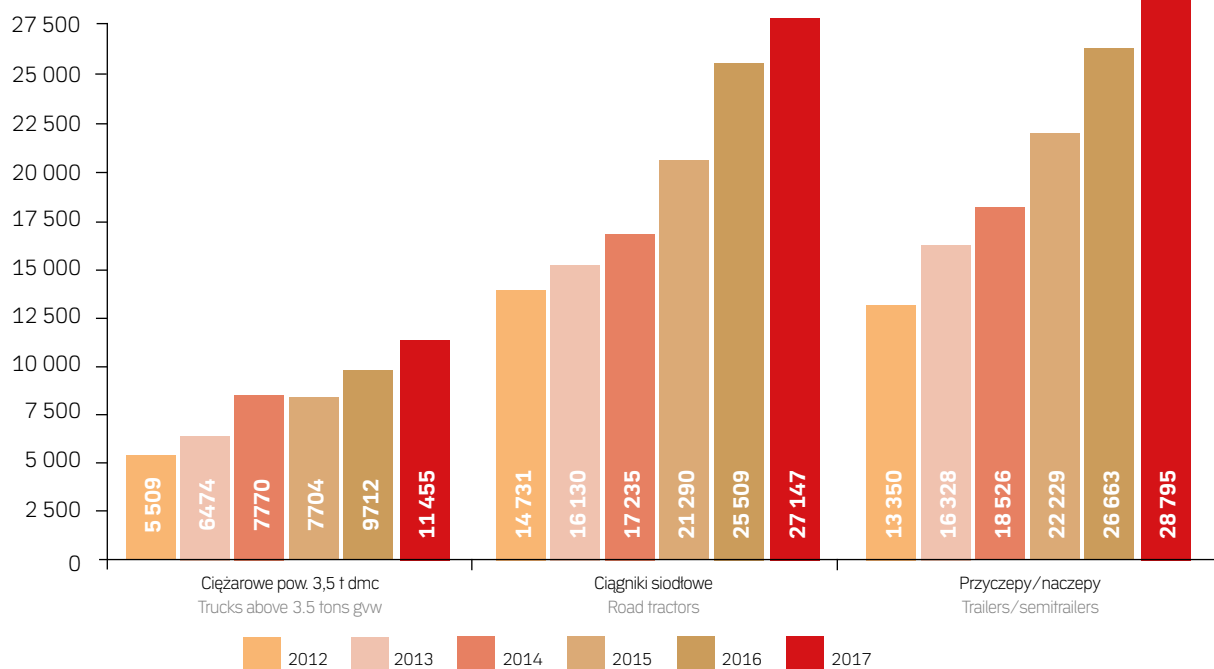
Leasing of LCV



Źródło: ZPL

Source: ZPL

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



Źródło: ZPL
Source: ZPL

Rejestracje przyczep i naczep

W 2017 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) ponad 77,7 tys. (przyrost 5,3-procentowy) nowych przyczep i naczep, w tym 23,8 tys. o dmc ponad 3,5 tony, o 1,3 proc. więcej niż w 2016 roku.

Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony zbliżyły się do 2,4 tys. i osiągnęły poziom o 8,6 proc. wyższy niż rok wcześniej, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 21,5 tys. i były większe o 0,6 proc. w stosunku do 2016 roku.

Z naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano 12,8 tys. takich naczep (ponad 4-procentowy spadek), co dało im 59,6 proc. rynku, o 2,9 punktu mniej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 3,3 tys. sztuk i udziałem rynkowym 15,5 proc. znalazły się wywrotki. Ich udział powiększył się w stosunku do 2016 roku o 3,5 punktu proc. Na trzecim miejscu, z udziałem 13,9 proc. znalazły się furgony, których liczba rejestracji wzrosła o 2 proc. do 3 tys. Wśród nich było blisko 2,2 tys. chłodni, 0,7 tys. furgonów uniwersalnych oraz 87 izoterm.

W 2017 roku w urzędach zarejestrowano 0,7 tys. cystern, co zapewniło im udział w rynku na poziomie 3,2 proc.

Wśród producentów naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 5306 pojazdów wyprzedzając Krone o 671 sztuk. Obie marki

Registrations of semi-trailers and trailers

In 2017, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) over 77,700 new trailers and semi-trailers (up by nearly 5.3 per cent), including 23,800 units with GVWR above 3.5 tons, i.e. more by 1.3 per cent versus 2016.

Registrations of trailers with GVWR above 3.5 tons came close to 2,400 and were up by 8.6 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVWR above 3.5 tons fetched 21,500 units and was higher by 0.6 per cent compared to 2016.

Most semi-trailers with GVWR above 3.5 tons accounted for platforms and box trucks (including curtainside and sheeted trucks) whose registrations accounted for nearly 12,800 of such semi-trailers (down by more 4 per cent), what secured them 59.6 per cent of the market share (down by 2.9 per cent versus the previous year).

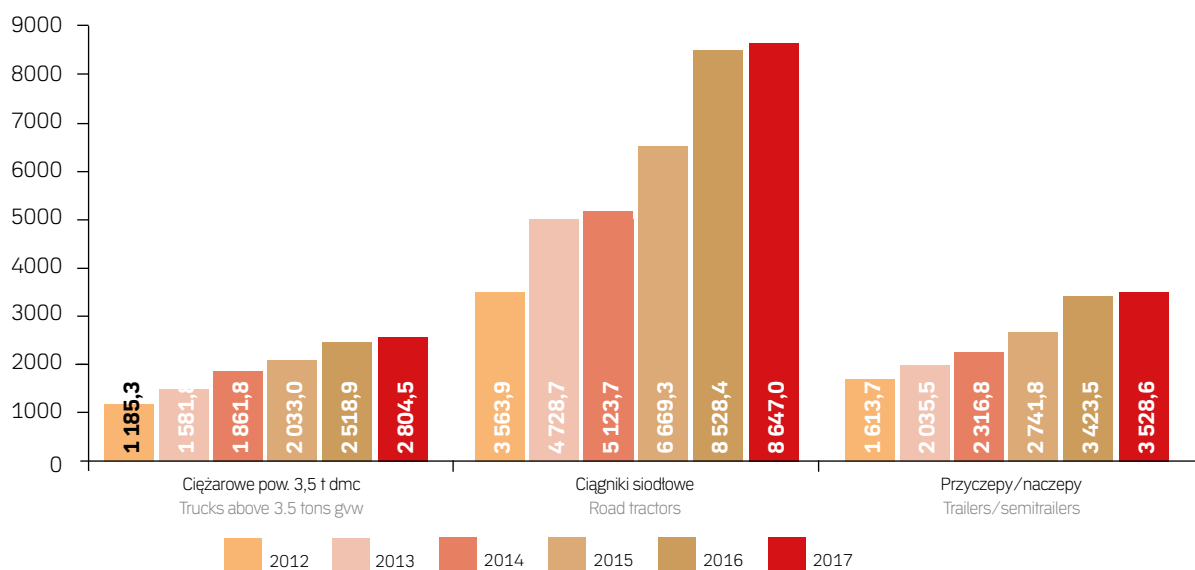
Ranking second with 3,300 registrations and 15.5 per cent worth of market share were tipper trucks whose share was up by 3.5 percentage points versus 2016.

Ranking third with 13.9 per cent of market share were heavy trucks whose registrations were up by 2 per cent to 3,000 units. This category included nearly 2,200 refrigerated trucks, 700 multi-purpose vans and 87 trucks with isothermal bodies.

800 tanker trucks were registered in Poland in 2017, what secured them 3.2 per cent of market share.

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

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



Źródło: ZPL
Source: ZPL

zdołyli odpowiednio 24,7 oraz 21,6 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 15,4-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 3309 naczep.

Schmitz Cargobull odnotował 3,1 proc. wzrost rejestracji, gdy Krone 8,4-procentowy spadek, zaś Wielton 0,3-procentowy wzrost.

Z pierwszej piątki najszybciej tracił udziały Kogel (9,6 proc. spadku, do 1830 sztuk). Zmalały także rejestracje Kaessbohrera, o 5,9 proc. do 831 naczep.

Wartość leasingowanych w 2017 roku 28,8 tys. naczep i przyczep przekroczyła 3,53 mld zł i była większa niż w 2016 roku o 3 proc.

Wartość leasingowanych w 2017 roku 28,8 tys. naczep i przyczep przekroczyła 3,53 mld zł i była większa niż w 2016 roku o 3 proc.

The value of 28,800 leased semitrailers and trailers exceeded PLN 3.53 billion in 2017 and was higher by more than 3 percent versus 2016.

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVW above 3.5 tons was once more Schmitz Cargobull with 5,306 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone (671 more registrations). Both brands held 24.7 and 21.6 per cent of market share, respectively. Ranking third with 15.4 per cent of

share was Wielton with 2,3309 semi-trailer registrations. Schmitz Cargobull's registrations were up by 3.1 per cent, while the figure for Krone was down by 8.4 per cent, and for Wielton up by 0.3 per cent.

Most shares in the top five were lost by Kogel (9.6 per cent to 1,830 units). Registration figures for Kaessbohrer also dwindled by 5.9 per cent to 831 semi-trailers.

The value of 28,800 leased semitrailers and trailers exceeded PLN 3.53 billion in 2017 and was higher by more than 3 percent versus 2016.

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. W tej branży w Polsce działa kilkaset zakładów. Według danych GUS wzrost przeciętnego zatrudnienia tylko dla podmiotów zatrudniających pow. 49 osób wyniósł w 2017 roku 12,7% a poziom zatrudnienia osiągnął 10,1 tys. osób. Wartość produkcji sprzedanej w tej grupie podmiotów wyniosła 4 652,5 mln zł. Wynik ten, jak i zatrudnienie w pełnej zbiorowości jest zdecydowanie wyższe.

Wiodących jest ok. 10 firm w zabudowach lekkich i 8 w ciężkich, w tym w naczepach. Produkcja nadwozi ma duże znaczenie społeczne – w polskich firmach powstają zabudowy specjalistyczne m.in. karetki pogotowia ratunkowego, samochody pożarnicze czy śmieciarki

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

Polski rynek nadwozi do 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.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2017 roku w Polsce zakupiono ponad 6,6 tys.

Auto bodybuilders form three distinctive segments: companies specialising in LCV conversions, bodyworks for chassis cabs as well as production of trailers and semitrailers. The Polish body conversion sector covers several hundred operators. CSO statistics indicate that in 2017 alone average employment level at entities employing more than 49 staff members stood at 12.7%, while the entire sector gave jobs to 10,100 people. The value of marketed production for this group of entities accounted for PLN 4,625.5 million. This performance as well as total employment level in the sector is definitely higher.

Poland is home to approx. 10 leading light coachbuilders and eight heavy bodybuilders who also specialise in semi-trailers. Bodywork production has major social impact – Polish companies are producing specialist conversions, such as ambulances, fire engines or refuse collection lorries.

Eight of them are PZPM members - Carpol sp. z o.o., Ekocel owned by Zoeller Group, Gruau Polska sp. z o.o., The European Van Company, Moto Wektor sp. z o.o., MR Auto, Tramp Przedsiębiorstwo Jan i Janina Mikusz sp. j., and Wielton SA. It has been estimated that PZPM members employ more than 3,000 people in Poland, with approx. 1,700 working for Wielton.

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 covers 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.

The second largest segment are truck chassis conversions.

podwozi ciężarowych (o dmc powyżej 3,5 tony) i tyleż nadwozi, w tym blisko 2 tys. kontenerowych, 800 specjalnych i ok. 150 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na 500 mln zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep. W 2017 roku w Polsce klienci kupili 21 508 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 producentów nadwozi specjalizujących

się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest jednak materiałochłonność. Największą w Polsce i należącą do trzech wiodących w Europie firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2017 roku jej przychody ze sprzedaży grupy sięgnęły 1,6 mld zł.

In 2017, more than 6,600 truck chassis cabs (with GVW above 3.5 tons) and the same number of bodies were sold in Poland, including nearly 2,000 box bodies, 800 special-purpose bodies and approx. 150 conversions manufactured overseas. The value of this market has been estimated at PLN 500 million.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep. W 2017 roku w Polsce klienci kupili 21 508 naczep.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. In 2017, Polish customers bought 21,508 semi-trailers.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. In 2017, Polish customers bought 21,508 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 conversions. On the other hand, this particular production profile is much more material-intensive. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in this segment in Poland and ranks among three leading European producers. In 2017, the group's sales revenue exceeded PLN 1.6 billion.

AUTOBUSY BUSES

Park autobusów

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

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

Dzięki temu nadal możliwe jest wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich sześciu latach. W przypadku autobusów jest to 36,2 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 2017 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 81,5 tys. sztuk i była o 7,5 proc. większa niż rok wcześniej. Tempo wzrostu parku było blisko 8-krotnie szybsze niż rok wcześniej. Średni wiek autobusu w aktualizowanym parku sięgnął 15,4 roku, zaś mediana wyniosła równe 16 lat.

W podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów

Bus 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.

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

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in Central Registry of Vehicle databases in the past six years. This group covered 36,200 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.

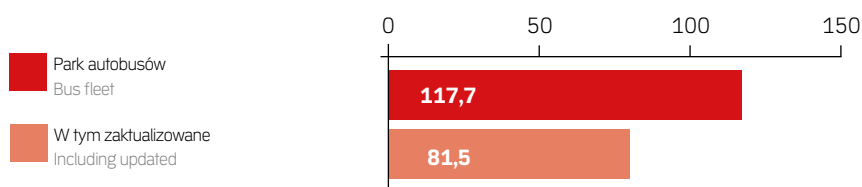
In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure for all registered vehicles and the updated section of the total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

In 2017, the number of buses registered in Poland totalled 81,500 and was higher by 7.5 per cent than a year earlier. The fleet grew eight times faster than a year before. The average age of Polish buses stood at 15.4 years, while the median age totalled 16 years.

Split by Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVW less or equal to 3.5 tons stood at 4,600 at end-2017, whereas the figure for buses with GVW above

Park zarejestrowanych w Polsce autobusów o dmc >3,5 tony - 2017 rok [000 szt.]

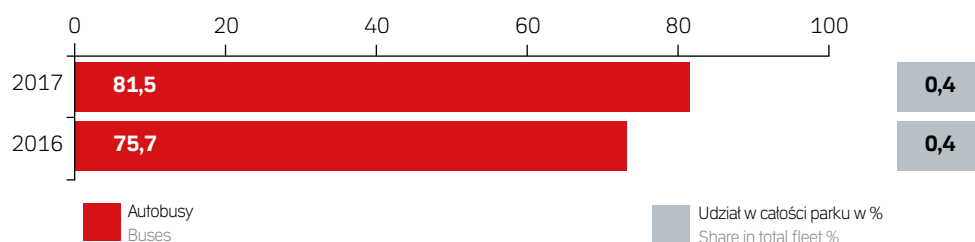
Park of registered buses GVW >3,5 t in Poland - 2017 year [000 units]



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

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

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



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

o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2017 roku 4,6 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 76,9 tys., w tym o dmc powyżej 16 ton 40,6 tys. Jest to najliczniejsza grupa autobusów.

W przypadku najmłodszego taboru, w wieku do czterech lat, dominowały autobusy o dmc powyżej 3,5 tony – było ich 9,4 tys., gdy o dmc do 3,5 tony 0,05 tys.

W segmencie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat, który liczy 12,8 tys. pojazdów, najliczniejszych o dmc poniżej 3,5 tony było 0,3 tys., gdy cięższych 12,5 tys.

W segmencie wiekowym 11-20 lat autobusów najliczniejszych było 3,5 tys., zaś cięższych 34,7 tys., z czego niemal tyle samo przypadło na pojazdy o dmc poniżej jak i powyżej 16 ton (odpowiednio 17,4 tys. i 17,3 tys.).

Wśród ponad dwudziestoletnich autobusów pojazdy o dmc do 3,5 tony liczyły 0,7 tys., a cięższe modele 20,3 tys.

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów jest Mercedes-Benz. W liczącej 9,5 tys. sztuk grupie pojazdów naj-

3.5 tons totalled 76,900 and stood at 40,600 for vehicles 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 9,400 versus 50 buses with GVW equal or less than 3.5 tons. The segment of buses aged from five to 10 years that comprises 12,800 units featured 300 lightest vehicles with GVW under 3.5 tons and 12,500 heavier ones.

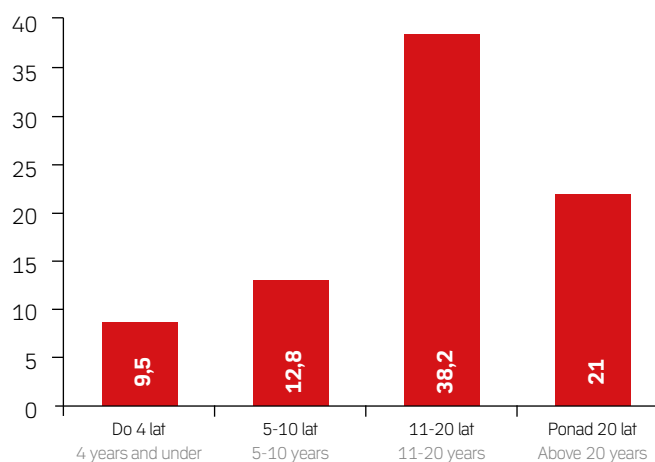
The 11-20 years old segment of lighter buses included 35,000 lightest buses and 34,700 heavier models with nearly the same proportions demonstrated by buses with GVWR under and above 16 tons (17,400 and 17,300, respectively). More than twenty years old buses with GVW up to 3.5 tons accounted for 700 units, while the number of heavier models stood at 20,300.

Most popular makes and leading provinces

Poland's most popular bus brand is Mercedes-Benz. The German brand has 39.4 per cent of share among the youngest four years and under buses whose number to-

Struktura wiekowa autobusów* o dmc powyżej 3,5 t w 2017 roku [000 szt.]

Age structure of buses* od gvw more than 3,5 ton in 2017 [000 units]



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

młodszych, w wieku do czterech lat, ta niemiecka marka ma 39,4 proc. udziału. Za nią znajduje się Solaris z 21,6 proc., Ford (4,6 proc.) oraz MAN (4,2 proc.).

W grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zajmuje 33,3 proc. rynku (na 12,8 tys. pojazdów), wyprzedzając Solarisa (17,1 proc.), Autosana (7,6 proc.) oraz Iveco-Irisbus (5,2 proc.).

Największy park autobusowy znajduje się w woj. mazowieckim (13,2 tys.), małopolskim (8,9 tys.) i śląskim (7,4 tys.). Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie (na koniec 2017 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,7 tys. autobusów), opolskie (1,8 tys.) i podlaskie (2 tys.). Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

Produkcja

Według danych GUS w 2017 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały blisko 5 251 autobusów do przewozu dziesięciu osób lub więcej. Jest to wynik o 0,3 proc. wyższy niż uzyskany w 2016 roku. Dane GUS wskazują, że w 2017 roku średnio z fabryk wyjeżdżało miesięcznie 438 autobusów, gdy rok wcześniej było to 436 pojazdów. Po ostatnim głębszym spadku produkcji autobusów w latach 2012 - 2013 do średniomiesięcznego poziomu 330 sztuk obserwujemy stałą stopniową poprawę.

Największym producentem pozostał MAN, z wynikiem przekraczającym 1,7 tys. aut, o 10 proc. większym niż rok wcześniej. Solaris Bus & Coach wyprodukował 1,2 tys. autobusów, o 3 proc. mniej niż rok wcześniej. Na trzecim miejscu znalazło się Volvo Polska przed Scania Production Słupsk.

tals 9,500. Just behind it ranked Solaris with 21.6 per cent of share, followed by Ford (4.6 per cent), and MAN (4.2 per cent).

In the category of five to ten year old buses Mercedes-Benz ranked in 33.3 per cent of share in the market which features 12,800 vehicles, outperforming Solaris (17.1 per cent), Autosan (7.6 per cent), and Iveco-Irisbus (5.2 per cent).

The largest bus fleet is based in Mazowieckie (13,200), Małopolskie (8,900) and Śląskie provinces (7,400), while the smallest ones have been declared for Lubuskie (updated records reveal that there were 1,700 buses registered at end-2017), Opolskie (1,800) and Podlaskie (2,000) provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

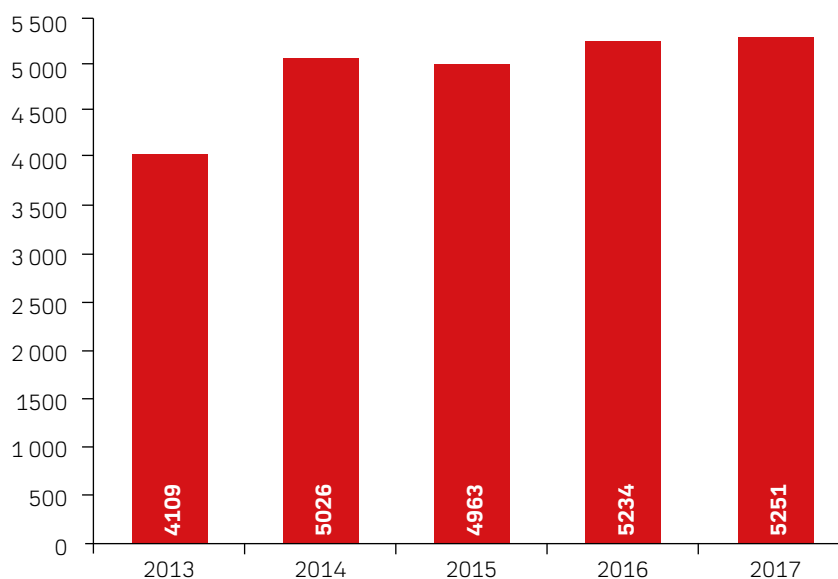
Manufacturing

Data of the Central Statistical Office reveal that 5,251 buses with 10 or more seats rolled down the assembly lines of manufacturing sites based in Poland in 2017, what marked a result higher by 0.3 per cent versus 2016. CSO data indicate that 438 buses a month were manufactured on average by local factories versus 436 vehicles a year before. Following a recent slump in bus production in the years 2012-2013 to 330 units a month on average, the market is steadily and gradually improving.

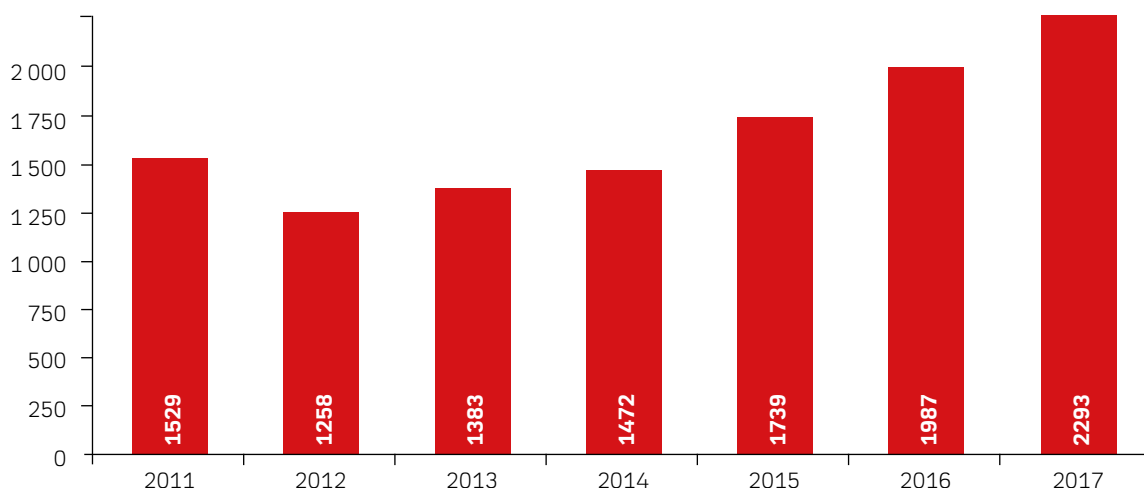
With production exceeding 1,700 vehicles, or 10 per cent more than the year before, MAN remains the leading bus maker. Solaris Bus & Coach manufactured 1,200 buses, or 3 per cent less year-to-year. Ranking third was Volvo Polska, ahead of Scania Production Słupsk.

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

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



Źródło: GUS
Source: CSO

Pierwsze rejestracje nowych autobusów 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

Rejestracje autobusów nowych

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2017 roku w Polsce zarejestrowano 2297 nowych autobusów, niemal wszystkie (2 293 szt.) o dmc powyżej 3,5 tony. Jest to o 15,6 proc. więcej niż w 2016 roku.

W 2017 roku najwyższą dynamikę wzrostu (o 50 proc.) odnotowano w grupie autobusów międzymiastowych, następnie mini (23,2 proc.), turystycznych (10,7 proc.) i miejskich (6,6 proc.).

Pod względem wielkości, największy pozostał segment minibusów (o dmc poniżej 8 ton), których rejestracje sięgnęły 1057 sztuk. Za nim uplasował się segment autobusów miejskich (771 sztuk) i turystycznych (384 sztuki). Rejestracje autobusów międzymiastowych wyniosły 84 sztuki.

Registrations of new buses

PZPM and JMK analyses based on records of the Central Vehicle Registry indicate that 2017 registrations cover 2,297 new buses, almost entirely with GVW over 3.5 tons, what marks a result higher by 15.6 per cent versus 2016.

The highest growth dynamics in 2017 (up by 50 per cent) was demonstrated in the intercity bus segment, followed by minibus (23.2 per cent), tourist coach (10.7 per cent) and municipal bus segments.

In terms of size, the minibus segment (GVW below 8 tons) remains the largest with 1,057 registered units. Ranking behind it are municipal buses (771) and tourist coaches (384). Meanwhile, registrations included 84 intercity buses. Split by brands, Mercedes-Benz had 72.8 per cent of share in the minibus segment, and Ford secured 16.6 per cent

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

	2017	2016	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	1068	951	12,3
Solaris Bus&Coach	435	465	-6,5
Ford	175	105	66,7
MAN	110	40	175,0
Iveco-Irisbus	77	45	71,1
Setra	69	71	-2,8
Pozostale / Others	363	310	17,1
Razem/Total	2297	1987	15,6

Źródło: PZPM/JMK/CEP

Source: PZPM/JMK/CEP

W podziale na marki, Mercedes-Benz ma 72,8 proc. udziału w segmencie minibusów. Kolejny - Ford zdobył 16,6 proc. Znacząca przewaga Mercedesa w tym segmencie zapewniła niemieckiej marce pierwsze miejsce w całym rynku autobusów.

W segmencie autobusów miejskich na pierwszym miejscu znalazł się Solaris (56 proc.) przed Mercedesem i MAN. W 2017 roku zarejestrowano 160 autobusów miejskich z napędem alternatywnym (udział wyniósł 7 proc., gdy rok wcześniej było to 2,2 proc.). „Zielone autobusy” najczęściej wyposażone były w napęd hybrydowy (85 szt.) i elektryczny (63).

Zagraniczna turystyka przewozowa przyniosła kolejny rekord w segmencie autobusów turystycznych. Na 384 autokary 144 dostarczył Mercedes-Benz, 69 Setra i 53 VDL. W 2017 roku nawet autobusy międzymiastowe zanotowały wzrost rejestracji i to aż o 50 proc. do 84 pojazdów. To niewiele w porównaniu do innych kategorii, jednak jest to pierwszy wzrost od 2013 roku. Liderem pozostaje SOR przed Isuzu.

Rejestracje autobusów używanych

Od dwóch lat maleje zainteresowanie autobusami użytkowymi. W 2017 roku liczba ich rejestracji zmalała o 7,1 proc. w stosunku do 2016 roku. Rok wcześniej spadek wyniósł 6,5 proc., jak wynika z danych przygotowanych przez PZPM i JMK na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów. Autobusów segmentu mini o dmc poniżej 8 ton przedsię-

Zagraniczna turystyka przewozowa przyniosła kolejny rekord w segmencie autobusów turystycznych.

With international tourist carriages, a new record was set in the tourist coach segment.

of share. The overwhelming dominance of Mercedes in the segment gave the German brand the no 1 position in the entire bus market.

Ranking first in the municipal bus segment was Solaris (56 per cent), ahead of Mercedes and MAN. 160 municipal buses with alternative drives were registered in 2017 (their share totalled

7 per cent versus 2.2 per cent the year before). “Green buses” are usually fitted with a hybrid (85) or electric drive (63).

With international tourist carriages, a new record was set in the tourist coach segment. Out of 384 coaches, 144 were delivered by Mercedes-Benz, 69 by Setra, and 53 by VDL. In 2017, even intercity buses saw a sharp 50 per cent rise in registrations that ballooned to 84 vehicles, what may not be a lot compared to other categories, but marks the first such increase since 2013. SOR remains the leader of the segment, with Isuzu ranking second.

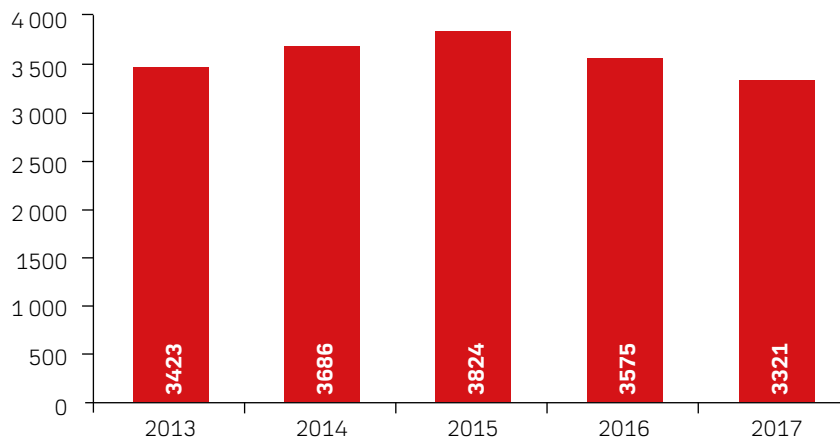
Second-hand bus registrations

The popularity of second-hand buses has been waning for two years. In 2017, the number of their registrations dwindled by 7.1 per cent as compared to 2016. A year before the figure was down by 6.5 percent, reveal data compiled by PZPM and JMK on the basis of records from the Central Register of Vehicles.

Businesses registered 721 mini-buses with GVW below 8 tons, a figure lower by 21.2 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVW equal and above 8 tons

Rejestracje autobusów używanych [szt.]

Registrations of used buses [units]



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

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

	2017	2016	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	958	1139	-15,9
Setra	373	381	-2,1
Iveco-Irisbus	329	291	13,1
MAN	234	259	-9,7
VDL	205	177	15,8
Renault	183	349	-47,6
Pozostałe / Others	1039	979	6,1
Razem/Total	3321	3575	-7,1

Źródło: PZPM/JMK/CEP

Source: PZPM/JMK/CEP

biory zarejestrowali 721 sztuk, o 21,2 proc. mniej niż rok wcześniej.

Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 2600 sztuk, o 2,3 proc. mniej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (1055 rejestracji, o 11,9 proc. mniej niż w 2016 roku) oraz turystyczne (955 rejestracje, 1,3-procentowy wzrost). Miejskich zarejestrowano 382, o 8,8 proc. więcej niż rok wcześniej.

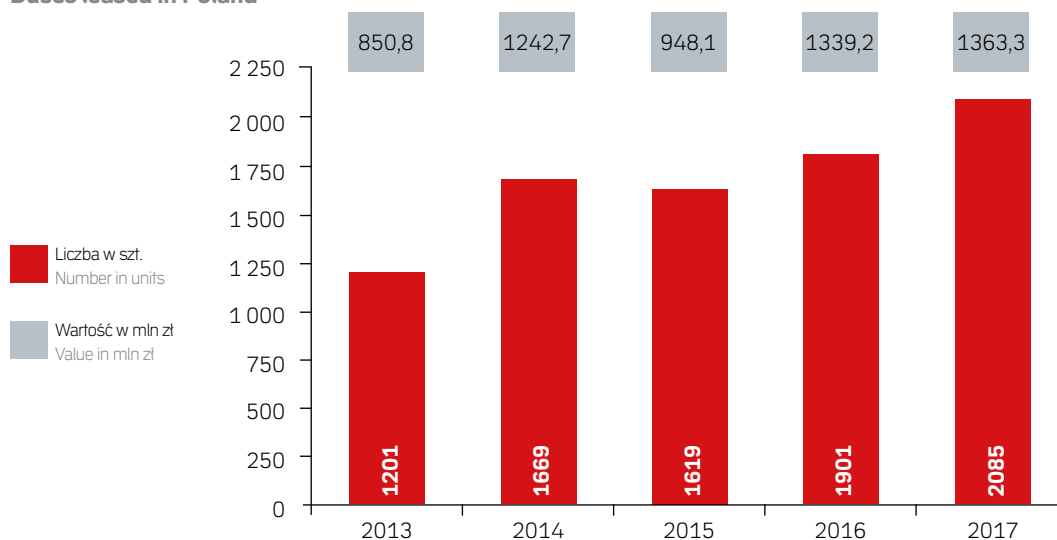
W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była blisko 13 razy wyższa niż nowych, w turystycznych przewaga używanych była 2,5-krotna. Jedynie w segmencie minibusów i autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższają rejestracje używanych.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych zza granicy

accounted for 2,600 vehicles, i.e. 2.3 per cent less than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses (1,055 registrations, down by 11.9 per cent versus 2016) and tourist coaches (955 registrations, up by 1.3 per cent). The reporting period saw 382 city bus registrations, less by 8.8 per cent on a previous year.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 13 times higher than the figure for new ones. Used tourist coaches outnumbered new ones 2.5 times. New registrations outnumber second-hand registrations only in the minibus and municipal bus segment.

Most imported buses were produced from 2000 until 2004 (42 per cent of share) and have Euro 3 type approvals. The second largest group features Euro

Leasing autobusów w Polsce**Buses leased in Poland**

Źródło: ZPL

Source: ZPL

dominują pojazdy wyprodukowane w latach 2000-4 (42 proc. udziału). Są to pojazdy z homologacją Euro III. Drugą grupę pod względem popularności stanowią pojazdy z lat 2005-2009 Euro IV (34 proc.). Autobusy z normą Euro II stanowiły 8 proc.

W rankingu marek dominuje Mercedes, który zajął niemal 28,8 proc. rynku przy spadku o 15,9 proc. Drugie miejsce przypadło Setrze (11,2 proc., spadek o 2,1 proc.), przed Iveco-Irisbus (9,9 proc., wzrost o 13,1 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN, VDL i Renault.

Związek Polskiego Leasingu podaje, że liczba wyleasingowanych autobusów w 2017 roku wzrosła o 9,7 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 2085 sztuk, a ich wartość powiększyła się o 8,7 proc. do blisko 1,4 mld zł.

4-compliant vehicles made from 2005 until 2009 (34 per cent). Euro 2-compliant buses accounted for 8 per cent.

The most popular brand is Mercedes with nearly 28.8 per cent of market share, with decline at 15.9 per cent. Ranking second was Setra (11.2 per cent, down by 2.1 per cent), ahead of Iveco-Irisbus (9.9 per cent, up by 13.1 percent). Coming up next were MAN, VDL, and Renault.

The Polish Leasing Association reveals that the number of buses leased in 2017 was up by 9.7 per cent to 2,085 vehicles compared to the previous year, while their value went up by 8.7 per cent to more than PLN 1.4 billion.

JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS

Park jednośladów

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

W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które liczą więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były aktualizowane w bazach CEP w ciągu ostatnich sześciu lat, pod warunkiem, że nie są to pojazdy zabytkowe. Dzięki temu nadal możliwe jest wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich sześciu latach. W przypadku motocykli jest to 600,5 tys. sztuk. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć.

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

Park motocykli

Na koniec 2017 roku w Polsce było zarejestrowanych 827,6 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej

PTW 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.

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

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in the past six years. In case of motorcycles, this group covers 600,500 units. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

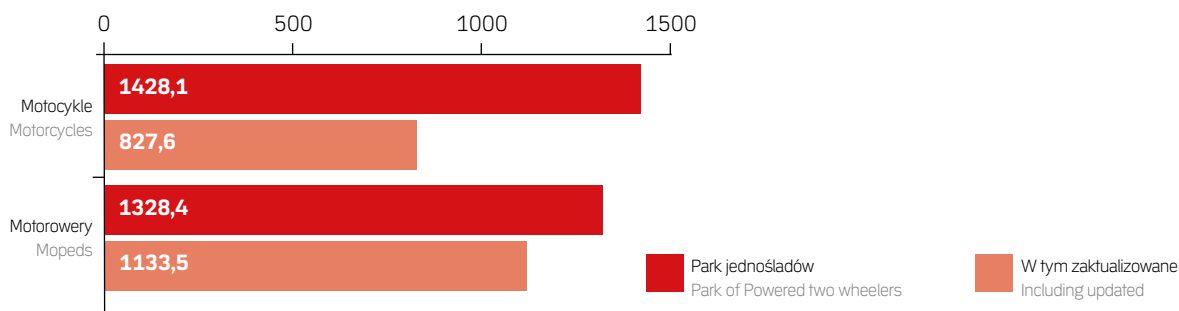
In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of the total registered motorcycle fleet and its updated part. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

Motorcycle fleet

At end-2017, Poland was home to 827,600 registered and updated motorcycles whose number picked up by 10.6 per cent

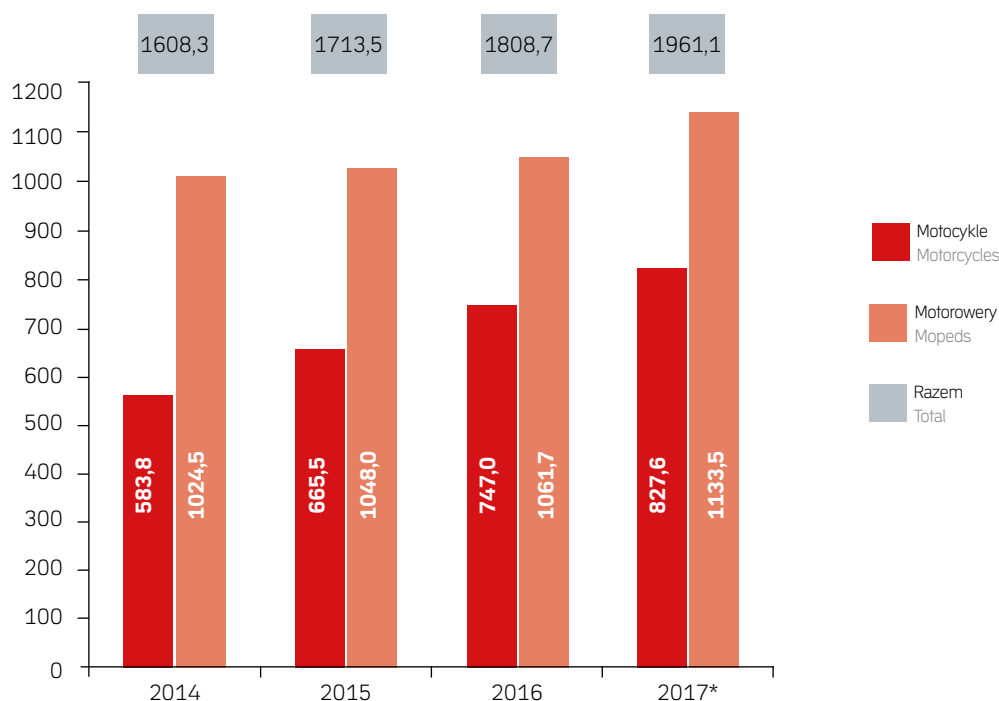
Park zarejestrowanych jednośladów w Polsce, stan na koniec 2017 rok [000 szt.]

Park of powered two wheelers registered in Poland as of end of the 2017 year [000 units]



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

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



Źródło: PZPM/CEP * zmiana metodologii
 Source: PZPM/CEP * change of methodology

o 10,6 proc. w stosunku do 2016 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było niemal o 2 punkty procentowe wolniejsze niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 18,2 roku, zaś mediana sięga 16 lat. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 26,9 oraz 28 lat. W Polsce najpowszechniejsze są motocykle liczące od 11 do 20 lat, zajmują 38 proc. parku, o jeden punkt proc. więcej niż w 2016 roku. Na drugim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 33-procentowym udziałem, są motocykle ponad 20-letnie. Maszyny liczące od 5 do 10 lat stanowią 18 proc. parku, zaś najmłodsze - do czterech lat 11 proc.

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności od 500 do 750 cm³, który zajmuje 29,5 proc. parku, o niecały punkt procentowy mniej niż w 2016 roku. Najmniejsze motocykle, z silnikami o pojemności poniżej 125 cm³ stanowią 25,8 proc. parku (o ponad punkt proc. więcej niż rok wcześniej), zaś z silnikami powyżej litra pojemności skokowej zajęły 12,9 proc. parku.

Maszyny o pojemności od 125 do 250 cm³ utrzymały się na czwartej pozycji i zajmują 11,6 proc., zaś na segment od 250 do 500 cm³ przypadło 10,1 proc. rynku. Segment motocykli z silnikami o pojemności od 750 do litra zajął 10 proc. rynku.

W grupie najmłodszych motocykli liczących do czterech lat, 59,8 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o

versus 2016. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was slower by 2 percentage points on a year earlier.

The average age of a motorcycle from this part of the fleet stands at 18.2 years, with median age totalling 16 years. These figures for total fleet stand at 26.9 and 28 years, respectively. Most popular motorcycles in this category are from 11 to 20 years old and their share in total fleet corresponds to 38 per cent, what marks an increase by one percentage point compared to 2016. Ranking behind them with 33 per cent of share are more than two decades old motorcycles. Machines that are from 5 to 10 years old account for 18 per cent of the fleet, while the youngest ones, four years and under, correspond to 11 per cent.

Split by engine size, the most numerous segment in the updated fleet is formed by motorcycles with 500 to 750cc engines that account for 29.5 per cent of the fleet, i.e. nearly one percentage point less than in 2016. The smallest motorcycles with units below 125cc account for 25.8 per cent of the fleet (up by 3 percentage points versus the previous year), while machines with power units above 125cc to 250cc fetch 12.9 per cent of share.

PTWs with engines from 125 to 250cc maintained their fourth position with 11.6 per cent of market share, while machines powered by 250cc to 500cc units held 10.1 per cent of the market. The segment of motorcycles with units from 750cc to 1 litre engines had 10 per cent of the market share. 59.8 per cent of the youngest - 4 years and under motor-

2,6 punktu procentowego więcej niż rok wcześniej. Druga pod względem popularności grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn miała 13,6 proc., co oznacza utrzymanie ubiegłorocznego poziomu.

Klasa najlżejsza umocniła dominację także w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 30,5 proc. segmentu, o 3,4 punktu więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 24,8 proc. tej kategorii.

Wśród maszyn 11-20-letnich popularność zyskuje klasa 500-750, która zdobyła 36,2 proc. segmentu, gdy udział „sto dwudziestek piątek” sięgnął 21,5 proc. Także wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiedzie prym z 30,9-procentowym udziałem.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką był na koniec 2017 roku Romet Motors, który zdobył 17,1 proc. w tej grupie, tracąc 0,2 punktu proc. Za nim z 11,4-proc. udziałem znalazł się Junak, wyprzedzając Yamahę (10,7 proc.), Hondę (9,4 proc.) i BMW (6,9 proc.).

cycles - were fitted with engines up to 125cc, what marks an increase by 2.6 percentage points on a year earlier. The second most popular group among heaviest motorcycles secured 13.6 per cent of share, what means that its numbers were maintained at last year's level.

The lightest category holds on strong among 5 to 10 year old motorcycles with 30.5 per cent of the share in the segment, with 3.4 percentage points more than a year earlier. Motorcycles with engines from 500 to 750cc raked in 24.8 per cent of share in this category.

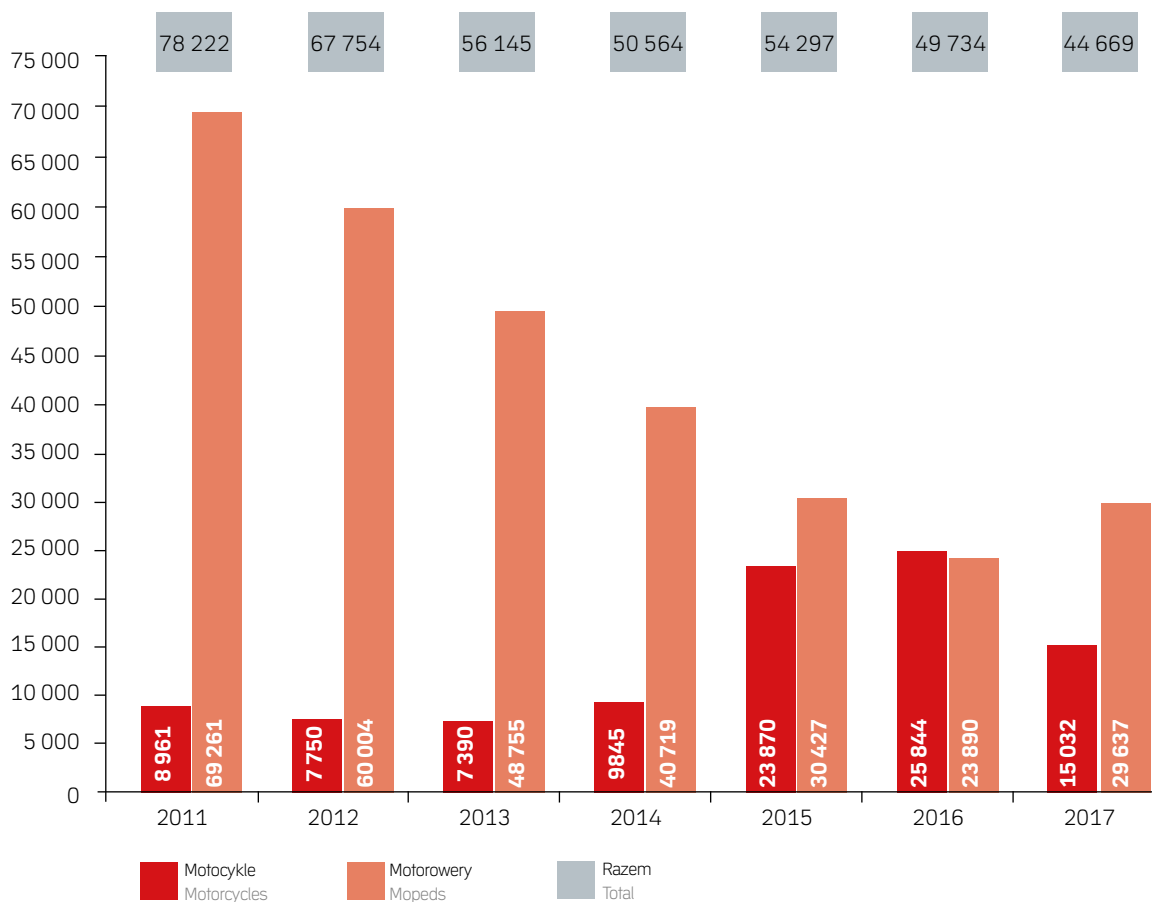
The popularity of the 500-750cc engine class becomes even more prominent among 11 to 20 year old machines whose share stood at 36.2 per cent, while the share of 125cc-powered motorcycles fetched 21.5 per cent. Holding nearly 30.9 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the 20 years and over motorcycle category.

Most popular makes and provinces

With 17.1 per cent share in the group and despite the loss of 0.2 percentage points, Romet Motors was the most popular make at end-2017 among 4-year old motorcycles.

Pierwsze rejestracje nowych jednośladów w Polsce [szt.]

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

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

	2017	2016	Zmiana %
Motocykle Motorcycles	15 032	25 844	-41,8
Motorowery Mopeds	29 637	23 890	24,1
Razem Total	44 669	49 734	-10,2

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

W grupie motocykli liczących od 5-10 lat najpopularniejsze marki to Yamaha (18,9 proc. udziału), Honda (16,1 proc.), Suzuki (14,5 proc.), Kawasaki i Romet Motors (po 6,7 proc.).

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (14,8 proc. wszystkich rejestracji), śląskim (10,8 proc.) oraz wielkopolskim (10,3 proc.). Najmniej motocykli zarejestrowały urzędy województw opolskiego i lubuskiego (po 2,6 proc.) oraz świętokrzyskiego (2,9 proc.).

Na koniec 2017 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 19. W woj. podkarpackim wskaźnik przekroczył 25, w wielkopolskim 22 i w mazowieckim zbliżył się do 21.

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

Park motorowerów

Na koniec 2017 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1133,5 tys. szt., o 3,3 proc. więcej niż w 2016 roku. Połowę tej liczby stanowiły motorowery liczące od 5 do 10 lat, tyle samo co rok wcześniej. Na najstarsze, ponad 20-letnie przypadło 19 proc. (o 1 punkt proc. w więcej stosunku do 2016 roku), zaś na maszyny od 11 do 20 lat przypadło 18 proc. Motorowery do czterech lat stanowiły 13 proc. całości (o 5 punktów proc. mniej niż w 2016 roku). Średni wiek motoroweru wynosił 12,6 przy medianie 9 lat. W segmencie motorowerów do czterech lat prym wiodzie Romet Motors z 34,6-procentowym udziałem, nieznacznie mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 14,8-procentowym znajduje się Zipp (1,3 punktu proc. powyżej zeszłego roku), następnie Junak (12,7 proc., o ponad 3 punkty procentowe ponad 2016 rok), Toros (6,5 proc., o 2,4 punktu proc. mniej niż w 2016 roku) i Taotao (4,4 proc., tyle samo co rok wcześniej).

W przypadku motorowerów mających od pięciu do jedenastu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (13,7 proc. udziału w segmencie) przed Zipp (8,6 proc.), Baotian (5,7 proc.), Keeway (4,7 proc.) i Longija (3,9 proc.).

Ranking behind it with 11.4 per cent of share was Junak, ahead of Yamaha (10.7 per cent), Honda (9.4 per cent), and BMW (6.9 per cent).

The most sought-after make in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Yamaha (18.9 per cent of share), outperforming Honda (16.1 per cent), Suzuki (14.5 per cent), Kawasaki and Romet Motors (6.7 per cent each).

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie (14.8 per cent of total registrations), Śląskie (10.8 per cent) and Wielkopolskie (10.3 per cent) provinces. The bottom of the list featured Opolskie, Lubuskie (2.6 per cent each) and Świętokrzyskie provinces (2.9 per cent).

At end-2017, the number of mopeds per 1,000 population exceeded 19. The figure for Podkarpackie province was well above 25 for, stood at 22 for Wielkopolskie and drew 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-2017, the updated moped fleet in Poland accounted for 1,133,500 units, i.e. was up by 3.3 per cent versus 2016. Nearly 50 per cent of these machines were mopeds aged from 5 to 10 years, what means that this segment remained stable versus the previous year. The oldest - more than 20 year old mopeds - secured 18 per cent of share in the category (up by 1 percentage point versus 2016). Four years and under mopeds had 13 per cent of share in total fleet (down by 5 percentage points versus 2016), while the average age of the moped was 12.6 years, with median age pegged at 9 years. With nearly 34.6 per cent of share, or performance slightly lower than a year before, Romet Motors has once more been the undisputable leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking just behind with 14.8 percent of share is Zipp (up by 1.3 percentage points versus the previous year), ahead of Junak (12.7 per cent, up by more than 3 percentage points versus 2016), Toros (6.5 percent, down by 2.4 percentage points versus 2016) and Taotao (4.4 per cent, a stable year-to-year result). The first position among 5 to 11 year old mopeds was se-

Pierwsze rejestracje używanych jednośladów w Polsce [szt.]

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

	2017	2016	Zmiana %
Motocykle Motorcycles	55 708	57 454	-3,0
Motorowery Mopeds	9016	10 121	-10,9
Razem Total	64 724	67 575	-4,2

Źródło: PZPM/CEP

Source: PZPM/CEP

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

Na koniec 2017 roku na 1000 mieszkańców przypadło 28 motorowerów. Największe nasycenie zanotowano w woj. opolskim (39 motorowerów na 1000 mieszkańców) oraz podkarpackim i wielkopolskim (po 34), najmniejsze - w woj. dolnośląskim (21), mazowieckim (23) i śląskim (24).

Rejestracje jednośladów

W 2017 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 109 393 nowych i używanych jednośladów, o 6,7 proc. mniej niż w 2016 roku. W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2017 roku wyniosły 44 669 sztuk, o 10 proc. mniej niż w 2016 roku. Jest to najniższy wynik od 2005 roku, gdy rejestracje sięgnęły 227,2 tys. sztuk. W ogólnej liczbie jest 549 jednośladów elektrycznych, o 274 proc. więcej niż rok wcześniej.

Używanych jednośladów zarejestrowano 64 724 sztuk, co oznacza 4,4-procentowy spadek w porównaniu do 2016 roku.

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2017 roku zarejestrowano 15 032 nowe motocykle, o 41,8 proc. mniej niż w poprzednim roku. O 3 proc. zmalały rejestracje sprowadzonych używanych motocykli, których liczba sięgnęła 55 708 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych pozostał Romet Motors z wynikiem 2796 maszyn, o 49,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Drugie miejsce zajęła Yamaha z liczbą 1503 sztuk, co oznacza 24,4-procentowy spadek w stosunku do wcześniejszego roku. Trzecie miejsce wywalczyła Honda (1484 sztuk, o 11,1 proc. mniej niż rok wcześniej).

W 2017 roku, podobnie jak w poprzednim, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm³. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 8448

cured by Romet Motors (13.7 per cent of share in the segment), ahead of Zipp (8.6 per cent), Baotian (5.7 per cent), Keeway (4.7 per cent), and Longjia (3.9 per cent).

The biggest number of moped registrations was declared for Mazowieckie (12 per cent of total fleet), Wielkopolskie (10.9 per cent) and Silesian (10.2 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-2017, the number of mopeds per 1,000 population was 28. The highest saturation was declared for Opolskie (39 mopeds per 1,000 population), Podkarpackie and Wielkopolskie provinces (34 each), while the lowest figures were reported for Dolnośląskie (21), Mazowieckie (23) and Silesian (24) provinces.

PTW registrations

In 2017, authorities registered for the first time 109,393 new and used powered two wheelers, 6.7 per cent less than in 2016. New powered two-wheeler registrations totalled 44,669 in 2017, what means they were down by 10 per cent versus 2016. It's the lowest performance since 2005 when registrations totalled 227,200. Total fleet features 549 all-electric PTWs, which were up by 274 per cent on a year earlier.

Last year saw 64,724 used PTW registrations, what points out to a decline by 4.4 per cent as compared to 2016.

Motorcycle registrations

On the basis of data of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that registrations in 2017 covered 15,032 new motorcycles, that is less by 41.8 per cent than the year before. Registrations of imported used motorcycles accounted for 55,708 units, what marks a decline by 3 per cent.

Romet Motors with 2,796 units or a result higher by 49.7 per cent year-to-year remains the most popular brand among new motorcycles. Ranking second is Yamaha with 1,503 units, what marks a 24.4 per cent decline year-to-

(o 55,9 proc. mniej niż w 2016 roku), co przyczyniło się do spadku w udziale rynkowym z 74 do 56,2 proc. 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 25,3 proc. rynku (14,1 proc.

rok wcześniej). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 3802 sztuk, o 4,2 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Harley-Davidson.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 9,3 proc. udziału w rynku, o 4 punkty proc. wyższym niż rok wcześniej, z rejestracjami na poziomie 1399 sztuk (wzrost o 1,4 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Suzuki.

Ostatnim segmentem liczącym ponad tysiąc rejestracji to maszyny o pojemności od 250 do 500 cm³. Ich udział w rynku wzrósł z 3,9 do 6,9 proc. przy rejestracji 1036 motocykli (o 2,8 proc. więcej niż w 2016 roku). Najpopularniejsze marki to KTM i Honda.

Rynkowe udziały motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ zmalały z 2,5 do 2,2 proc. Liczba ich rejestracji zmalała o 49,1 proc. do 335 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się KTM przed Hondą.

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 9,3 proc. udziału w rynku, o 4 punkty proc. wyższym niż rok wcześniej.

Motorcycles with engines from 500 to 750cc won 9.3 per cent of share in the market, or 4 percentage points more than the year before.

-year. Honda secured the third position (1,448 units, 11.1 per cent less than the year before.

Just like last year, motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2017. Their all-year registrations stood at 8,448 units (down by 55.9 per cent versus 2016), what led to a decrease

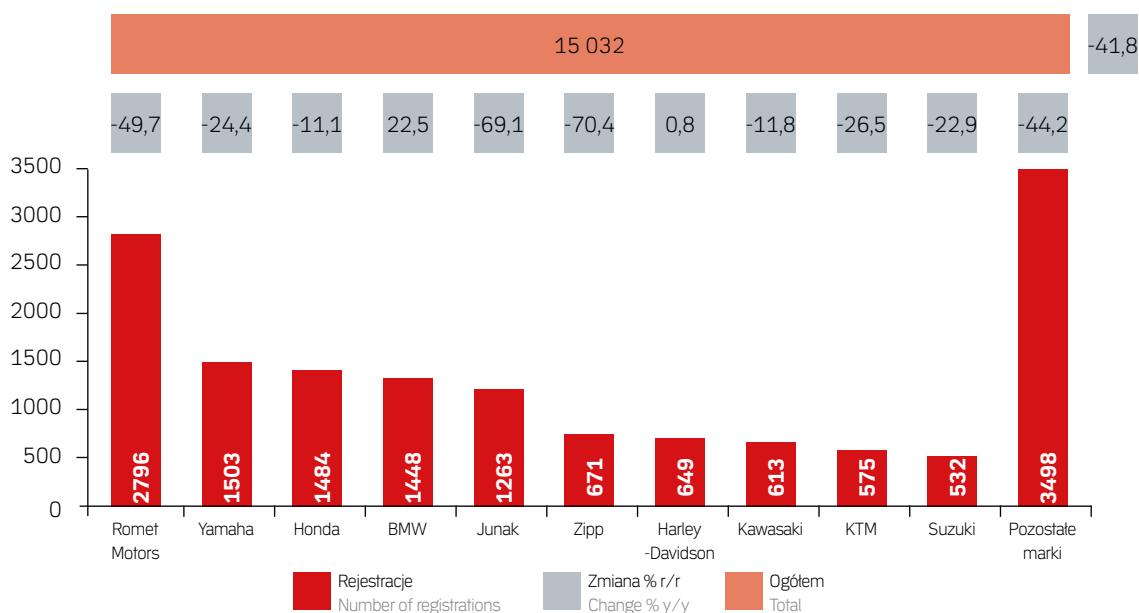
in their market share from 74 to 56.2 per cent. Most popular brands in this segment were Romet Motors and Junak.

The second biggest class in terms of the unit size were motorcycles with engines bigger than 750cc which raked in 25.3 per cent of the market share (14.1 per cent last year). Registrations in this segment accounted for 3,802 units, i.e. were up by 4.2 per cent versus the previous year. Most sought-after brands were BMW and Harley-Davidson. With registrations pegged at 1,399 units (up by 1.4 per cent), motorcycles with engines from 500 to 750cc won 9.3 per cent of share in the market, or 4 percentage points more than the year before, while two most popular makes in this segment were Yamaha and Suzuki.

The last segment with more than one thousand registrations features motorcycles with 250cc to 500cc power units whose market share went up from 3.9 to 6.9 per cent, what corresponds to 1,008 motorcycle registrations

Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2017 roku [szt.]

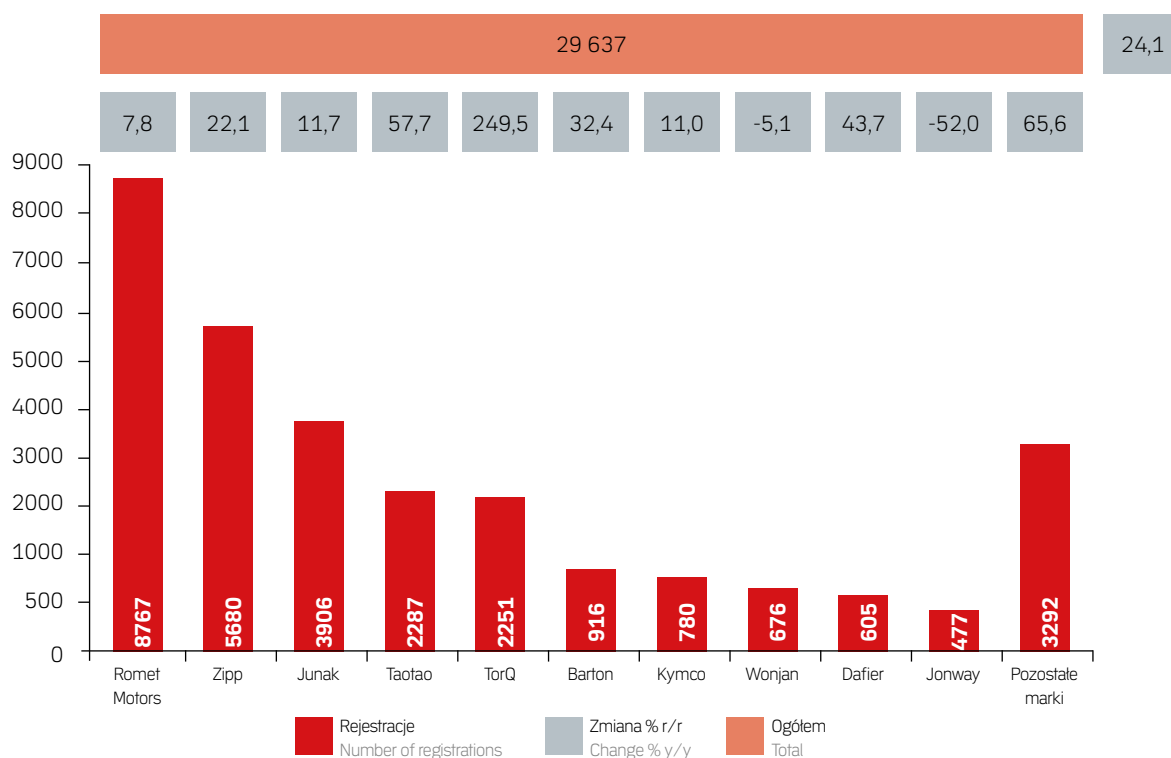
First registrations of new motorcycles in Poland in 2017 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2017 roku [szt.]

First registrations of new mopeds in Poland in 2017 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, chociaż w 2017 roku ich rejestracje zmalały o 48,7 proc. do 6345 sztuk. Ich udział w rynku zmalał z 47,8 do 42,2 proc. W tym segmencie królują Romet Motors (1969 sztuk) i Junak (841 szt.).

Drugą pozycję w zestawieniu, z 19,6-procentowym udziałem w rynku, zajęły duże skutery. Ich udział zmalał o 1,7 punktu proc. a liczba rejestracji wyniosła 2951 maszyn. Wiodące marki to Honda (496) i Yamaha (450).

Trzecią pozycję zajęły motocykle typu turystycznego z udziałem 15,7 proc., o blisko 6 punktów proc. większym niż rok wcześniej. Wśród 2361 motocykli tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2017 roku najpopularniejsze były BMW (768) i Hondy (426).

Choppery i cruisery z rejestracją 1499 sztuk, o 55 proc. mniejszą niż w 2016 roku spadły na czwarte miejsce. Ich udział w rynku wyniósł 10 proc., o 2,9 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to Romet Motors (459) i Junak (316).

W 2017 roku liczba pierwszych rejestracji używanych motocykli sięgnęła 55 708 sztuk. Wśród motocykli używanych pierwsza trójka pozostaje niezmienna: Honda (13 526 sztuk, mniej o 8 proc.), Yamaha (11 683 sztuk, spadek o 6 proc.) i Suzuki (7749 sztuk, mniej o 8 proc.).

(2.8 per cent more than in 2016). Most popular makes in this segment are KTM and Honda.

Motorcycles with engines from 125 to 250cc saw their market share dwindle from 2.5 to 2.2 per cent, while the number of their registrations shrunk by 49.1 per cent to 335 units. KTM was the most popular brand in this category that managed to outperform Honda.

Split by functional segments, street class motorcycles are holding firm, although their registrations went down in 2017 by 48.7 per cent to 6,345 units. Consequently, their market share contracted from 47.8 to 42.2 per cent. Leaders of this segment are Romet Motors (1,969 units) and Junak (841 units). Ranking second with 19.6 per cent of share are large mopeds whose share was down by 1.7 percentage points, and registrations accounted for 2,951 machines. Leading brands included Honda (496) and Yamaha (450).

Coming third were tourist motorcycles with 15.7 per cent of share, or nearly 6 percentage points more than the year before. Among 2,361 motorcycles from this category, BMW came first in the table of most popular newly registered motorcycles (768), ahead of Honda (426).

Ranking fourth were choppers and cruisers with 1,499 registrations, down by 55 per cent compared to 2016. Their share in total registrations stood at 10 per cent and was down by 2.9 percentage points on a previous year. Most

Rejestracje motorowerów

W 2017 roku urzędy zarejestrowały 38 653 nowych i używanych motorowerów – o 13,6 proc. więcej niż w 2016 roku. Rejestracje nowych motorowerów wzrosły o 24,1 proc. do 29 637 sztuk, używanych zmniejszyły się o 10,9 proc. do 9016 sztuk.

Udział nowych motorowerów w rynku nowych jednośladów w 2017 roku wzrósł do 66,3 proc. (o ponad 18 punktów proc.). Motorowery zwiększyły okresowo popularność szczególnie pod koniec roku, ze względu na przyspieszone rejestracje z powodu wejścia od 1 stycznia 2018 roku, wyższych wymagań - normy Euro 4 dla kategorii L1, L2 (motorowery) oraz L6 (czterokołowce lekkie). Trwate odzyskanie silniejszej pozycji wśród nowych jednośladów wcale nie wydaje się trwałe w świetle silnej spadkowej tendencji utrzymującej się w latach 2009 – 2016. Romet Motors okazał się najpopularniejszą marką także wśród motorowerów. W 2017 roku w urzędach zarejestrowano 8767 nowych pojazdów tej marki, o 7,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Zipp z rejestracją 5680 motorowerów, który zwiększył rejestracje o 22 proc. w stosunku do 2016 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Junak z wynikiem 3906 rejestracji (wzrost o 11,7 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych motorowerów najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1465 sztuk, spadek o 9 proc.), za nim Piaggio (1177 sztuk, spadek o 4,5 proc.) i Yamaha (744 sztuk, spadek o 12 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

popularne marki były Romet Motors (459) i Junak (316). Liczba importowanych używanych motorowerów wyniosła 55,708 sztuk. Trzy najpopularniejsze marki używanych motorowerów pozostały stabilne: Honda (13,526 sztuk, spadek o 8 proc.), Yamaha (11,683 sztuk, spadek o 6 proc.) i Suzuki (7,749 sztuk, spadek o 8 proc.).

Moped registrations

W 2017 roku, urzędy zarejestrowały 38,653 nowych i używanych mopedy – 13,6 proc. więcej niż w 2016 roku. Nowe rejestracje mopedy wzrosły o 24,1 proc. do 29,637 sztuk, rejestracje używanych mopedy spadły o 10,9 proc. do 9,016 sztuk.

Udział nowych mopedy w rynku nowych pojazdów dwukołowych w 2017 roku wzrósł o 66,3 punktu procentowego (więcej niż 18 punktów procentowych). Mopedy zyskały popularność szczególnie pod koniec roku, ze względu na przyspieszone rejestracje z powodu wejścia od 1 stycznia 2018 roku, wyższych wymagań - normy Euro 4 dla kategorii L1, L2 (mopedy) oraz L6 (lekkie czterokołowce). Trwate odzyskanie silniejszej pozycji wśród nowych pojazdów dwukołowych wcale nie wydaje się trwałe w świetle silnej spadkowej tendencji utrzymującej się w latach 2009 – 2016. Romet Motors okazał się najpopularniejszą marką także wśród mopedy. W 2017 roku w urzędach zarejestrowano 8767 nowych pojazdów tej marki, o 7,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Zipp z rejestracją 5680 mopedy, który zwiększył rejestracje o 22 proc. w stosunku do 2016 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Junak z wynikiem 3906 rejestracji (wzrost o 11,7 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych mopedy najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (1,465 sztuk, spadek o 9 proc.), za nim Piaggio (1,177 sztuk, spadek o 4,5 proc.) i Yamaha (744 sztuk, spadek o 12 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

MOTORYZACJA

AUTOMOTIVE SECTOR

Wydane prawa jazdy

W 2017 roku MSW wydało po raz pierwszy 417,1 tys. dokumentów „prawo jazdy”, o ponad 8 proc. więcej niż w 2016 roku. Dynamika spadku utrzymuje się od dwóch lat. Cały czas liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów jest znacząco mniejsza niż w szczytowych latach 2007-2009.

Liczba wydanych „praw jazdy” zmalała na wiosnę. Najlepszym miesiącem okazał się październik, gdy urzędnicy wydali 39 tys. „praw jazdy”, o ponad 4 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najłubszym miesiącem był kwiecień (30,3 tys.).

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego (55 tys.), śląskiego (43 tys.) i małopolskiego (38,3 tys.). Najmniej opolskiego (9,8 tys.), podlaskiego (12,2 tys.) i lubuskiego (12,4 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 do mężczyzn (o 0,3 proc. więcej niż rok wcześniej, a zatem dynamika w stosunku do wcześniejszego roku zmalała pięciokrotnie).

Issued driving permits

In 2017, the Ministry of Interior issued 417,100 first time driving licences, i.e. more by 8 per cent versus 2016. The downward trend has continued for two years. The number of first-time driving licenses is significantly lower than in the record-breaking years 2007-2009.

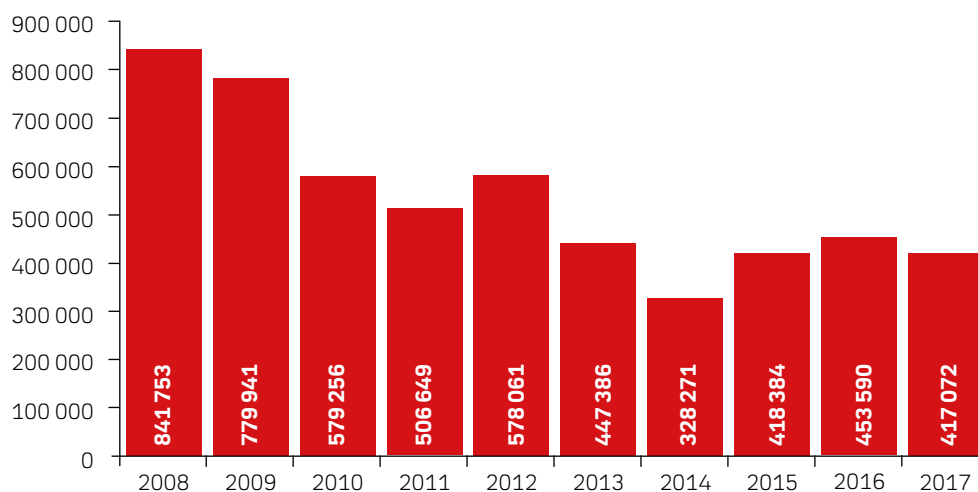
Figure for new driving licences went down in spring. The bumper month was October when civil servants handed over 39,000 driving licenses to new drivers, more than 4,000 versus the monthly average. The lowest number was declared for April (30,300).

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie (55,000), Śląskie (43,000) and Małopolskie provinces (38,300), with Opolskie (9,800), Podlaskie (12,200) and Lubuskie (12,400) provinces on the bottom of the list.

By the end of 2015 (for which the latest data which is available), the MoI issued 19,780,156 million driving licenses, i.e. more by 1.1 per cent than at the end of 2014. 7,887,101 licences were issued to females (up by 2.4 per cent like the year before) and 11,893,955 to males (an increase by 0.3 per cent versus the

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

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



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2017 roku na polskich drogach wydarzyło się 32 760 wypadków, o 2,7 proc. mniej niż w 2016 roku. Liczba zabitych zmalała o 6,4 proc. do 2831 osób, a rannych o 3,2 proc. do 39 466, wynika z danych policji.

W porównaniu do 2016 roku liczba wypadków wzrosła w trzech województwach: wielkopolskim (o 34,8 proc.), podkarpackim (o 1,7 proc.) i podlaskim (o 1 proc.).

Więcej osób zginęło w czterech województwach, w tym o 18,1 proc. w wielkopolskim. Natomiast największy spadek zanotowano w lubuskim (o 25,7 proc.). Liczba rannych wzrosła w dwóch województwach, a największy spadek policja odnotowała w warmińsko-mazurskim (o 14,4 proc.). Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie podlaskim: na 100 wypadków policja zanotowała w 16,5 zabitych. Na drugim miejscu znalazło się kujawsko-pomorskie ze wskaźnikiem 15,9. W pomorskim ten wskaźnik wyniósł 5,1, zaś w małopolskim 5,4. Z kolei w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców woj. łódzkie zanotowało 152,7 wypadków co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem bezpieczeństwa, podczas gdy kujawsko-pomorskie odnotowało ich 45,6.

Kierujący pojazdami spowodowali 86,6 proc. wypadków, w których zginęło 73,9 proc. ofiar. Rowerzyści spowodowali 5,5 proc. wypadków, natomiast piesi 7,3 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 15 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce 71 proc. wypadków i zginęło w nich 43,7 proc. ofiar, podczas gdy na wypadki poza terenem zabudowanym, które stanowiły 29 proc. zdarzeń, przypadło 56,3 proc. ofiar. 79,7 proc. wszystkich wy-

padków (z poprzedniego roku), co wskazuje, że dynamika zmniejszenia się zmniejszyła pięciokrotnie.

Road safety

The Police Headquarters reveals that in 2017, Polish roads witnessed 32,760 accidents, that is less by 2.7 percent than in 2016. In line with police statistics, the number of fatalities declined by 6.4 per cent to 2,831 and casualties by 3.2 percent to 39,466.

Compared to 2016, the number of accidents went up in four provinces: Wielkopolskie (by 34.8 per cent), Podkarpackie (by 1.7 per cent), and Podlaskie (by 1 per cent).

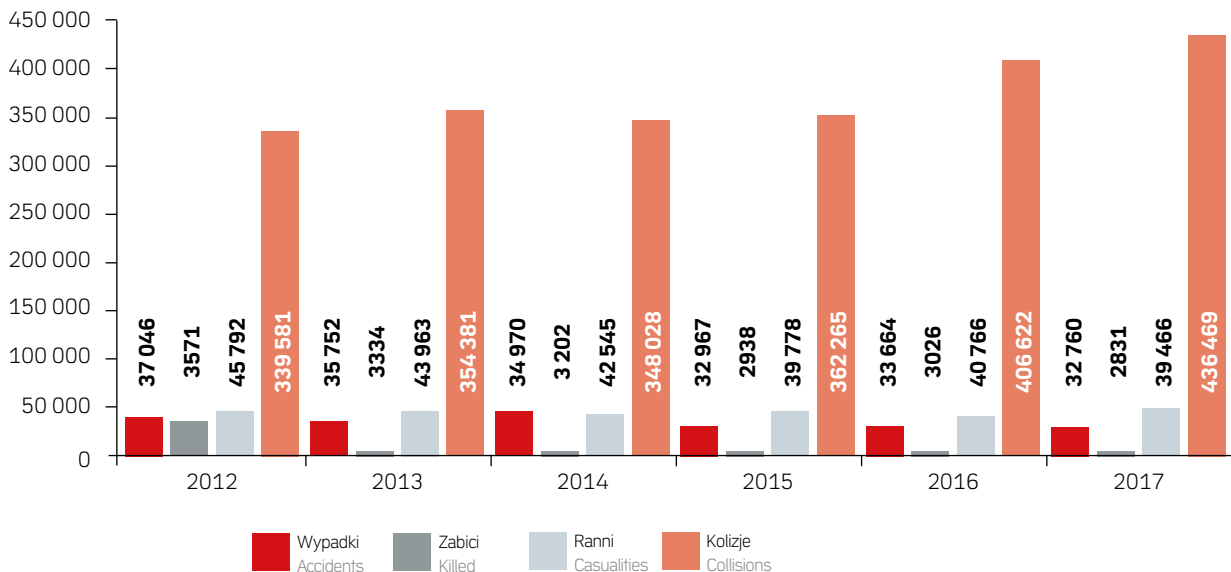
More casualties were reported for four provinces, including for Wielkopolskie whose figure was up by 18.1 per cent. The sharpest decline was witnessed in Lubuskie province (by 25.7 per cent). The number of casualties was up in two provinces, while the police declared the biggest decrease in Warmińsko-mazurskie (by 14.4 per cent).

Most serious road accidents took place in Podlaskie province where police statistics reveal that a hundred road accidents took the toll of 16.5 lives. Ranking second was Kujawsko-pomorskie with the ratio pegged at 15.9. The figure for Pomorskie province stood at 5.1 and 5.4. for Małopolskie. Split by 100,000 population, Łódzkie province was the venue of 152,700 accidents, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the figure for Kujawsko-Pomorskie totalled 45,600.

Drivers caused 86.6 per cent of accidents that claimed 73.9 per cent of lives. Cyclists were responsible for 5.5 per cent of accidents, whereas pedestrians for 7.3 per cent of total accidents that account for 15 per cent of fatalities.

Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce

Road safety in Poland

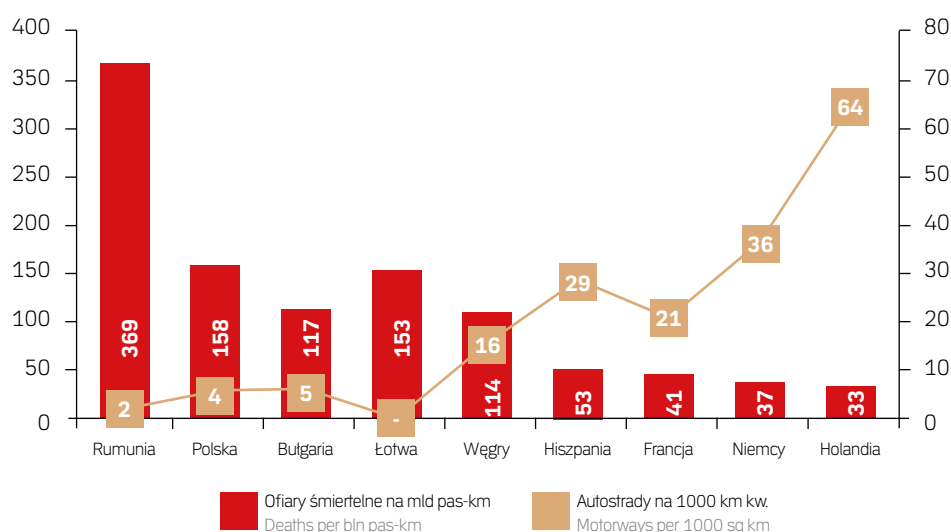


Źródło: KGP

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

padków miało miejsce na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych i w tych wypadkach policja odnotowała 86,5 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 2,6 proc. wszystkich wypadków i 4,3 proc. zgonów.

W przeciwieństwie do lat poprzednich najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2017 roku październik (10,1 proc. ogólnej liczby wypadków), czerwiec oraz lipiec (po 9,9 proc.). Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 16,7 proc. wypadków, 15,6 proc. zgonów i 16,5 proc. rannych. Do wypadków najczęściej dochodziło pomiędzy godz. 14.00 i 19.00.

Pijani kierowcy spowodowali w 2017 roku 2788 wypadków (o 6 proc. mniej niż w 2016 roku), w których zginęło 341 osób (spadek o 11 proc.), a 3150 zostało rannych (mniej o 7,1 proc.).

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

Kradzieże samochodów

W 2017 roku policja zanotowała 10 240 kradzieży samochodów, o 12,1 proc. mniej niż rok wcześniej. Najwięcej aut skradziono w Warszawie i okolicach (2,5 tys.), a w całym woj. mazowieckim ponad 2,8 tys. W woj. śląskim ponad 1,2 tys., natomiast w wielkopolskim blisko 1,2 tys. Liczba kradzieży wzrosła na Podlasiu, w woj. łódzkim i opolskim. Najwięcej kradzieży policja odnotowała w marcu.

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

Almost 71 per cent of accidents that correspond to 43.7 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents outside build up areas that correspond to 29 per cent of all such incidents claimed nearly 56.3 per cent of lives. 79.7 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 86.5 per cent of fatalities recorded by the police. 2.6 per cent of all accidents and 4.3 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

Contrary to previous years, the most fatal months of 2017 were October (10.1 per cent of total accidents), June and July (9.9 per cent each). Fridays are the most tragic day of the week. Police statistics reveal that 16.7 per cent of total accidents take place on that this day of the week, including 15.6 per cent of fatalities and 16.5 per cent of casualties. Most accidents happened between 2 pm and 7 pm.

In 2017, DUI drivers caused 2,788 accidents (down by 6 per cent versus 2016) that claimed 341 lives (down by 11 per cent) and left 3,150 injured (down by 7.1 per cent).

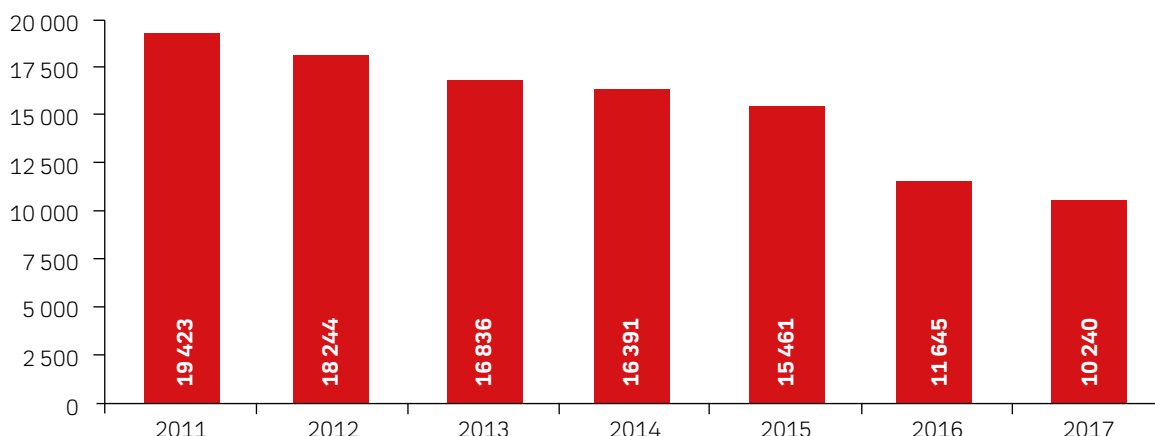
The World Bank estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 30 billion. The National Health Fund has announced that the cost of treatment of victims injured in road accidents stands at PLN 3 billion.

Auto theft

In 2017, the police recorded 10,240 cases of car theft, less by 12.1 per cent on a year earlier. Most cars were stolen in Warsaw and its environs (2,500), while 2,800 cars were reported stolen in Mazowieckie, more than 1,200 in Śląskie and 1,200 in Wielkopolskie provinces. Meanwhile, car theft statistics went up in Podlaskie, Łódzkie and Opolskie provinces. Most cases were reported to the Police in March.

Liczba skradzionych samochodów [szt.]

Number of stolen vehicles [units] [%]



Źródło: KGP

Source: Police Headquarters

Według danych PZPM/CEP liczba aut wyrejestrowanych w 2017 roku z powodu kradzieży wyniosła 9 320 i była o 12 proc. niższa niż rok wcześniej.

Ubezpieczenia

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego, wartość zebranej w 2017 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC osiągnęła poziom 22,5 mld zł i była o 25,1 proc. większa niż rok wcześniej. W 2016 roku dynamika wzrostu sięgnęła 34,2 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 59,4 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, bez zmian w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2017 roku o 1,5 punkt proc. do 20,2 proc. zmalał udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych. Udział ubezpieczeń OC wzrósł do 39,2 proc., tj. o 2,5 punktu proc. więcej w stosunku do wcześniejszego roku. Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 14,8 mld zł i była o 30,1 proc. wyższa niż przed rokiem. W 2016 roku dynamika wyniosła 43,8 proc.

Składka zebrana z polis AC wzrosła o 16,6 proc. do ponad 7,6 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2016 roku sięgnęła 20,3 proc.

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2017 roku 23 835 716 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 1 proc. więcej niż w 2016 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 5,2 proc. do 6 366 360.

Przeciętna składka zebrana z polisy AC przekroczyła 1,2 tys. zł i była o jedną piątą wyższa niż w 2016 roku. Średnia wartość składki OC w 2017 roku wyniosła ponad 620 zł i była jedną czwartą większa od zebranej rok wcześniej.

Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 7,2 proc. do 8553,1

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

Data of PZPM/the Central Register of Vehicles reveal that the number of vehicles whose license plates were taken off in 2017 as a result of theft stood at 9,320 and was down by over 12 per cent versus the previous year.

Insurance

According to data of the Polish Financial Supervision Authority, total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2017 exceeded PLN 22.5 billion and was higher by over 25.1 percent as compared to 2015. In 2016, growth dynamics fetched 34.2 per cent.

The value of motor insurance premiums accounted for 59.4 per cent of total revenue generated on non-life insurance, a result stable year-to-year.

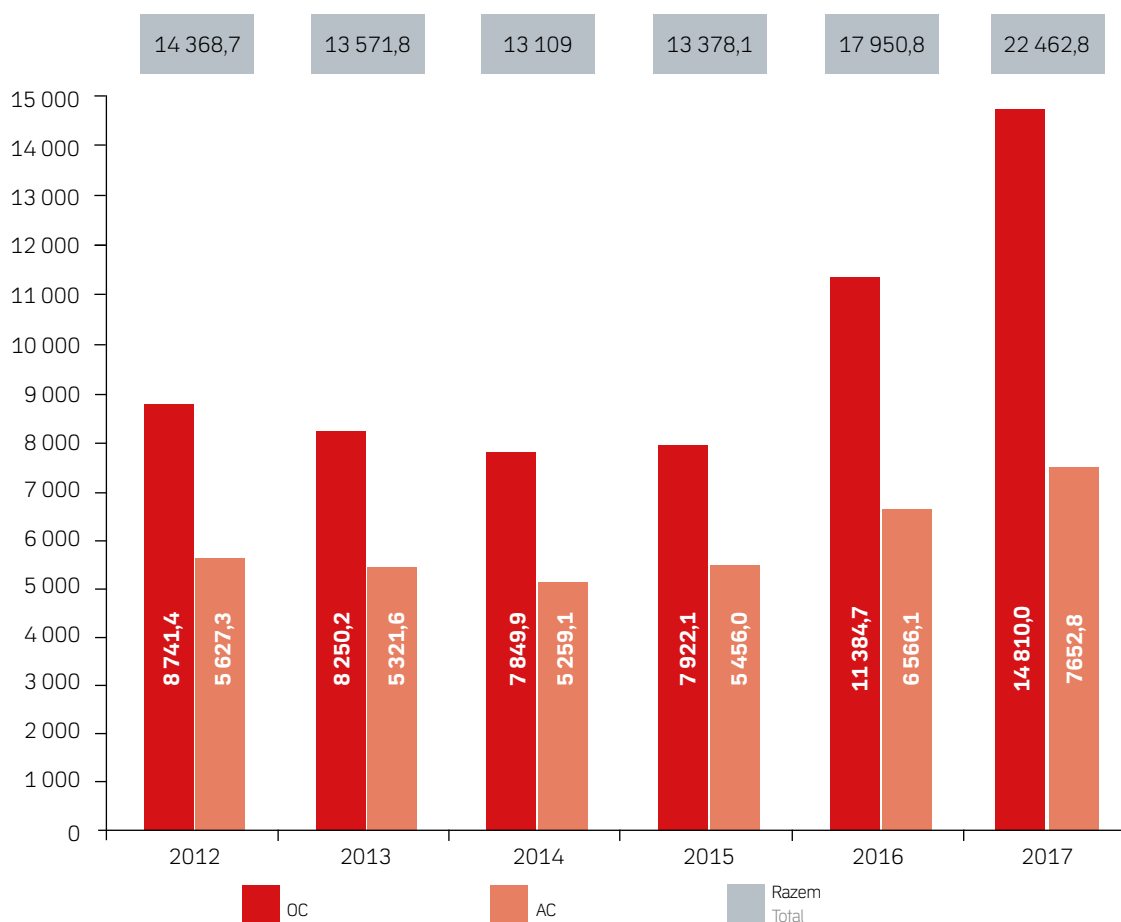
In 2017, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was down by 1.5 percentage points to 20.2 per cent. The share of TPO insurance fetched less than 39.2 per cent, i.e. was up by 2.5 percentage points versus the previous year,

while the value of TPO premium exceeded PLN 14.8 billion and was higher by 30.1 per cent on a previous year. In 2016, its dynamics stood at 43.8 per cent.

The value of comprehensive premium went up by 16.6 per cent to more than PLN 7.6 billion, whereas growth dynamics in 2016 stood at 20.3 per cent.

At end-2017, insurance companies issued 23,835,716 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 1 per cent more than in 2016. The number of written comprehensive contracts was up by 5.2 per cent to 6,366,360.

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



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat wzrosła o 7,3 proc. i sięgnęła 4507,4 mln zł.

Pojazdy wycofane z eksploatacji

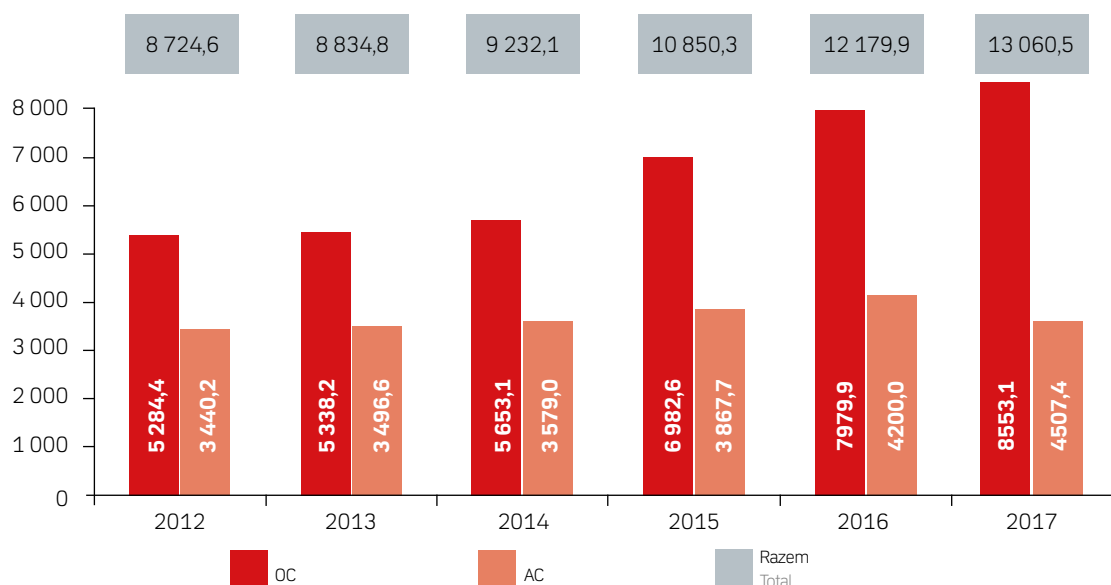
Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2017 roku wyrejestrowano 581 125 pojazdów, o 21 proc. więcej niż w 2016 roku. Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 506 851 sztuk. W przypadku aut osobowych wzrost liczby wyrejestrowań sięgnął 21,5 proc. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 42 912, czyli o 19 proc. więcej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 12 619 samochodów ciężarowych (wzrost o 13,7 proc.) oraz 2270 autobusów (spadek o 2 proc.). Do celów demontażu w 2017 roku wyrejestrowano 514 566 pojazdów, o 21,9 proc. więcej niż rok wcześniej. Na złom trafiło 88,5 proc. wyrejestrowanych samochodów. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 9,2 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 1,6 proc.

The value of the average comprehensive premium exceeded PLN 1,200 and was higher by one-fifth than in 2016. Meanwhile, the value of average TPO premium stood at more than PLN 620 in 2017, and was higher by one-fourth year-to-year. The value of TPO auto claims was up by 7.2 per cent to PLN 8,553,100. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 4,507,400, an amount higher by 7.3 per cent.

End-of-life vehicles

PZPM analyses of data from the Central Registry of Vehicles and Drivers reveal that over 581,125 vehicles were declared off the road in 2017, that is, 21 per cent more than in 2016. The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 506,851 sign-offs. The number of passenger cars declared off the road remained high at 21.5 per cent. Meanwhile, 42,912 light commercial vehicles had their license plates removed, what marks an increase by 19 per cent versus the previous year. In addition, deregistrations included

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



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

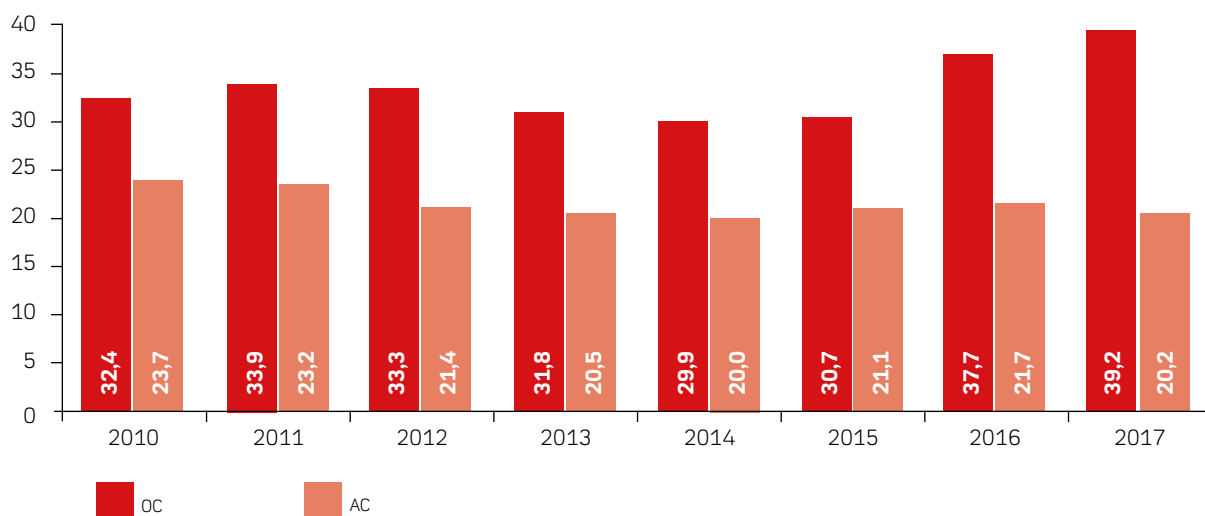
Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPIK wynika, że 90 proc. wyrejestrowanych aut miało ponad 10 lat.

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2017 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 966 sprawozdania z działalności, o 1,6 proc. mniej niż w 2016 roku. NFOŚiGW nie zawierał z przedsiębiorcami prowadzącymi stacje de-

12,619 trucks (up by 13.7 per cent) and 2,270 buses (down by 2 per cent). In 2017, ATF facilities applied for de-registration of 514,566 vehicles, or 21.9 more year-to-year. 88.5 per cent of all end-of-life vehicles were scrapped, while 9.2 per cent were sold overseas and 1.6 per cent reported stolen.

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.

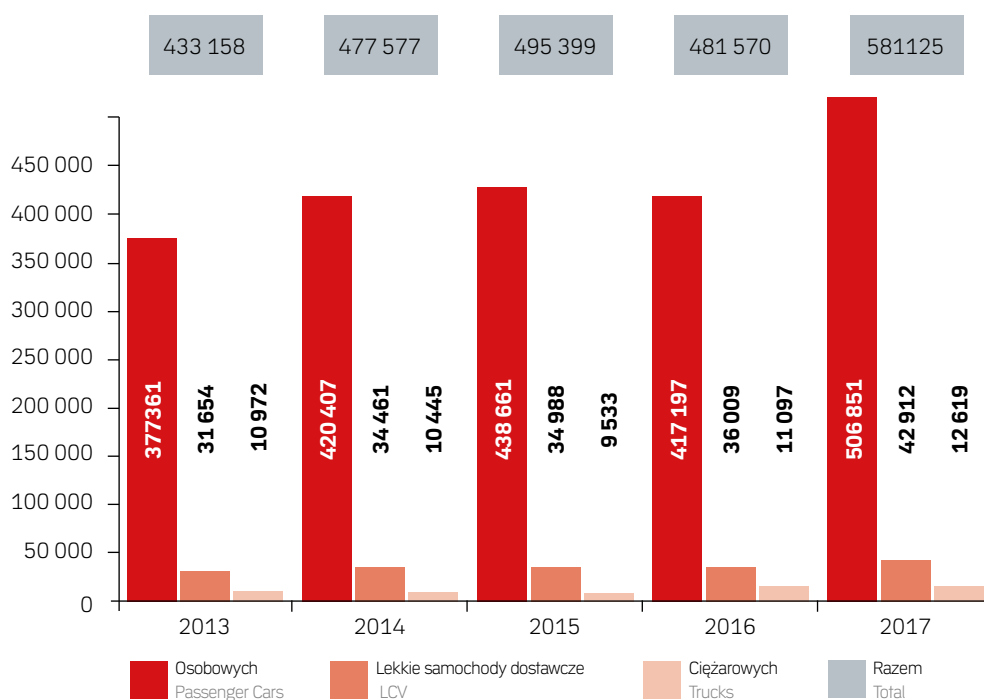
Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%] Car insurance share in total property insurance market



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

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



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

montażu w 2017 roku umów o dofinansowanie. W 2017 roku stacje demontażu przyjęły auta o łącznej masie 240 tys. ton, to jest o blisko 52 proc. mniej niż rok wcześniej.

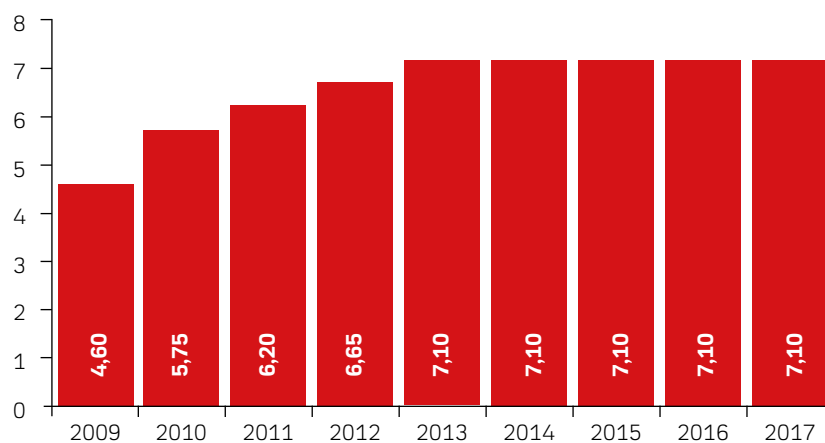
According to data of the National Fund for Environmental Protection and Water Economy, in 2017 dismantlers submitted 966 reports on their activities, i.e. 1.6 per cent less than in 2016. The National Fund for Environmental Protection and Water Management did not conclude any co-financing agreements with ATFs operators in 2017. Vehicles with total weight of 240,000 tons were handed over to dismantling facilities in 2017, what marks a decline by 52 per cent versus the previous year.

Paliwa

Biopaliwa

W paliwach silnikowych stosowane są biokomponenty, co wymusiła odpowiednia ustawa, obowiązująca od 1 stycznia

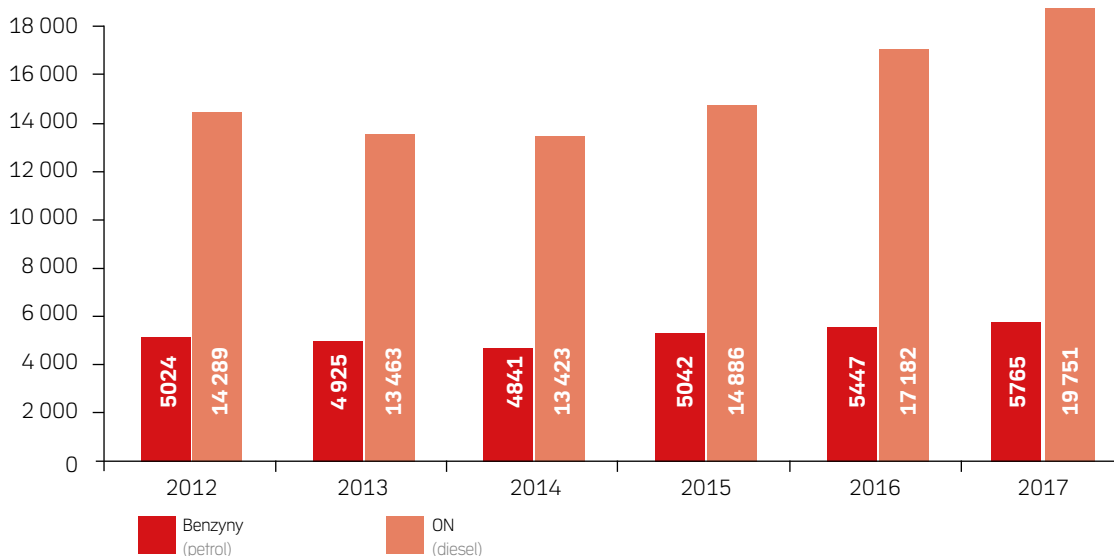
Narodowy Cel Wskaźnikowy według wartości opałowej [%] National Indicative Objective in fuels by calorific value



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

Zużycie paliw w Polsce [000 m³]

Fuel consumption in Poland [000 m³]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

2008 roku. Ich ilość reguluje Narodowy Cel Wskaźnikowy (NCW), który w 2017 ? 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. Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego proponuje obniżenie NCW do poziomu możliwego do spełnienia tylko przy stosowaniu blendingu.

Sprzedaż paliw

Ograniczenie szarej i czarnej strefy oraz rozwój gospodarczy przełożyły się na 11-procentowy wzrost konsumpcji paliw w 2017 roku. Zużycie ON wzrosło - drugi rok z rzędu - o 15 proc. do 19,8 mld m³, konsumpcja benzyn silnikowych wzrosła o 6 proc. do blisko 5,8 mld m³.

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

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1915 tys. ton, o 7 proc. więcej w stosunku do 2016 roku.

Polska jest importerm paliw i w 2017 roku 11 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 2 punkty proc. więcej niż w 2016 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2017 roku 33 proc. i był o 7 punktów proc. większy niż rok wcześniej. Odsetek importowanego LPG wzrósł o 1 punkt proc. do 85 proc. konsumpcji.

Fuel

Bio-fuel

Following enforcement of a respective act of 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 2017. 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. The Polish Oil Industry and Trade Organisation proposes to lower the NIT to a level that can only be achieved through blending.

Fuel sales

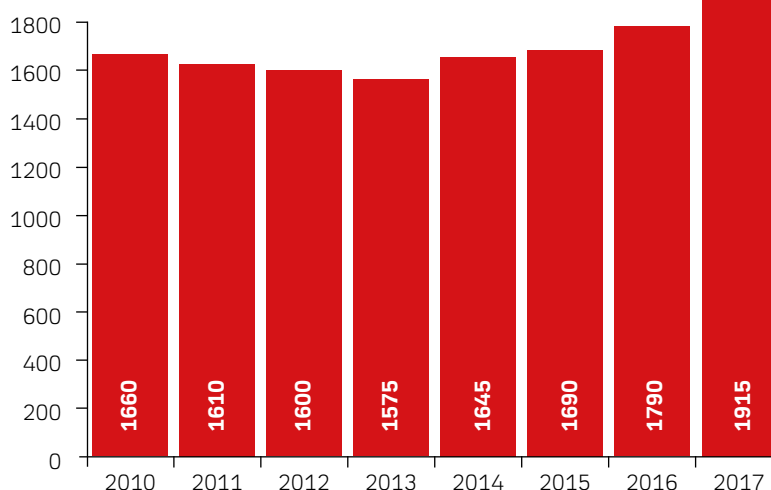
Curbing of the shadow economy and the black market teamed up with economic upturn led to a 11 percent increase in fuel consumption in 2017. For the second year running, demand for diesel oil soared by 15 per cent to 19.8 billion cubic meters, while consumption of petrol fuel was up by 6 per cent to nearly 5.8 billion cubic meters.

POPIHN reveals that introduction of the “fuel package,” the “energy package,” and intensified controls of inspection services in 2016 triggered a visible upturn on the official fuel market. The Polish Liquefied Gas Organisation has estimated that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,915,000 tons, i.e. is up by 7 per cent compared to 2016.

Poland imports fuel and 11 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries in 2017 (2 per

Sprzedaż autogazu [000 ton]

Sales of LPG for cars [000 ton]



Źródło: POGP
Source: POGP

W całym 2017 roku benzyny silnikowe premium osiągnęły 5-procentowy udział w rynku, podobnie jak ON premium. Ich udział w rynku detalicznym zmalał, co tłumaczone jest wzrostem oficjalnej sprzedaży paliw standardowych i ograniczeniu szarej strefy.

Według danych POPIHN w 2017 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 46 proc. sprzedaży, o punkt proc. mniej niż w 2016 roku). Wymienione województwa od kilku lat tracą udział w rynku.

Najniższą sprzedaż w 2017 roku POPIHN zanotował w woj. warmińsko-mazurskim, świętokrzyskim, podlaskim i opolskim (łącznie 11 proc., o jeden punkt proc. mniej w stosunku do 2016 roku).

W 2017 roku średnie ceny detaliczne paliw wzrosły o 6 proc. w przypadku benzyn silnikowych 95 (do 4,59 zł/litr), natomiast ON podrożał o 8 proc. (do 4,43 zł). LPG podrożał średnio o 16 proc. (do 2,08 zł). Relacja ceny autogazu do benzyny zwiększyła się do 45 proc. z 41 proc. ub. roku. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2017 roku 16 groszy na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 22 grosze. W 2017 roku zmotoryzowani zużyli blisko 135,4 tys. ton olejów smarowych, o niemal 7 proc. więcej niż rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 60 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 2 punkty proc. więcej w stosunku do 2016 roku.

Popyt na oleje silnikowe sięgnął 107,8 tys. ton. W tej liczbie oleje silnikowe dla samochodów osobowych stanowiły 58 proc. sprzedaży, a do ciężarowych 29 proc. POPIHN podaje, że spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

cent more versus 2016). Imported diesel oil accounted for 33 per cent of total fuel in 2017, a figure higher by 7 percentage points than the year before. The share of imported LPG was up by 1 percentage point to 85 per cent of total consumption.

Premium diesel and premium petrol had 5 per cent of share in total market in 2017. Their share in retail market dwindled, what was justified by growth of the official sales of standard fuel and curbing the grey economy.

The Organisation reports that the highest increase in fuel retail sales was seen in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (46 per cent of sales altogether, one percentage point less than in 2016). These provinces have been losing their market share for several years.

The lowest sales in 2017 were declared by the Organisation for Warmińsko-mazurskie, Świętokrzyskie, Podlaskie, and Opolskie provinces (11 per cent altogether, what corresponds to one percentage point less versus 2016).

In 2017, average 95 petrol prices in retail were up by 6 per (to PLN 4.59 per litre), whereas the price of diesel oil was up by 8 per cent (to PLN 4.43/litre). The average price of LPG went up by 16 per cent (to PLN 2.08), while auto gas to petrol ratio was up from 41 per cent to 45 per cent versus the previous year. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.16 per one litre in 2017 to the disadvantage of diesel oil, whereas the disparity accounted for PLN 0.22 a year before. In 2017, motorists consumed nearly 135,400 tons of lubricants, i.e. more by nearly 7 per cent than the year before. Motor oil accounted for 60 per cent of total lubricant sales in Poland, which was up by 2 percentage points than in 2016.

Demand for engine oil fetched 107,800 tons, of which engine oils for passenger cars accounted for approx. 58 per cent of sales. The figure for truck lubricants accounted for 29 per cent.

Koncerny budują stacje

W 2017 roku liczba działających w Polsce stacji paliw zmalała o 160 obiektów, do 6,6 tys. Spadek jest skutkiem weryfikacji infrastruktury paliwowej prowadzonej przez Urząd Regulacji Energetyki.

Pomimo zmian struktura pozostała podobna, 34 proc. rynku utrzymują koncerny krajowe, a operatorzy niezależni 44 proc. Na koncerny zagraniczne przypadło 22 proc. rynku. Na koniec roku ich stan posiadania wynosił 1487 stacji.

Największą siecią dysponuje PKN Orlen – 1776 obiektów, o 10 obiektów netto więcej niż w 2016 roku. Płocki koncern zredukował sieć stacji Bliska o 32 obiekty do 76 punktów. Orlen posiada 37 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

Sieć Lotosu liczyła na koniec roku 493 obiekty, powiększyła się netto o 6 stacji, w tym 204 należy do budżetowej marki Optima. Marka Lotos jest drugą pod względem liczby stacji przyautostradowych, posiada ich 20, tyle samo co rok wcześniej.

Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2017 roku miała 537 stacji, o 14 więcej niż rok wcześniej. 19 stacji BP jest zlokalizowanych przy autostradach.

Do supermarketów należy 187 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, grupa Pieprzyk i Unimot z marką Avia. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o ok. 30 obiektów.

POPiHN reports that the share of mineral oil is on the decline, while a bigger share is gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and truck segments.

Oil companies are building petrol stations

In 2017, the number of gas stations operated in Poland went down by 160 to 6,600 facilities. The decline comes as a result of verification of the fuel infrastructure by the Energy Regulatory Authority.

Despite changes, the market structure has remained stable - 34 per cent of the market share is held by national corporations and 44 by independents, what leaves 22 per cent for foreign operators who had 1,487 gas stations at the end of the year.

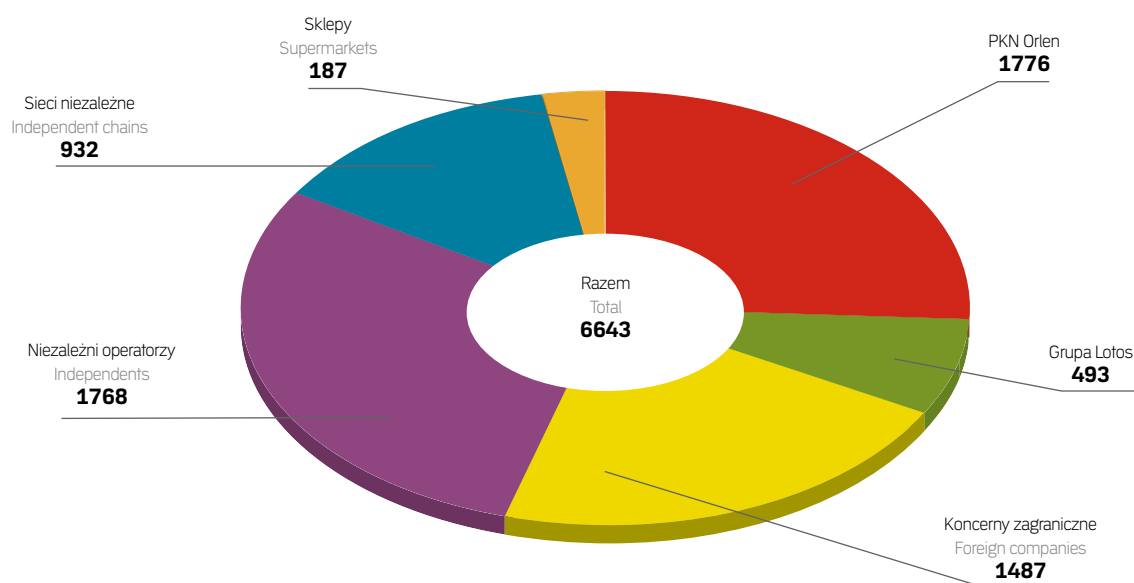
With 1,776 facilities, or 10 stations net more than in 2016, PKN Orlen operated the largest nationwide network. The Płock-based company downsized its Bliska chain by 32 gas stations and ended up with 76 facilities. With 37 service stations, Orlen had the biggest number of gas stations in motorway service areas.

Lotos-operated chain featured 493 facilities at end of the year and was expanded with 6 stations net, including 204 operated by its low-cost Optima brand. With 20 facilities, or the same number of stations like last year, 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-2017, it had 537 facilities, or more by 14 than the year before. 19 BP fuel stations were located along motorways. Supermarket chains have 187 facilities, but their aggressive price policy is winning them a significant share in total fuel sales. Most active independent operators included Anvim (a Moya

Liczba stacji paliw na koniec 2017

Number of petrol stations at the end of 2017

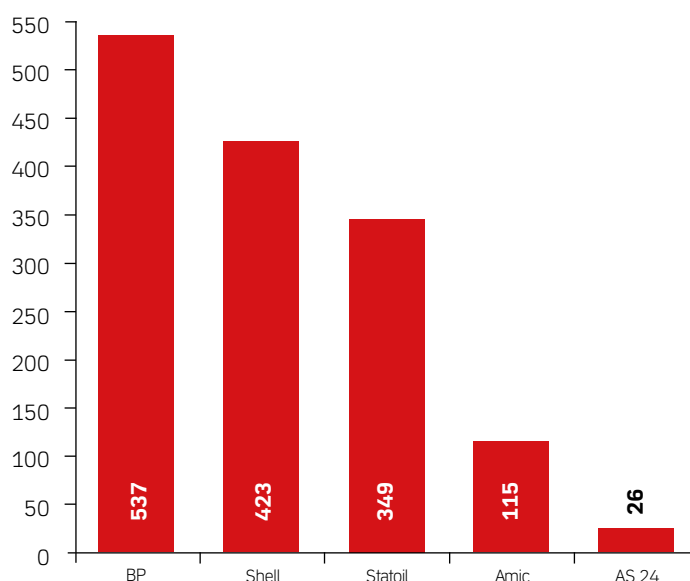


Źródło: POPiHN

Source: POPiHN

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: POPIHN

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2017 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo 95 mld zł, o ok. 5 mld zł więcej niż rok wcześniej. W państwowej kasie pozostało 50 mld zł, co stanowi ponad 15 proc. dochodów państwa.

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 33 proc., podatek VAT 19 proc., zaś opłata paliwowa 3 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,53 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 26 proc. i opłata paliwowa 7 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,29 zł. W przypadku autogazu udział VAT sięgał 19 proc., akcyzy 19 proc., zaś opłaty paliwowej 4 proc. – łącznie 86 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 ok. 40 tys. osób.

Transport drogowy

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2017 roku według wstępnych danych GUS 12,5 procentowy przyrost pracy przewozowej. W 2016 roku (najnowsze dane jakimi dysponujemy) branża zanotowała 95 mld zł przychodów, o 7,1 proc. więcej niż w 2015 roku. Rok wcześniej dynamika sięgała 5 proc. GUS podaje, że wskaźnik rentowości netto wzrósł do 4 proc. z 3,5 proc. w 2015 roku.

Przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wyniosły 6,1 mld zł i były o 1,6 proc. mniejsze od notowa-

brand), Huzar, Slovnaft Partner, Pieprzyk Group and Unimot with Avia brand. These players added approx. 30 facilities to their chains.

Motorists support the state budget

In 2017, motorists bought fuel worth around PLN 95 billion, or approx. PLN 5 billion more on a year earlier, of which PLN 50 billion was retained by the state budget, what accounts for 15 per cent of the state revenue.

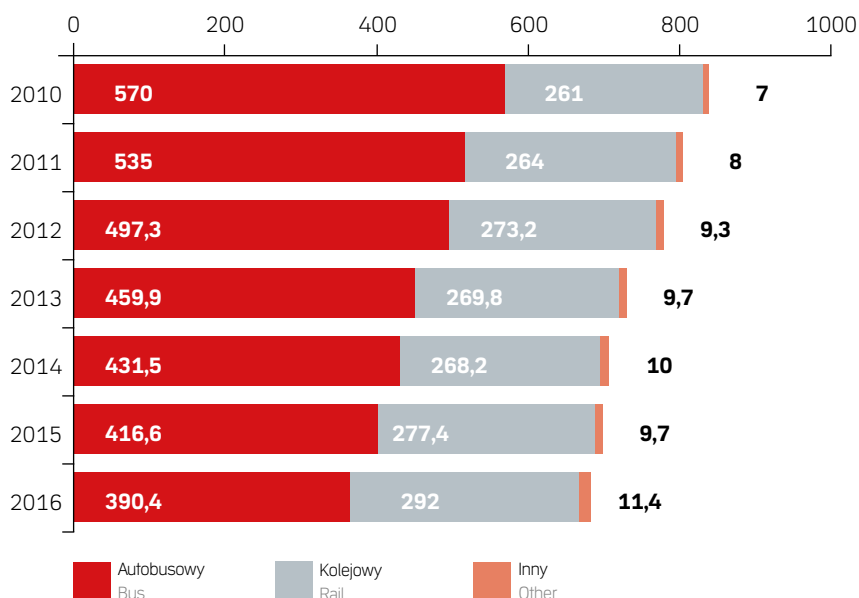
33 percent of EU95 retail price accounted for the excise duty, 19 per cent for value-added tax and 3 percent for fuel surcharge. On the average, taxes accounted for PLN 2.53 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty accounted for 26 percent and fuel surcharge for 7 percent, what added additional PLN 2.29 to the price of one litre of fuel. In case of LPG, the share of value-added tax stood at 19 per cent, excise duty corresponded to 19 per cent of the price, while fuel surcharge totalled 4 per cent, what corresponds to 86 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 approx. 40,000 people.

Road transport

Initial figures of the CSO reveal that in terms of transport performance, road transport was up by 12.5 per cent in 2017. The

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

nych rok wcześniej. Przychody branży TSL z całokształtu działalności sięgnęły 230,7 mld zł.

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2016 roku działało ponad 190 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 przekroczyło w 2016 roku 16,3 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie ponad 6 proc. zatrudnionych.

Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z danych GUS, w 2016 roku praca przewożona transportu samochodowego wyniosła 303,6 mld tkm, o 11,2 proc. więcej niż w 2015 roku, przy tonażu o 2,7 proc. większym niż przewieziony rok wcześniej, wynoszącym 1546,6 mln ton. Dla transportu ogółem wzrosty wyniosły (odpowiednio): 6,9 oraz 1,8 proc.

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 2016 roku wyniki rzeczowe: pracę przewożową o 11,2 proc., zaś tonaż o 7 proc., gdy transport gospodarczy (na potrzeby własne) odnotował 3,1-procentowy wzrost pracy

sector generated PLN 95 billion worth of revenue in 2016 (the latest CSO records available), more by 7.1 per cent than in 2015. Its dynamics stood at 5 per cent the year before. The CSO also reveals that net profit ratio went up from 3.5 in 2015 to 4 per cent. The revenue on passenger transport exceeded PLN 6.1 billion and was lower by 1.6 per cent compared to the previous year. Revenue of the TSL sector generated on its overall activities fetched PLN 230.7 billion.

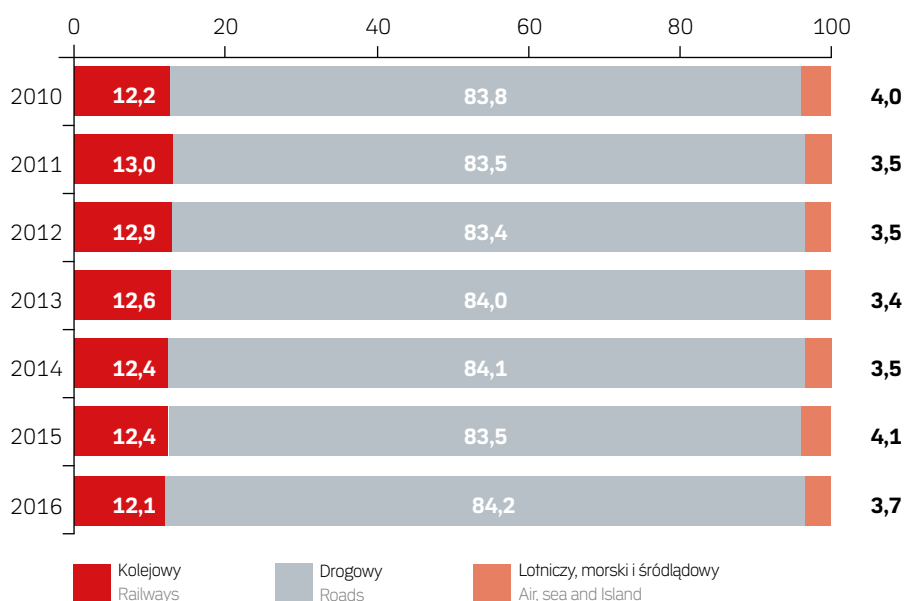
The road transport industry was home to 190,000 companies at end-2016, including 104,000 contract hauliers. The sector is a major employer which provides jobs to approx. 260,000 bus and 550,000 truck drivers. Inclusive of employment at forwarding agencies, customs agencies, warehouses, service stations, including tyre replacement stations and spare parts shops supporting road transport, this sector offers employment to around 1 million people. With total employment level in Poland estimated at well above 16.3 million in 2016, it is fair to say that more than 6 percent of total workforce is engaged in road transport and related sectors.

Road haulage

Data of the CSO reveal that performance in road transport accounted for 303.6 billion tkm in 2016, more by 11.2 per cent than in 2015, with the tonnage higher by 2.7 per cent than the year before when it stood at 1,546.6 million tons. Total increase in transport accounted for 6.9 and 1.8 per cent, respectively.

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

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



Źródło: GUS
Source: CSO

przewozowej i 3,5-procentowy spadek przewożonej masy. Transport na wynajem wykonał w 2016 roku pracę przewozową sięgającą 261,6 mld tkm, zaś gospodarczy 42 mld tkm. Tonaż przewieziony przez przedsiębiorstwa na wynajem wyniósł 954,5 mln ton, zaś na transport gospodarczy przypadło 592,1 mln ton.

Mimo lepszych wyników branży, wśród krajowych przewoźników ładunków następuje koncentracja. W 2016 roku na firmę przypadło ponad 3,6 samochodu, gdy rok wcześniej 3,5. 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).

Podróżujemy samochodami

Jak wynika z danych GUS autobusy przewiozły w 2016 roku 390,4 mln pasażerów, o 6,3 proc. mniej niż rok wcześniej. Liczba pasażerokilometrów zmalała o 11,1 proc. do 19,2 mld. W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 3,9 mln (spadek o 0,7 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów zmalała do 5 mld pasażerokilometrów (spadek o 17,2 proc.), średni dystans zbliżył się do 1,3 tys. km. Malejące przewozy zmusiły operatorów autobusowych do dostosowania oferty – w 2016 roku liczba linii krajowych zmniejszyła się o ponad 2,8 proc. do 14 205. W 2015 roku liczba linii zmalała o 5,7 proc. Ich długość wynosiła na koniec 2016 roku 710,4 tys. km, to jest o 5,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Z kolei w komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych zmalała o 11 proc. do 89 i zaś ich długość skurczyła się o 6,2 proc. do 118,3 tys. km.

have significantly improved their performance in 2016 - their transport operations were up by 11.2 per cent to 7 billion tkm, while economic transport (for own needs) picked up by 3.1 per cent in terms of transport performance with tonnage down by 3.5 per cent.

Contract hauliers declared transport performance of 261.6 billion tkm, while the figure for transport for own needs stood at 42 billion tkm. Tonnage carried by contract hauliers stood at 954.5 million tons, while 592.1 million tons were shipped for own needs.

Despite improved performance of the sector, domestic cargo transport is witnessing concentration. In 2016, an average operator had 3.6 vehicles versus 3.5 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).

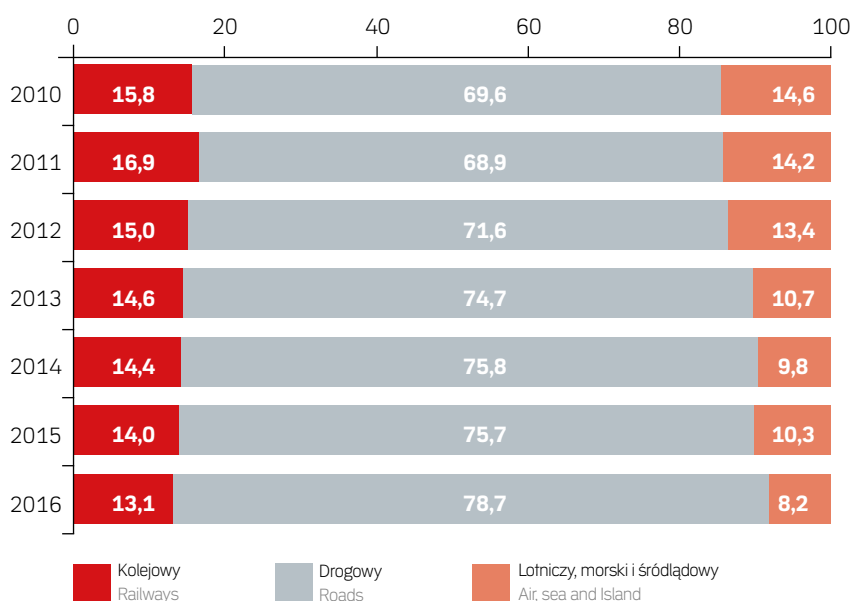
Cars reign supreme

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that buses carried 390.4 million passengers in 2016, i.e. less by 6.3 per cent than the year before. Meanwhile, the number of passenger kilometres was down by 11.1 per cent to 19.2 billion.

The number of passengers in international bus transport stood at 3.9 million (down by 0.7 per cent), while the number of passenger kilometres went down to 5 billion (down by 17.2 per cent), with the average distance pegged at 1,300 km.

Dwindling carriage performance forced bus operators to adapt the range of their services – the number of regular domestic

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



Źródło: GUS
Source: CSO

W krajowym przewozie osób samorzady wydały na koniec 2016 roku 20,5 tys. zezwoleń (blisko 3 tys. mniej niż w 2015 roku) na przewozy regularne oraz 97,5 tys. wypisów, co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów, o niemal 3 tys. mniej niż w 2015 roku.

Urzędy wydały także 3,7 tys. zezwoleń na przewozy specjalne (tyle samo co rok wcześniej) z 11 tys. wypisów z tych zezwoleń – o 0,6 tys. mniej niż rok wcześniej.

Do tego urzędy wydały 0,8 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne i 1,7 tys. wypisów z tych zezwoleń (bez zmian w stosunku do poprzedniego roku).

Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2016 roku 63,4 tys., o 1,5 tys. więcej niż rok wcześniej.

connections in 2016 shrunk by over 2.8 percent to 14,205. The number of lines in 2015 contracted by 5.7 per cent, whereas their length stood at 710,400 km at end-2016, that is 5.8 percent less than the year before.

The length of bus connections in international passenger transport was down by 11 per cent to 89, while their length went down by 6.2 per cent to 118,300 km.

At end-2016, local authorities issued 20,500 licences for scheduled domestic transport operations (nearly 3,000 less than in 2015) and 97,500 excerpts, what corresponds to the number of buses operated in such carriages - less by nearly 3,000 than in 2015.

Meanwhile, transport departments issued 3,700 licenses for special transport operations (the same as the year before) pro-

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]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Liczba firm przewożących ładunki Number of for hire goods companies	64,4	63,0	60,0	60,4	61,9	62,6
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	196,1	195,4	197,7	205	214,2	220,0
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	9,3	9,0	8,5	8,0	8,0	8,0
Liczba autobusów Number of buses	67,5	66,0	62,0	62,2	62,8	63,6

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

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Autobusy wykonały w 2016 roku 692,7 mln wozokilometrów, 4 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały 12 tys. autobusów o łącznej liczbie 1,3 mln miejsc (tramwaje miały 0,5 mln miejsc). Komunikacja miejska dysponowała w 2016 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 53,7 tys. km, krótszymi o 0,4 proc. w stosunku do 2015 roku.

Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Dane Eurostat za 2016 rok wskazują, że polscy przewoźnicy zwiększyli pracę przewozową w stosunku do 2015 roku o 11,5 proc., gdy średnia dla całej UE wyniosła 4,5 proc. Przyrost nastąpił przede wszystkim dzięki kabotażowi (wzrost o 35,8 proc. przy średniej unijnej 20,8 proc.) oraz przewozom między krajami trzecimi (19,5 proc., przy średniej unijnej 11,8 proc.). Międzynarodowe przewozy dwustronne wzrosły w wykonaniu polskich przewoźników o 15,7 proc. (wzrost dla całej UE wyniósł 2,4 proc.), natomiast krajowe o 1,9 proc. (średnia unijna 3,9 proc.).

Drugie miejsce w przewozach ogółem polscy przewoźnicy zapewnili sobie dzięki rekordowym przewozom międzynarodowym, które w 2016 roku wyniosły 184,1 mld tkm, co stanowi 28,2 proc. pracy w międzynarodowych przewozach drogowych w UE. Udział wzrósł zatem o 3 punkty procentowe, sięgając nowej, rekordowej wartości.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2012 roku (najnowsze dane GUS) obroty polskich drogowych przewoźników ładunków wyniosły 23,5 mld euro, gdy niemieckich 65,1 mld, hiszpańskich 40,7 mld, zaś francuskich 61,5 mld.

duced on the basis of 11,000 excerpts from these permits, what marks an decrease by 600 on a year earlier.

In addition, authorities issued 800 licenses for domestic passenger operations for the carrier's own use and 1,700 excerpts from these permits (the same figure like the year before).

The number of licenses issued to cab drivers stood at 63,400 at end-2016 and was up by 1,500 licenses versus the previous year.

Motor vehicles are also the backbone of municipal transport. In 2016, buses performed 692.7 million vehicle-km, that is four times more than trams. Municipal transport companies had a fleet of 12,000 buses offering 1.3 million seats (tramways had 0.5 million seats altogether). In 2016, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 53,700 km, i.e. 0.4 per cent less than in 2015.

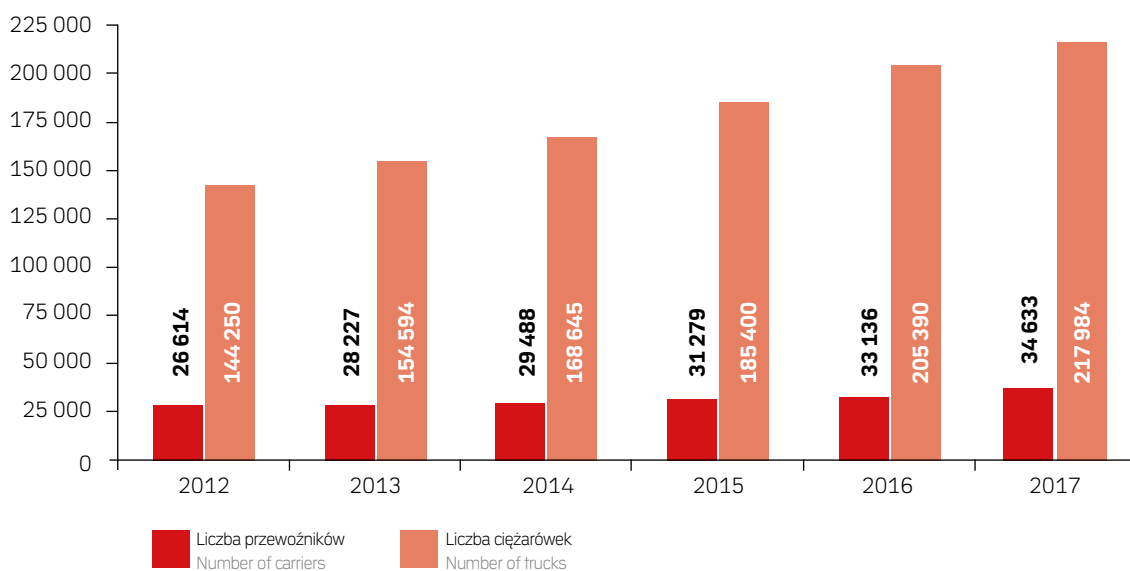
Poland tops the chart of international transport

Eurostat data for 2016 reveal that Polish hauliers have increased their transport performance versus 2015 by 11.5 per cent, with the average figure for total EU at 4.5 per cent. The increase was mainly driven by cabotage (up by 35.8 per cent with EU median figure at 20.8 per cent) and transport between third countries (19.5 per cent with EU average set at 11.8 per cent). International bilateral transport operated by Polish carriers went up by 15.7 per cent (the figure for total EU was up by 2.4 per cent), while domestic transport improved by 1.9 per cent (EU average stands at 3.9 per cent).

Polish hauliers secured the second position in total carriages mainly as a result of their record-breaking performance in international transport which totalled 184.1 billion tkm in 2016, what accounts for 28.2 per cent of international road carriages in the

Przewoźnicy międzynarodowi ładunków oraz liczba ciężarówek, stan na koniec roku

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



Źródło: BTM
Source: BTM

Dobre wyniki zachęcają nowe podmioty do wejścia w branżę transportu międzynarodowego na wynajem. W 2017 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła o 4,5 proc. do 34,6 tys. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 5,9 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

W 2017 roku liczba wypisów sięgnęła 218 tys., (o 6,8 proc więcej niż rok wcześniej), zaś przeciętna flota liczyła 6,3 samochodu ciężarowego, natomiast w 2016 roku wskaźnik był nieco niższy i wyniósł 6,1.

Bardziej szczegółowe analizy danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego wskazują, że postępuje koncentracja branży. Odsetek firm z flotą od 1 do 4 samochodów ciężarowych wyniósł 62,5 proc., o 0,4 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą 21,6 tys. pojazdów.

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

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

EU. This means that their share went up by 3 percentage points to fetch a new record-breaking value.

On the other hand, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2012, (the latest data of the CSO and Eurostat), 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.

Good performance encourages new players to make inroads into the international carriages sector. In 2017, the number of international carriers was up by 4.5 per cent to 34,600 operators, whereas the growth rate stood at 5.9 the year before, reveal data of the Office for International Transport.

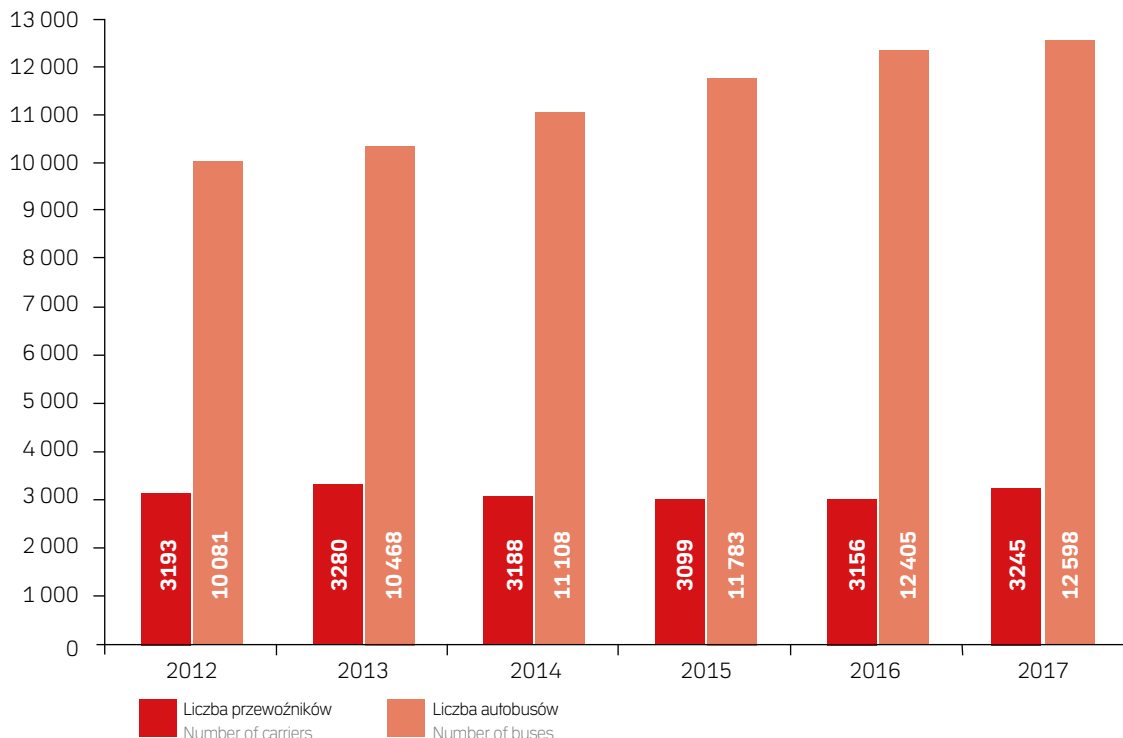
In 2017, the number of excerpts stood at 218,000 (6.8 per cent more than the year before), while an average fleet accounted for 6.3 HCVs. The index for the previous year was slightly lower and stood at 6.1.

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

More than 137 operators had a fleet of over 100 vehicles, or 12.3 per cent more than the year before. At end-2017, operators had a fleet of 24,700 vehicles altogether, what accounts for 11.3 per cent of the fleet or more by 0.7 percentage points

Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku

International passenger carriers



Źródło: BTM
Source: BTM

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

year-to-year. The largest companies had an average fleet of 180 vehicles versus 178 for the previous year.

Carriers are renewing their fleets The newest HCVs fitted with Euro 6 compliant power units accounted for less than 34.6 per cent of the fleet, despite the fact that their share stood at 25 per cent a year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 3 engines dwindled to less than 12 per cent.

Much older are buses whose fleet included 14.9 per cent of the youngest Euro 6-compliant versions at end-2016, that is nearly 4.5 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 31.8 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share was up by 0.2 percentage points.

ELEKTROMOBILNOŚĆ

ELECTRO MOBILITY

Alternatywna motoryzacja

O samochodach elektrycznych mówi się, że są za drogie, mają ograniczony zasięg, ich produkcja i użycie jest bardziej energochłonna niż cały cykl „życia” pojazdów spalinowych i że nie ma ich gdzie ładować. Czy rzeczywiście to przyszłość motoryzacji? Ile takich aut sprzedaje się w Polsce i jak to się ma do statystyk sprzedaży pojazdów hybrydowych.

W ubiegłym roku sprzedano w Polsce ponad 483 tys. samochodów osobowych. Wśród nich niemal 18 tys. (3,7%) stanowiły te o napędach alternatywnych. Na tle Niemiec, Wielkiej Brytanii, krajów Skandynawskich czy krajów Beneluksu wypadamy blado, warto jednak zaznaczyć, że w porównaniu z rokiem 2016 w Polsce zanotowano ogromną dynamikę sprzedaży w tym segmencie, która wyniosła aż 69,2 procent. Warto podkreślić jest również to, że 75% aut hybrydowych i elektrycznych kupili klienci instytucjonalni. Taki stan rzeczy jest efektem coraz lepszych narzędzi finansowych, które umożliwiają użytkowanie samochodu w zamian za spłatę zaledwie części jego wartości oraz odliczenie podatków (w tym VAT-u) w części lub w całości.

Wśród producentów aut, którzy sprzedają najwięcej samochodów hybrydowych pozostaje Toyota, która dostarczyła klientom 14 196 takich pojazdów (wzrost o 70%). Oznacza to, że niemal co trzeci samochód Toyoty opuszczający salon sprzedaży ma napęd hybrydowy (dokładnie 27 na 100 sztuk). Tuż za Toyotą uplasował się Lexus z wynikiem 1 775 pojazdów hybrydowych. Toyota ma ponad 81-procentowy udział w rynku aut o napędach alternatywnych, kolejne 11% przypadło w udziale Lexusowi. Pozostałe 7,5% rynku podzieliły pomiędzy siebie pozostałe marki.

Jeśli chodzi o samochody elektryczne i hybrydowe typu plug-in, to w roku 2017 sprzedano ich w Polsce 1068 sztuk – to wzrost o 87,7% w porównaniu z rokiem 2016. Niestety ich udział w rynku wynosi zaledwie 2 promile. Ponad połowę tej liczby (585 sztuk) stanowią hybrydy z możliwością ładowania z gniazdka elektrycznego (wzrost o niemal 45% r/r). W pełni elektrycznych samochodów udało się sprzedać zaledwie 439 (wzrost o 306,5%). Największy udział w rynku osiągnął Nissan, który sprzedał 270 elektryków, odnotowując tym samym wzrost sprzedaży aż o 611 procent! Ten wynik zawdzięcza przede wszystkim

Alternative fuel vehicles

Electric cars are said to be too expensive, have short range, their production and utilization are more energy consuming than the whole life-cycle of internal combustion cars and that there are not enough places to charge them. Is it really the future of the automotive industry? How many such cars are sold in Poland and how does it relate to the number of sold hybrid cars?

Last year over 483 000 passenger cars were sold in Poland. Among them, there were almost 18 000 (3.7%) vehicles with alternative drives. This figure pales in comparison to sales in Germany, Great Britain, Scandinavia or Benelux but it is worth noticing that in comparison to 2016, there has been significant – 69.2% growth in sales in this segment in Poland. It is also noticeable that 75% of hybrid and electric cars were bought by institutional clients. This situation is the result of better and better financial instruments which allow to use the car only for a fraction of its value and full or limited tax deductions (including VAT).

Toyota remains at the top of the list of producers that sell the highest number of hybrid cars. They sold 14 196 such cars which is 70% increase. That means that almost every third Toyota car leaving dealer's salon has hybrid drive (exactly 27 cars per 100). Lexus is the runner up with 1 775 sold hybrid vehicles. Toyota has 81% share of alternative fuel vehicles market, Lexus has next 11%. The remaining 7.5 % of the market are divided between other carmakers.

If we look at the electric and plug-in hybrid cars, in 2017, there were 1068 units sold which means 87.7 % increase in comparison to 2016. Unfortunately their market share is only 0.2%. More than half of them (585 cars) are hybrids with plug-in option (almost 45% increase year to year). There were only 439 (306.5% increase) fully electric cars sold. Nissan gained the biggest market share selling 270 electric cars which was 611% growth! This result is due to a contract with Vozilla - Wrocław city car rental for a delivery of 190 Nissan Leaf.

Looking at the 1st quarter sales statistics, 2018 seems even better. The sales of EV vehicles grew 114%, and the sales of alternative drive vehicles is enhanced by a new act introduced in 2017 on electro mobility and alternative fuels. This new regulation obliges state institutions, local go-

kontraktowi na dostawę 190 Nissanów Leaf wrocławskiej wypożyczalni miejskiej Vozilla.

Rok 2018 jak pokazują statystyki sprzedaży po pierwszym kwartale, zapowiada się jeszcze lepiej. Sprzedaż pojazdów EV wzrosła o 114 procent, a koniunkturę sprzedaży aut z napędami alternatywnymi nakręca uchwalona w lutym 2017 roku Ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych. Obliguje ona instytucje państwowe, samorządowe i spółki skarbu państwa do zakupu samochodów elektrycznych i hybrydowych typu plug-in, a ich udział we flocie z każdym kolejnym rokiem ma się zwiększać i w 2025 roku osiągnąć nawet 50%.

Polscy importerzy nie traktowali do tej pory tego segmentu rynku zbyt serio. W ostatnich latach po elektryki nie ustawiały się kolejki, natomiast pojazdy hybrydowe kupowali albo miłośnicy ekologicznej motoryzacji, albo duże floty, które w ten sposób promowały swój ekologiczny wizerunek. Samochody hybrydowe faktycznie sprawdzają się w mieście i aglomeracjach miejskich, ponieważ pod względem zużycia paliwa nie mogą ich dogonić nawet oszczędne diesle. Hybryda jest dużo sprawniejsza, ma też zdecydowanie mniej podzespołów, które mogą ulec awarii (brak rozrusznika, tradycyjnego akumulatora, sprzęgło bez koła zamachowego, często przekładania bezstopniowa). Każdy samochód hybrydowy ma również automatyczną przekładnię, co dodatkowo podnosi komfort użytkowania. Wreszcie auta hybrydowe potrafią niewielki odcinek przejechać bez wykorzystywania do tego celu silnika spalinowego. Cena pojazdów hybrydowych jest też niższa niż aut elektrycznych, a to bardzo silny argument. Niestety te wszystkie zalety nie przekonały ustawodawców, którzy auta hybrydowe wrzucili do tego samego worka, w którym znalazły się auta spalinowe.

Niższą akcyzą (i to jest jedyny przywilej finansowy od państwa) objęte są samochody hybrydowe typu plug-in oraz samochody elektryczne. Niestety wysoka cena takich pojazdów nie zmalała dzięki temu w jakiś spektakularny sposób. Najbardziej zyskały na tym pojedyncze modele np. Mercedesy klasy E i S, Porsche Panamera E-Hybrid oraz Cayenne E-Hybrid które pod maską oprócz elektrycznych, mają silniki benzynowe o dużej pojemności (powyżej 2 l). Pozostałe modele są tańsze zaledwie o 3,1%, a to kropla w morzu drożyzny.

Cieszy natomiast coraz większa liczba modeli w pełni elektrycznych. Na dzień dzisiejszy jest ich w sprzedaży 13, ale jeszcze w tym roku dojdzie kilka nowych, które już teraz można kupić nawet za naszą zachodnią granicą. Oficjalne przedstawicielstwo ma uruchomić światowy potentat rynku samochodów elektrycznych – Tesla, która czeka na otwarcie stacji ładowania pod Warszawą. Już teraz na taki krok mógłby zdecydować się Opel, który za miedzą sprzedaje Amperę-e oraz Hondę (model Jazz). Z tej technologii będzie też korzystało kilka modeli Citroena oraz Peugeota. Prawdziwą ofensywę modeli elektrycznych zapowiadają też marki należące do koncernu Volkswagena. Jako pierwsze (już za 2 lata) na rynku pojawi się auto z rodziny I.D. Ma kosztować tyle co Golf z silnikiem Diesla i umożliwi przejechanie na jednym ładowaniu dystansu 600 km. Z tych samych podze-

vernments and state-owned companies to purchase electric and plug-in hybrid cars, and their number should grow every year and reach even 50% by 2025.

Polish importers did not treat this segment very seriously till now. There were no lines for electric cars in recent years and hybrids were bought by either environmentally-friendly cars buffs or big fleets which were promoting their ecological image. Hybrid cars works very effectively in cities and urban areas because as far as fuel consumption is concerned they are unrivalled even by very efficient diesel cars. Hybrid is more agile, has much less elements that can break down (no starter, traditional battery, clutch without flywheel, often continuously variable transmission). Every hybrid car has also automatic gearshift, which make driving even more comfortable. Moreover, hybrid vehicles are able to drive for short distances without using internal combustion engine. Prices of such cars are lower than electric cars and this is a very strong argument. Unfortunately, these all advantages did not convince the lawmakers who included hybrid cars into the same category as internal combustion cars.

Only plug-in hybrid and electric cars are covered by lower excise tax (and it is the only financial incentive from the state). Unfortunately, high price of such vehicles have not decreased in spectacular way because of that. Only individual models e.g. Mercedes E and S-Class, Porsche Panamera E-Hybrid and Cayenne E-Hybrid benefited from this regulation, as they are equipped with electric engines as well as petrol engines with very high capacity (over 2 l). The other models are cheaper only by 3.1% which is not very impressive and encouraging.

What is exiting though is the growing number of fully electric models. Right now, there are 13 but soon some more, which are now available behind our western border, will be sold in Poland. Tesla – the world electric cars leader plans to open official dealership in Poland but is waiting for the launch of charging station near Warsaw. Opel could make this step as it sells Amperę over the border and Honda with model Jazz. Couple models in Citroen and Peugeot will also use this technology. Makes belonging to Volkswagen announce also coming to the market. First in 2 years time, I.D. family car will be launched into the market. It is supposed to cost as much as Golf with diesel engine and will be able to cover 600 km on single charge. Various models of Audi and Skoda will also use many of the same parts. Ford, Mercedes, BMW and Volvo are also working on fully electric cars. We will soon witness a real abundance of hybrid and plug-in hybrid models. Even Subaru announced such model. The company exchanges the technology with Toyota. The later already produces

spółów będą też obficie korzystały rozmaite modele Audi oraz Skody. Nad pełnymi elektrykami pracują też Ford, Mercedes, BMW i Volvo. Czeka nas też prawdziwy wysyp modeli hybrydowych oraz hybrydowych typu plug-in. Taki pojazd zapowiedziało nawet Subaru, które wymienia się technologią z Toyotą. Ta ostatnia już teraz produkuje bardzo sprawny (szybko się go tankuje) elektryczny samochód zasilany ogniwami paliwowymi. Problem polega jednak na tym, że w Polsce nadal nie ma ani jednej stacji, na której można tankować wodór.

Według zapowiedzi Ministerstwa Energii to się zmieni. Do końca tego roku możemy się spodziewać minimum 150 szybkich ładowarek przy drogach przelotowych oraz w dużych miastach. Teraz jest ich 150, ale tylko część z nich pozwala na szybkie ładowanie akumulatorów. Dla porównania, w Europie jest ich ponad 100 tys. W Polsce ich liczba będzie systematycznie rosta, ponieważ to priorytetowe zadanie dla koncernów energetycznych oraz największego potentata paliwowego na naszym rynku – firmy Orlen. W przyszłym roku ma się też pojawić pierwsza stacja tankowania wodoru, ale to nie oznacza, że wodorowy Mirai (jeśli w ogóle wejdzie do sprzedaży) stanie się częstym zjawiskiem na naszych drogach. W Niemczech takich punktów jest na dzień dzisiejszy jest mniej niż 50.

Przyszłość motoryzacji to wodór czy auta bateryjne? Czy hybryda będzie stanowiła pomost, który oswoi Polaków z nowym gatunkiem samochodów? Na te pytania nie znamy jeszcze dzisiaj odpowiedzi. Jednego jesteśmy jednak pewni – żyjemy w bardzo ciekawych czasach, kiedy wszystko jest możliwe. Wytyczyliśmy najważniejsze kierunki zmian i trzymajmy kciuki za to, żeby choć część z tych pomysłów okazała się trafiona

very efficient -quickly filled up- electric car which will be powered with fuel cells. The problem is, however, that there are still no stations which provide hydrogen in Poland.

According to the Ministry of Energy it should change soon. Till the end of the year we can expect minimum 150 fast chargers along main roads and in big cities. Now, there are 150 chargers but only some of them allow for fast battery charging. In comparison, there are over 100 000 such chargers in Europe. In Poland, this number will grow systematically because it is a priority task for power companies and the biggest Polish fuel company – Orlen. Next year, the first hydrogen station will be open but it does not mean that hydrogen Mirai (if introduced to the Polish market at all) will become popular sight on our roads. There are currently less than 50 such stations in Germany.

Does the future of automotive industry belong to hydrogen or battery cars? Will hybrid car serve as a bridge that helps to familiarize Poles with the new kind of cars? We do not know the answers to these questions yet. But there is one sure thing – we live in very interesting times when everything is possible. We have created a roadmap of changes and let's hope at least part of the ideas will come off.



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).

Nowe zasady testowania pojazdów autonomicznych na drogach publicznych w Polsce

Przyjmując ustawę z 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych („Ustawa”), Polska dołączyła do krajów, które aktywnie wspierają rozwój branży motoryzacyjnej w dobie największej rewolucji tej branży od czasów wynalezienia koła - autonomizacji pojazdów oraz zmiany modelu posiadania samochodu.

Obok rozwiązań, które mają przyspieszyć rozwój infrastruktury dla ładowania pojazdów elektrycznych, Ustawa wprowadza możliwość testowania samochodów autonomicznych (inteligentnych) na drogach publicznych i to w czasach, gdy na świecie toczy się gorąca dyskusja o wpływie takich testów na bezpieczeństwo uczestników ruchu drogowego, w tym pieszych i osób postronnych.

Definicja prawna pojazdu autonomicznego

Zgodnie z nowymi przepisami, pojazd autonomiczny oznacza: (1) pojazd samochodowy, który (2) jest wyposażony w systemy sprawujące kontrolę nad ruchem tego pojazdu, (3) umożliwiające jego ruch bez udziału kierującego, (4) który może natychmiast przejąć kontrolę nad pojazdem.

Warto zauważyć, że jako pojazd autonomiczny może być traktowany nie tylko tradycyjny pojazd samochodowy napędzany paliwami pochodzącymi z ropy naftowej, ale również pojazd elektryczny, pojazd hybrydowy lub pojazd napędzany innymi paliwami alternatywnymi.

Pojazd autonomiczny w myśl obowiązującej definicji obejmuje szereg rodzajów pojazdów, nie ograniczając się jedynie do samochodów osobowych.

Za pojazd autonomiczny uznany być może także np. autobus, samochód ciężarowy (w tym ciężarowo-osobowy) pod warunkiem, że spełnią one wymagania co do wyposażenia ich w systemy sprawujące kontrolę nad ruchem pojazdu bez udziału kierującego.

Zezwolenie na prowadzenie testów z wykorzystaniem pojazdu autonomicznego

Od momentu wejścia w życie Ustawy, testowanie pojazdów autonomicznych na drogach publicznych w Polsce jest dozwolone pod warunkiem uzyskania zezwolenia na prowadzenie prac badawczych.

Zezwolenie wydawane jest w formie decyzji administracyjnej przez organ zarządzający ruchem na danej kategorii dróg publicznych.

New legal framework for autonomous vehicle testing on public roads in Poland

By adopting the Act on Electromobility and Alternative Fuels of 11 January 2018 (the „Act”), Poland has joined the countries supporting the automotive industry at the moment of its biggest change since the wheel was invented - autonomous driving and car ownership. Apart from setting out the legal framework for accelerating the development of electric infrastructure for electric cars in Poland, the Act also address the legal issues related to testing autonomous vehicles (intelligent cars) on public roads in Poland, and all this at a time when there is a discussion worldwide about pedestrian safety during such tests.

Autonomous vehicle - a legal definition

According to the new regulations, an autonomous vehicle is defined as a: (1) car vehicle, (2) which is equipped with technology and systems which control the vehicle's movement, and (3) allows the vehicle to drive

without any driver interaction, (4) who is able to immediately take control over the vehicle.

It is worth noting that not only a car with traditional (petrol) fuel, but also with alternative fuels, such as electric, hybrid and other alternative fuels, may be considered as an autonomous vehicle.

The autonomous

vehicle definition is a broad category of vehicles which includes, i.a., passenger cars, light and heavy duty trucks, as well as buses - provided that all vehicles are equipped with systems allowing them to control vehicle movement without driver interaction.

Definicja pojazdu autonomicznego jest szeroka: obejmuje bowiem nie tylko pojazdy samochodowe napędzane paliwem tradycyjnym (ropopochodnym) czy też pojazdy osobowe, ale także te napędzane paliwem alternatywnym oraz inne kategorie pojazdów niż osobowe.

The definition of autonomous vehicle is broad, covering not only cars with traditional fuel (petrol and oil), but also those with alternative fuel (electric, hybrid), as well as passenger cars and other categories.

Permits for testing autonomous vehicles

Since the Act's entry into force, autonomous vehicle testing on public roads in Poland is now possible provided that the test organiser has been granted a special permit.

Permits for autonomous vehicle testing are issued in the form of an administrative decision by the competent authority for public road traffic management.

R & D activities using autonomous vehicles can be

Prace badawcze z wykorzystaniem pojazdów autonomicznych mogą być prowadzone nie tylko na potrzeby wykorzystania pojazdów autonomicznych do zadań publicznych, w tym zwłaszcza transportu zbiorowego, ale także w celu ich komercyjnego wykorzystania, lub rozwoju i udoskonalenia technologii jazdy autonomicznej.

Chcąc uzyskać zezwolenie na prowadzenie prac badawczych z wykorzystaniem pojazdów autonomicznych, podmiot zamierzający prowadzić takie prace musi złożyć do właściwego organu pisemny wniosek o wydanie zezwolenia na prowadzenie prac badawczych.

Wniosek musi spełniać wymagania formalne dla pisma w postępowaniu administracyjnym oraz zawierać

wszystkie informacje wskazane w Ustawie dotyczące organizatora prac badawczych oraz samych testów.

Do wniosku należy dołączyć skompletowane wcześniej załączniki, w postaci dowodu posiadania obowiązkowego ubezpieczenia OC organizatora prac badawczych, opłacenia składki na to ubezpieczenie oraz kopii decyzji o profesjonalnej (lub czasowej – do 30 czerwca 2019 r.) rejestracji pojazdu testowanego.

Do obowiązków podmiotu zamierzającego prowadzić prace badawcze należy także uzyskanie zgody zarządcy drogi, na której planowane jest prowadzenie prac badawczych oraz zasięgnięcie opinii wojewódzkiego komendanta Policji w przedmiocie wpływu testów na płynność ruchu.

Warto zauważyć, że negatywna opinia komendanta Policji w przedmiocie wpływu testów na płynność ruchu nie stanowi podstawy do odmowy wydania zezwolenia na prowadzenie prac badawczych.

Obowiązki organizatora prac badawczych oraz warunki cofnięcia zezwolenia

W trakcie trwania prac badawczych, organizator musi zapewnić, aby w testowym pojeździe autonomicznym na miejscu kierującego znajdowała się osoba posiadająca uprawnienia do kierowania pojazdem. Organizator prac badawczych jest obowiązany także do umożliwienia Policji wykonywania czynności związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa ruchu drogowego oraz ochrony życia i zdrowia. Istotny jest także obowiązek przekazywania do wiadomości publicznej informacji o planowanych pracach badawczych i przebiegu trasy, po której będzie poruszał się pojazd autonomiczny.

Otrzymanie zezwolenia na prowadzenie prac badawczych nie oznacza, że organizator prac badawczych może być pew-

Testowanie pojazdów autonomicznych na drogach publicznych jest dozwolone pod warunkiem uzyskania zezwolenia wydanego w drodze decyzji administracyjnej. Testy z udziałem pojazdów autonomicznych mogą być prowadzone zarówno dla sprawdzenia ich zastosowania w transporcie publicznym jak i w użyciu komercyjnym.

Testing autonomous vehicles on public roads is permitted provided that a special permit in the form of an administrative decision has been issued. Tests with autonomous vehicles can be performed in order to research their public use in public transport, as well as in commercial use.

performed not only in relation to public utilities, in particular public transport, but also for commercial usage, as well as development and deployment of autonomous driving technology.

A company wishing to test autonomous vehicles on a public road must submit a written application to the competent public authority. The application must meet all legal requirements in

administrative proceeding, and include all the information specified by law regarding test organisers and R & D activities.

The application must be supplemented with certain attachments: civil liability insurance of the R & D test organiser, confirmation of payment for civil liability insurance, and a copy of the decision on professional registration of the test vehicle (temporary registration until June 2019).

A company wanting to test autonomous vehicles on public roads must also obtain permission from the road management authority, and an opinion on the impact of the tests on traffic flow from the Police.

It is worth noting that a negative opinion on the impact on traffic flow from the Police does not constitute a basis for the public authority to refuse the permit.

Test organiser's obligations and conditions for withdrawal testing permits

When carrying out autonomous vehicle testing, the organiser must ensure that a person with a driving license is seated in the driver's seat at all times. The test organiser must also ensure that Police can perform their public and road safety duties during the tests. The test organiser must also inform the public about the planned tests, and the route of the test autonomous vehicle.

Once the permit is granted it does not mean that the test organiser can be sure that all tests started will be completed. Under the Act, permits can be suspended or withdrawn in a situation hazardous to peoples' life or health, as well as risk to high value property.

In practice we can assume that if during a test an accident with the autonomous vehicle and a pedestrian

ny ukończenia rozpoczętych testów. Ustawa przewiduje bowiem sytuację, gdy udzielone zezwolenie może zostać cofnięte albo zawieszono. Taką przyczyną jest np. zagrożenie dla bezpieczeństwa życia i zdrowia ludzkiego lub mienia wielkiej wartości.

W praktyce można przypuszczać, że gdyby w trakcie testów z wykorzystaniem pojazdów autonomicznych doszło do wypadku podobnego do tego, który miał miejsce w marcu 2018 r., w stanie Arizona w USA, na skutek którego zmarła kobieta potrącona przez samochód sterowany w trybie autonomicznym, zezwolenie na prowadzenie dalszych prac badawczych zostałoby zawieszono, co najmniej do czasu ustalenia przyczyn zdarzenia. Nie można wykluczyć także jego cofnięcia z uwagi na ustalone przyczyny lub konsekwencje zdarzenia, niezależnie od tego czy zostało wcześniej zawieszono.

W terminie 3 miesięcy od zakończeniu prac badawczych z wykorzystaniem pojazdów autonomicznych, ich organizator musi przekazać do Dyrektora Transportowego Dozoru Technicznego sprawozdanie z przeprowadzonych prac badawczych zgodnie z wzorem, który zostanie udostępniony w formie rozporządzenia przez Ministra właściwego do spraw transportu.

Podsumowanie

Polska dołączyła do grupy krajów europejskich, które przyspieszają inicjatywę procesu upowszechnienia nowoczesnych technologii dla konsumentów i klientów biznesowych, poprzez popularyzację pojazdów autonomicznych w drodze możliwości ich testowania na drogach publicznych.

Pomimo tego, że Ustawa nie zawiera kompleksowej regulacji dotyczącej aspektów prawnych związanych z pojazdami autonomicznymi, to zdecydowanie jest krokiem w dobrym kierunku. Jej wprowadzenie potwierdza, że Polska jest krajem nowoczesnym i przyjaznym dla rozwoju zaawansowanych technologii, w tym pojazdów autonomicznych.

W kolejce do testowania pojazdów autonomicznych ustają się polskie miasta. Jaworzno rozpoczęło już np. skanowanie sieci drogowej miasta w celu stworzenia map, które później zostaną wykorzystane przez testowane pojazdy autonomiczne. To właśnie w tym mieście powstaje pierwszy w Polsce tor testowy dla pojazdów autonomicznych.

Niezależnie od powyższego, pomiędzy ministerstwami a firmami z branży motoryzacyjnej toczą się rozmowy na temat testowania pojazdów autonomicznych i rozwoju technologii jazdy autonomicznej.

Pozostaje więc tylko kwestią czasu kiedy zobaczymy pojazdy autonomiczne tuż obok nas.

W praktyce konieczna będzie współpraca ze strony sektora ubezpieczeń, który powinien wypracować jednolite standardy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej organizatora prac badawczych za szkody powstałe w związku z prowadzeniem tych prac.

Insurance companies need to cooperate closely to agree on standard civil liability insurance for R & D test organisers for damages arising in connection with tests.

would occur (similar to the accident which took place in Arizona, USA, in March 2018, where a pedestrian was killed), the permit would be suspended at least until the causes of the accident have been determined. It cannot also be excluded that the permit would be withdrawn as a result of accident causes and/or

consequences, irrespective of whether it was suspended earlier or not.

Within three months from completing the autonomous vehicle testing, the test organiser must submit a report to the Director of Transport Technical Supervision on the research carried out in the form of a template, which will be issued by the Ministry of Transportation.

Summary

Poland has joined the group of European countries wanting to speed up the development and implementation of technology available for individuals and businesses to use autonomous driving by expressly allowing autonomous vehicle testing on public roads.

The Act does not regulate all issues related to autonomous driving in Poland, however, it is a step in the right direction. Its adoption confirms that Poland is an innovative country and friendly to developing new technologies, in particular autonomous driving.

Polish cities are interested in capitalising on the opportunity to allow autonomous vehicles testing on their public roads. Jaworzno City has already started scanning its road network to create detailed maps to allow test autonomous vehicles to navigate. The first test track for autonomous vehicles is being prepared in this city.

At the same time, discussions between Polish ministries and automotive suppliers is taking place about autonomous vehicle testing and developing autonomous driving technology.

It is only a matter of time when we will see autonomous vehicles driving among us.

Bird & Bird

Bird & Bird jest międzynarodową kancelarią prawną posiadającą 28 biur w 19 krajach świata. Polskie biuro Bird & Bird reprezentuje blisko 50 prawników o szerokim zakresie specjalizacji, obejmującym m.in.: prawo nowych technologii, prawo pracy i prawo imigracyjne (globalna mobilność pracowników, w tym kierowców transportu międzynarodowego), fuzje i przejęcia, venture capital, prawo handlowe, prawo bankowe i ubezpieczeń, prawo konkurencji, własność intelektualną i znaki towarowe, nieruchomości, postępowania sądowe i arbitrażowe. Nasze doświadczenie doceniają klienci, jak i prestiżowe rankingi takie jak Chambers Europe, Legal 500 czy IFLR1000. Pracujemy dla spółek z wielu sektorów gospodarki, w tym branży automotive. Doradzamy w zakresie corporate governance i compliance, nowych regulacji, w tym RODO, MIFID II i PSD2, przeprowadzamy audyty dokumentów korporacyjnych i przetwarzania danych, doradzamy w zakresie best practice dla zarządów i rad nadzorczych.

Bird & Bird is an international law firm with 28 offices in 19 countries around the world. With over 50 lawyers, the Polish Bird & Bird office advises clients on a wide range of specialisations, including: the law of new technologies, labour law and immigration law (global mobility of employees, including international transport drivers), mergers and acquisitions, venture capital, commercial law, banking and insurance law, competition law, intellectual property and trademarks, real estate, and court and arbitration proceedings.

Our experience is appreciated by our clients, as well as being recognised by prestigious rankings such as Chambers Europe, Legal 500 and IFLR1000. We advise companies from many market sectors, including the automotive industry. We offer legal expertise on corporate governance and compliance, new regulations including RODO, MIFID II and PSD2, we conduct audits of corporate documents and data processing, as well as advising on best practice for Management and Supervisory Boards.

RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2017

TYRE MARKET IN POLAND AND EUROPE 2017

Opony osobowe i motocyklowe

Polska utrzymuje pozycję szóstego rynku w Europie, za Niemcami, Francją, Włochami, Wielką Brytanią i Hiszpanią. Natomiast jesteśmy trzecim rynkiem, jeśli chodzi o opony zimowe, po Niemczech i Włoszech, a nieco wyprzedzając Francję.

Według statystyk Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Opon i Gumy (ETRMA), które reprezentuje globalnych producentów opon obecnych w Europie, w 2017 roku dane europejskie wykazały, że mimo różnic w sprzedaży opon w ciągu całego roku, podsumowanie roku oka-

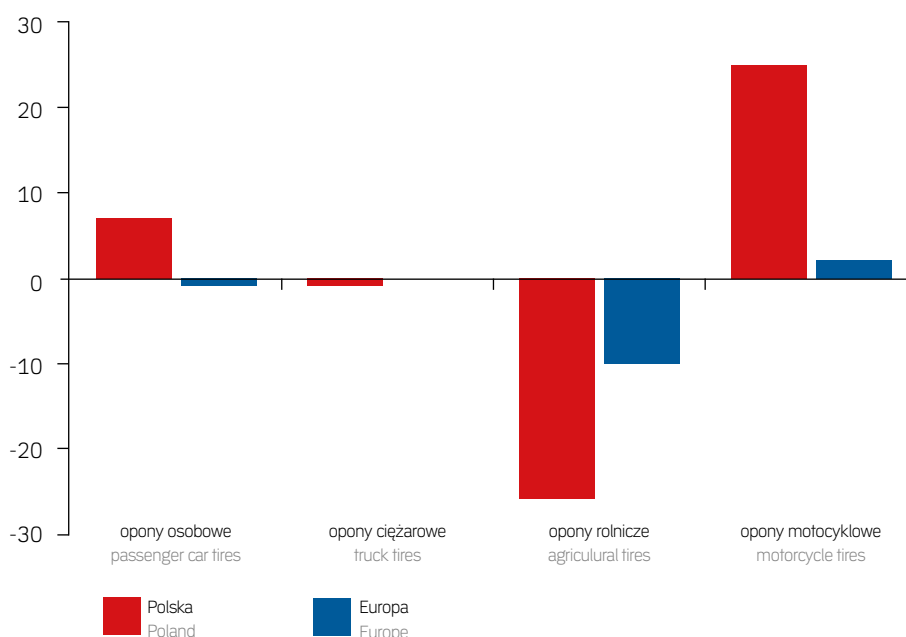
Passenger car and motorcycle tyres

Poland is ranked 6th on the European market, right behind Germany, France, Italy, the UK and Spain. On the other hand, we are the third market in terms of winter tyres, losing to Germany and Italy, and going slightly ahead of France.

According to statistics of the European Tyre & Rubber Manufacturers' Association (ETRMA), representing global producers of tyres operating in Europe, in 2017 the European data reported, that despite differences in sales of tyres throughout the entire year, the end-of-the year summary

Branża na plusie – wzrosty w Europie i na polskim rynku

The industry does in green numbers – growth in Europe and on the Polish market



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

zało się przyniosło stabilne wyniki sprzedaży producentów opon z nieznaczną korektą.

W przypadku opon do samochodów osobowych sprzedaż jest ustabilizowana w skali całego kontynentu jest solidna. W ostatnim kwartale 2017 wzrost wyniósł 1 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 2 proc. plusie w całym roku.

Rosnąca sprzedaż jest również widoczna w oponach ciężarowych – plus 7 proc. w sprzedaży na pierwszy montaż, stabilizacja w całym segmencie ciężarowym. To piąty 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 7 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 9 proc., natomiast w pojazdach typu van i lekkich dostawczych solidne 4 proc.

Sukcesem zakończył się rok dla opon motocyklowych i skuterowych, gdzie rosnąca sprzedaż jest od kilku lat stałym trendem, 25 proc. w skali roku. To oczywiście efekt wzrostu popularności jednoślądów na polskich drogach, choć skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych seg-

indicated stable sales results from tyre manufacturers, with a minor adjustment.

In the event of passenger car tyres, sales figures are stabilized across the continent and solid.

In Q4, 2017, the growth was 1% and from the annual perspective it has reached 2%. In spite of a tiny drop (1% down), the category of motorcycle and scooter tyres reported a 2-percent rise on a yearly basis.

Growing sales can also be seen in truck tyres – 7% up in sales of new tyres and stabilization within the entire truck-related industry. It has been the fifth year in roll, when annual sales in this category keeps rising.

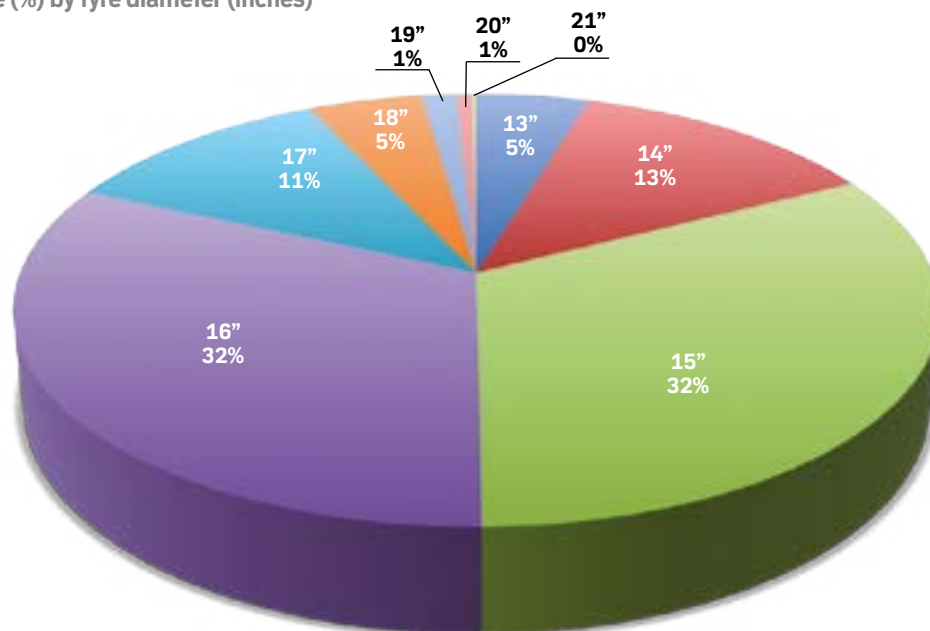
When analyzing this output, results of Poland seem to be spectacular, particularly in the largest category.

In the sector of passenger car tyres, including SUV and light trucks, the annual sales growth amounted to 7 percent. Moreover, an upward trend is an increasing sales of premium tyres – 14% yearly. On the other hand, sales of middle class tyres boosted by 7%, whilst low-cost segment reported a 1% rise. A significant growth could have been remarked in the SUV sector, going as high as 9% up, yet figures relating to van and light trucks increased by a solid 4 percent.

This year ended successfully for motorcycle and scooter tyres, where the boost in sales was a permanent trend for several years now, with a 25% growth annually. Certainly, it results from the fact that single-track vehicles have gained in a massive popularity on the Polish roads, although it brings various growth rates in various segments, e.g. sales

Udział w rynku (proc.) wg średnicy osadzenia opony (w calach)

Market share (%) by tyre diameter (inches)



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

mentach, np. w oponach do skuterów wzrost ponad 16 proc, ale już w kategorii hypersport aż o 48 proc.

Jeśli chodzi o dane dotyczące handlu zagranicznego, to w mies. I-IX. 2017 eksport opon do samochodów osobowych i dostawczych wyniósł ponad 448 tys. ton (wzrost o 2 proc.). Import zaś wyniósł ponad 247 tys. ton (wzrost o 11 proc.).

Polski rynek charakteryzuje się wysokim udziałem marek budżetowych, sięgającym 45 proc. podczas gdy np. w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 10 proc. Z kolei segment premium stanowi 26 zaś segment średniej klasy to 29 proc. udziału w rynku. Ostatni rok to pewna poprawa w tym względzie. Segment premium spadł o 8 proc., klasa średnia o ponad 9 proc. zaś klasa budżetowa spadła o 4 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 (32 proc. rynku, spadek o 1 pp) i 16-calowe (31 proc. rynku, spadek o 1 pp) ale nie ma w nich potencjału do wzrostu. Najbardziej cały czas umacniają swą pozycję opony 17-calowe, których w 2017 importerzy sprzedali ponad 1,28 mln szt., tym samym ich sprzedaż wzrosła o 10 proc. Są już prawie tak popularne jak będące na trzecim miejscu sprzedaży opony 14-calowe, które konsekwentnie z roku na rok tracą udziały w rynku. Szybko rosną także opony 18-calowe o 14 proc. w stosunku do roku 2016.

Jeśli chodzi o podział segmentów opon ze względu na warunki pogodowe, to Polska z uwagi na swój klimat ma niemal

of scooter tyres grew by 16%, whereas hypersport category soared up to 48 percent.

When it comes to the foreign trade data, in the period of January-September 2017 export of tyres for passenger cars and delivery vans exceeded 448 thousand tonnes (a 2-per cent growth). However, the import amounted to more than 247 thousand tonnes (an 11-per cent growth).

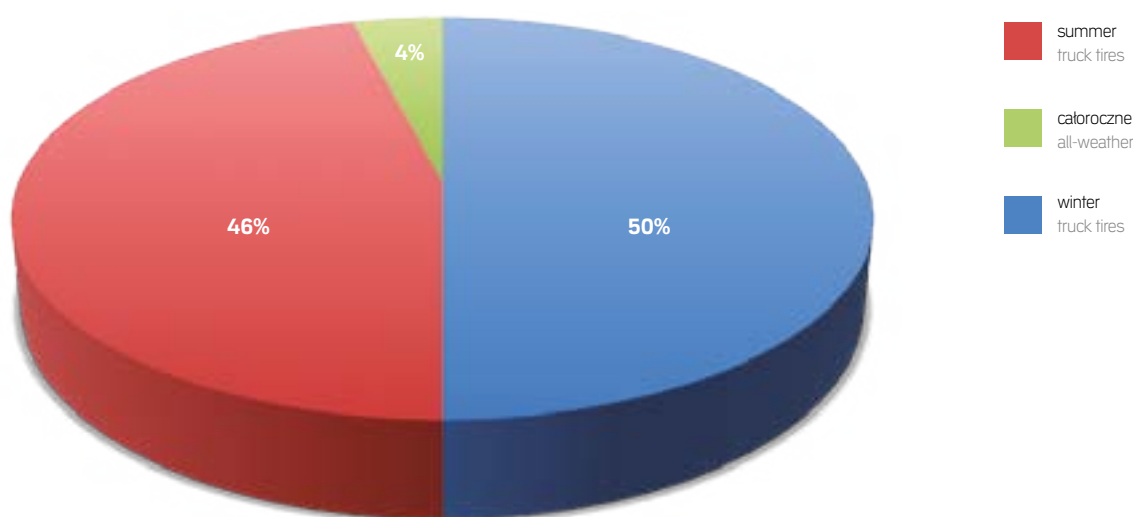
The Polish market features a high share of budget brands, reaching 45%, whilst, for example, in Western Europe this sector covers barely 10%. But then again the premium segment and middle class segment make 26% and 29% contributions to the market, respectively. The last year reported some sort of an improvement in this area. The premium sector dropped by 8 percent, sales of middle class tyres decreased by more than 9 percent, whilst budget products went 4 percent down.

As the car fleet is getting younger, one may notice a sustainable tendency for an increase of the wheel size. Despite the fact that still 15-inch tyres (32% of market, 1% down) and 16-inch tyres (31% of market, 1% down) have the largest market share, they fail to hold a growth potential. These are 17-inch tyres that keep strengthening their position, and importers sold over 1.28 million pieces in 2017, reporting a 10% sales growth. They are almost as popular as 14-inch tyres, that are placed 3rd, yet year to year they consequently lose their market share. In addition, figures for 18-inch tyres have rapidly grown, 14% up as compared to 2016.

When analyzing tyre segments by weather conditions, Poland, due to its climate, is nearly perfectly split into win-

Udział w rynku (proc.) letnie/zimowe/całoroczne

Market share (%) summer/winter/all-year



Źródło: oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA

Source: elaborated by the Polish Tyre Industry Association basing upon ETRMA data

idealny podział po między opony zimowe (50 proc. rynku) i opony letnie (46 proc.). Trendem wartym odnotowania jest dwucyfrowy wzrost popularności opon całorocznych z homologacją zimową, których sprzedaż rok do roku wzrosła o 29 proc. W tej chwili stanowią one 4 proc. rynku.

Opony ciężarowe

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek części zapasowych w Europie pozostała stabilna z perspektywy całego roku na poziomie 9,7 mln szt. Na to składa się także wzrost o 7 proc. opon ciężarowych na montaż fabryczny do poziomu 6,1 mln szt. Natomiast w Polsce 2017 rok w tym segmencie przyniósł, niewielki spadek o 1 proc. do poziomu 670 tys. szt.

Przy czym udziały poszczególnych segmentów pozostają stabilne, z niewielkimi zmianami. Sprzedaż opon na oś sterującą stanowi 37,5 proc. rynku. Opony na oś napędową stanowią 29,6 proc. rynku wobec 33,1 proc. rok wcześniej. W tych kategoriach udziały w rynku nie zmieniły się znacząco w stosunku do wcześniejszego roku.

Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 385/65/22,5, 315/70/22,5 oraz 315/80/22,5 stanowią 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 79 proc. rynku (wzrost o 2 pkt. proc.). Kolejne segmenty to opony autostradowe 12,7 proc. (spadek o 3 pkt. proc.), terenowe 5,3 proc. (spadek o 0,2 pkt. proc.) i miejskie 1,8 proc. (wzrost o 0,2 pkt. proc.).



Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon. Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 10.000 pracowników w 4 fabrykach i firmach handlowych, wytwarzających na eksport i rynek wewnętrzny dziennie 130 tys. produktów wysokich technologii.

PZPO prezentuje opinie przemysłu w sprawach związanych z gospodarką, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu oponiarskiego, w zakresie środowiska, energii, bezpieczeństwa drogowego, klimatu, standardów technicznych, informacji i ochrony konsumentów oraz bezpieczeństwa pracy.

ter tyres (50% market share) and summer tyres (46%). A noticeable tendency is a double-digit growth of popularity among all-weather tyres with winter homologation, with the year-to-year sales increasing by 29 percent. Presently, they constitute 4 % of the market.

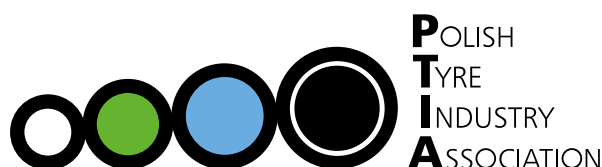
Truck tyres

In Europe sales of truck tyres delivered to the spare parts market has remained stable from the annual perspective, reaching 9.7 million pcs. It also includes a 7-percent rise of truck tyres fixed to new vehicles, giving a total of 6.1 million pcs. However, in 2017 in Poland, this segment reported a minor decline of 1% down to the level of 670 000 pcs.

To make it clear, shares of particular segments have been upheld, with slight changes reported. Sales of tyres provided for drive axle make 37.5% of the market. Tyres for drive axle constitute 29.6 % of the market. On the other hand, tyres for trailers remained roughly unchanged, with 33.1% against 33.6% in the previous year. In these categories market shares have not altered significantly as compared to the preceding year.

While considering the most popular size range, the most preferable drive axle tyres include 385/65/22.5, 315/70/22.5 and 315/80/22.5 making a solid 60% of the whole market. Therefore, we are still the country of a 22.5 wheel.

However, in terms of purpose, the largest segment covers regional tyres, that constitute 79 % of the market (2% up). Other segments comprise: highway tyres – 12.7 percent (3% down), off-road tyres - 5.3 percent (0.2 % down) and urban tyres – 1.8 percent (0.2% up).



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 2017

ROAD INVESTMENT 2017

Budżet drogownictwa

Jedną z ważniejszych decyzji dotyczących drogownictwa była aż trzykrotna zmiana uchwały Rady Ministrów w sprawie ustanowienia programu wieloletniego pod nazwą Program Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.).

Pierwsza zmiana z maja polegała na wprowadzeniu na listę podstawową nowego zadania jakim będzie budowa autostrady A1 na odcinku Częstochowa obwodnica – Tuszyn. W poprzedniej wersji zadanie to miało być realizowane przez drogową spółkę specjalnego przeznaczenia. Teraz, rząd nie decydując się na proponowaną do rozważenia przez Ministerstwo Finansów i Rozwoju formułę partnerstwa publiczno – prywatnego, postanowił o skierowaniu tego zadania do realizacji w formule tradycyjnej. 81 km nowej drogi ma powstać do 2021 roku, a koszt realizacji szacuje się na ok. 3,7 mld zł.

Miesiąc później wprowadzono zmianę limitu finansowego Programu Budowy Dróg Krajowych podnosząc kwotę wydatków inwestycyjnych ze 107 do 135 mld zł.

12 lipca Rada Ministrów przyjęła uchwałę zmieniającą priorytety drogowych zadań inwestycyjnych, z uwzględnieniem nowego limitu finansowego. Listę projektów uzupełniono m.in. o odcinki S3 Świnoujście – Troszyn, S17 w Drewnica – w. Zakręt, S52 Północna Obwodnica Krakowa i dopełnienie ciągu Via Carpatia. Ponadto zdecydowano również o powstaniu kolejnych obwodnic w ciągach dróg krajowych m.in. obwodnica Olesna S11, Chelma S12, Nowego Sącza i Chelmcza DK 28 czy Poręby i Zawiercia DK 78. W sumie uzyskano dofinansowanie na ok. 1000 km dodatkowych dróg. Najważniejszym dla obecnego rządu staje się rozwój infrastruktury na ścianie wschodniej, stąd koncentracja sił na trasie Via Carpatia i doprowadzenie do uznania jej przez Komisję Europejską za nowy korytarz transportowy bazowej sieci TEN-T.

Droga ma służyć aktywizacji gospodarczej wschodniej flanki UE poprzez integrację systemów transportowych Litwy, Polski, Słowacji, Węgier, Rumunii, Bułgarii i Grecji. Regiony słabiej rozwinięte mają być włączone w główny strumień międzynarodowej wymiany handlowej, zaś odnogi Via Carpatia mają

Road construction sector budget

One of the key decisions concerning the road construction sector was the amendment to the resolution of the Council of Ministers on establishment of the multiannual program under the name National Road Construction Program for the years 2014-2023 (with perspective to 2025), which was made as much as three times.

The first amendment, made in May, consisted in adding to the basic list a new task - construction of the A1 motorway at the section Częstochowa ring road - Tuszyn. In the previous version, the task was to be carried out by the special-purpose road construction company. Now, as the government did not opt to approve the public-private partnership formula proposed by the Ministry of Finance and Development, it decided to address this task for implementation under the traditional formula. 81 km of the new motorway is to be built by 2021, and its cost is estimated at approx. PLN 3.7 billion.

A month later, the financial limit of the National Road Construction Program was amended by increasing the amount of capital expenditure from PLN 107 to 135 billion.

On July 12, the Council of Ministers adopted the resolution amending the priorities of road project tasks, taking into account the new financial limit. The list of projects has been expanded with, among others, sections of S3 Świnoujście – Troszyn, S17 Drewnica interchange – Zakręt interchange, S52 Northern Cracow ring road and completing the Via Carpathia. Moreover, it has been decided that new ring roads would be constructed along national roads, among others S11 Olesno ring road, S12 Chelm ring road, DK 28 Nowy Sącz and Chelmc or DK 78 Poręba and Zawiercie. In total co-financing for approx. 1,000 km of new roads has been secured.

For the existing government, development of infrastructure in Eastern Poland is becoming the most important issue, therefore the focus on Via Carpathia and bringing the European Commission to consider it as the new transport corridor of the core TEN-T network.

The road is to serve the economic activation of the Eastern wing of the European Union by integrating transport systems of Lithuania, Poland, Slovakia, Hungary, Romania, Bulgaria and Greece. Less developed regions are to be included into the main stream

dać możliwość otwarcia na kraje spoza UE, takie jak Turcja, Ukraina, czy kraje bałkańskie. Korytarz ten wg optymistycznego scenariusza miałby powstać na całej swojej długości do 2026 roku. Uznanie nowego korytarza transportowego przez KE zwolnitoby część środków krajowych zarezerwowanych na budowę trasy S19, zastąpienie ich funduszami pochodzącymi np. z Connecting Europe Facility i zagospodarowanie oszczędności w środkach krajowych na zadania drogowe z listy rezerwowej.

Wraz z ostatnią zmianą programu drogowego Rząd zobowiązał się do przygotowania odrębnego programu wieloletniego wskazującego zadania na sieci dróg krajowych, dzięki którym nastąpiłoby szybsze dostosowanie ich do przeniesienia pojazdów o nacisku 11,5 t/ós. Taki program póki co nie został przesłany do konsultacji publicznych.

Drogi samorządowe

W 2017 roku grupa posłów PiS zgłosiła do łaski marszałkowskiej projekt ustawy dotyczący powołania Funduszu Dróg Samorządowych zarządzanego przez ministra właściwego do spraw transportu w ramach Banku Gospodarstwa Krajowego. Zadaniem Funduszu miało być dofinansowanie budowy i przebudowy dróg powiatowych i gminnych oraz mostów w ciągu dróg wojewódzkich jak również możliwość dofinansowania infrastruktury wodno-kanalizacyjnej w pasie drogowym. Największe kontrowersje, także medialne, wzbudziła propozycja wprowadzenia nowej opłaty drogowej w wysokości 20 groszy za litr benzyny i oleju napędowego. Po uwzględnieniu dodatkowo podatku VAT ceny paliw dla odbiorcy miały wzrosnąć o 25 groszy na litrze. Pomysłodawcy przewidywali, że rokrocznie Fundusz Dróg Samorządowych będzie dysponował kwotą około 2,5 mld zł., co pozwoli na wybudowanie i wyremontowanie 6 tys. km dróg samorządowych rocznie. Oznaczałoby to wyeliminowanie zaległości utrzymaniowych w substancji drogowej nadzorowanej przez jednostki władzy lokalnej po ok. 40 latach, dlatego że są one szacowane na astronomiczną kwotę 100 mld zł. Pełna wiedza o drogach samorządowych, które stanowią 95 proc. i przenoszą 40 proc. ruchu samochodowego w Polsce nie jest jednak znana, bo część gmin i powiatów nie ma nawet środków na cykliczne badanie stanu technicz-

of the international trade exchange, while the branches of the Via Carpathia are supposed to give opportunities of opening to non-EU countries, such as Turkey, Ukraine or the Balkans. According to optimistic scenarios, this corridor could be constructed, in its entire length, by 2026. The European Commission acknowledgment of the new transport corridor would release a part of national funds earmarked for the construction of the S19 road by replacing them with funds originating from, for instance, the Connecting Europe Facility, and would allow to use the saved national funds for road tasks from the reserve list.

With the last amendment of the road construction program, the Government undertook to prepare a separate multiannual program indicating tasks on the national roads network, thanks to which the national roads would be adapted to carrying vehicles with maximum axle load of 11.5 t more rapidly. For now, no such program has been submitted to public consultation.

Self-government roads

In 2017, a group of PiS deputies presented to the Speaker of the Sejm a draft act on establishment of the Self-government Roads Fund, to be managed by the minister competent for transport issues as part of the Bank Gospodarstwa Krajowego, the state development bank. The Fund's task would be to co-finance the construction and alterations of district and communal

roads and bridges along the voivodeship roads, as well as to provide the opportunity of co-financing the water and sewerage infrastructure in the right-of-way. The greatest controversies, also in the media, arose around the proposal of implementing a new road levy, amounting to PLN 0.20 per liter of gasoline and Diesel oil. After additionally including the VAT, the fuel prices for the end consumer would increase by PLN 0.25 per liter. The draft authors planned that each year, the Self-government Roads Fund would have at its

Pomysłodawcy przewidywali, że rokrocznie Fundusz Dróg Samorządowych będzie dysponował kwotą około 2,5 mld zł., co pozwoli na wybudowanie i wyremontowanie 6 tys. km dróg samorządowych rocznie.

The draft authors planned that each year, the Self-government Roads Fund would have at its disposal the amount of approx.

PLN 2.5 billion, which would allow the construction and overhaul of 6 thousand kilometers of self-government roads per year.

disposal the amount of approx. PLN 2.5 billion, which would allow the construction and overhaul of 6 thousand kilometers of self-government roads per year. This would mean eliminating the maintenance backlog in the road infrastructure managed by the local government units after approx 40 years, as they are estimated at an astronomical amount of PLN 100 billion. There is no complete knowledge about the self-government roads, which make 95% of all roads in Poland and carry 40% of the road traffic, as some communes and districts do not even have funds to regularly monitor the technical condition of the roads

nego zarządzanych przez siebie dróg i mostów. Opozycja sugerowała, że pieniądze są potrzebne, bo budżet świeci pustkami przez realizację programu „Rodzina 500 plus”, co prawdą być nie mogło gdy zwróci się na pomijany celowo inny zapis ustawy, który zwiększał z 18 do 25 proc. udział akcyzy paliwowej przekazywanej na rozwój infrastruktury lądowej. Kierownictwo PiS zdecydowało się projekt wycofać. Problem pozostał a jego rozwiązanie obiecał w sejmowym exposé premier Mateusz Morawiecki. Póki co jedynym, choć rzecz jasna ważnym, efektem tej zapowiedzi było zwiększenie poprzednio zmniejszonych o 3 mln zł. środków na drogi lokalne (tzw. schetynówki) z 800 do 1,3 mld zł.

Inwestycje

Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad zakłada wybudowanie 3 268 km dróg krajowych do 2025 roku. Złożą się na to 253 km autostrad i 2 642 km dróg ekspresowych, a także 373 km stanowiące 35 obwodnic miejscowości. Dotychczas w ramach Programu Budowy Dróg Krajowych zakończono realizację 31 zadań o wartości 13,3 mld zł. i długości 394 km. Rozdzielono kontrakty na projektowanie i budowę 97 zadań o wartości 48,8 mld zł i długości 1248 km. W procedurze przetargowej na koniec roku znajdowało się 53 zadania o wartości 25 mld zł. obejmujących 728 km dróg. Na koniec 2017 roku w sieci dróg krajowych mieliśmy 1642 km autostrad, 1622 km dróg ekspresowych dwujezdniowych i 247 km ekspresowych z jedną jezdnią.

Podpisano 28 umów na budowę 20 km autostrad, 204 km dróg ekspresowych 2 jezdnie x 2 pasy ruchu, 10 km dróg ekspresowych jedna jezdnia x 2 pasy ruchu, 10 km dobudowy jezdni do już istniejącej i 29 km obwodnic. Wartość podpisanych umów wyniosła 6,2 mld zł. a zamawiający zaoszczędził 1,9 mld w stosunku do kosztorysów. To więcej niż w 2016 roku, kiedy Generalna Dyrekcja zawarła 23 umowy na 235,4 km dróg najwyższych parametrów oraz 30,5 km obwodnic. Wzbogaciliśmy się o 355,7 km dróg. Najbardziej wydłużyła się trasa S7, której przybyło 106,1 km w standardzie ekspresówki. Oddane zostały odcinki: Ostróda – Rychnowo, Nidzica – Napierki, Kraków Przewóz – Nowa Huta, Radom – granica województwa, Jędrzejów – gr. woj. świętokrzyskiego, Rychnowo – Olsztynek oraz Ostróda ptn. – Ostróda ptd. Wydłużyła się też o 66 km ekspresowa piątka. Nowe odcinki to: Mielno – Gniezno, Korzeńsko – w. Krościna, w. Krościna – w. Trzebnica, w. Trzebnica – w. Widawa. W przypadku drogi ekspresowej S8 oddano 44,5 km: granica woj. mazowieckiego – Zambrów, Marki – Kobyłka, Kobyłka – Radzymin, Mężenin – Jezewo). Na trójce przyby-

and bridges under their administration. The opposition suggested that the money is needed as the budget is empty because of the “Rodzina 500 plus” program, which could not be true when one takes notice of another provision of the draft, intentionally omitted, which increased the share of fuel excise duty earmarked for the land infrastructure development from 18 to 25 percent. The PiS management decided to withdraw this draft. The problem remains and in its exposé, the Prime Minister Mateusz Morawiecki promised a solution to it. For now, the only, although important, effect of this promise was the increase of funds for local roads (so-called Schetyna roads, after the Minister who initiated the National Program of Local Roads Reconstruction), previously decreased by PLN 3 million, from PLN 800 million to PLN 1.3 billion.

Investments

The General Directorate of National Roads and Motorways assumes the construction of 3,268 km of national roads by 2025. This number will include 253 km of motorways and 2,642 km of express roads, as well as 373 km making the 35 ring roads of different localities. So far, the implementation of 31 tasks with a value of PLN 13.3 billion and length of 394 km was completed as part of the National Road Construction Program. Contracts for designing and construction of 97 tasks were awarded, with a value of PLN 48.8 billion and a length of 1248 km. At the end of the year, the tender procedures were open for 53 tasks of a value of PLN 25 billion and covering 728 km of roads.

At the end of 2017, the national roads network included 1642 km of motorways, 1622 km of dual carriageway express roads and 247 km of single carriageway express roads.

28 contracts were signed for construction of 20 km of motorways, 204 km of express roads 2 carriage ways x 2 traffic lanes, 10 km of express roads 1 carriageway x 2 traffic lanes, 10 km of carriageways added to already existing roads, and 29 km of ring roads. The value of signed contracts amounted to PLN 6.2 billion and the contracting authority saved PLN 1.9 billion compared to the cost estimations. It is more than in 2016, when the General Directorate concluded 23 contracts for 235.4 km of roads with the highest parameters and 30.5 km of ring roads.

Poland gained 355.7 km of roads. The S7 road gained most, as it lengthened by 106.1 km in the express road standard. The following sections were completed: Ostróda – Rychnowo, Nidzica – Napierki, Kraków Przewóz – Nowa Huta, Radom – voivodeship boundary, Jędrzejów – Świętokrzyskie voivodeship boundary, Rychnowo – Olsztynek and Ostróda North – Ostróda South. The express road S5 also gained 66 km in length. The new sections are: Mielno – Gniezno, Korzeńsko – Krościna intersection, Krościna intersection – Trzebnica intersection, Trzebnica intersection – Widawa intersection. In the case of the S8 road, 44,5 km were completed: Mazowieckie voivodeship boundary – Zambrów, Marki – Kobyłka, Kobyłka – Radzymin, Mężenin – Jezewo. The S3 gained 25.1 km: a second carriageway of the Gorzów Wlkp. ring

to 25,1 km: druga jezdnia obwodnicy Gorzowa Wlkp. oraz odcinek Sulechów – węzeł Zielona Góra Północ. Podobnie na S11 – oddane w 2017 roku obwodnice Ostrowa Wlkp. i Jarocina to łącznie 26,1 km. Poza tym oddano obwodnice Wielunia, Inowrocławia, Kościerzyny oraz Nysy, a także odcinki S19 Sokotów Małopolski Północ – Stobierna, S19 w. Świlcza – w. Rzeszów Południe oraz S51 Olsztyn Południe – Olsztynek. Wydatki GDDKiA w 2017 r. na działalność statutową wyniosły ok. 16,1 mld zł.

Problemy z viaToll

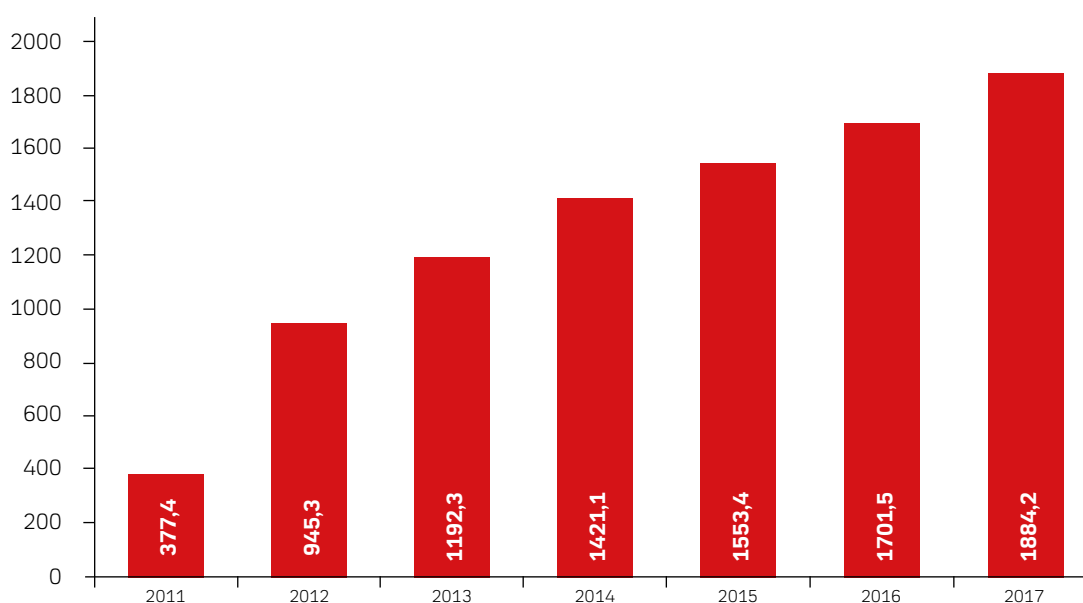
W 2017 roku system viaTOLL obchodził szóstą rocznicę funkcjonowania w Polsce. Konieczne staje się w tym miejscu uporządkowanie wszystkich kwot związanych z jego działaniem, ponieważ w części mediów od dłuższego czasu pojawiały się informacje nieprawdziwe, sugerujące zbyt wysokie koszty funkcjonowania systemu, co z pewnością stało się jednym z uzasadnień upaństwowienia roli operatora systemu i przejęcia jej przez Generalną Inspekcję Transportu Drogowego, o czym szerzej w dalszej części. Skarb Państwa na budowę systemu przeznaczył 1,07 mld zł, a kolejne rozszerzenia kosztowały 297 mln zł. Tak więc, całkowite nakłady inwestycyjne wyniosły niecałe 1,4 mld zł. System jest zarządzany i utrzymywany przez Kapsch Telematic Services – operatora systemu. Warto zaznaczyć, rzecz nie dla wszystkich chyba oczywista, że powstała infrastruktura stanowi majątek Skarbu Państwa i po wygaśnięciu umowy

road and the section Sulechów – Zielona Góra North intersection. The situation with S11 is similar: the ring roads of Ostrów Wlkp. and Jarocin completed in 2017 have a total length of 26.1 km. In addition, ring roads of Wieluń, Inowrocław, Kościerzyna and Nysa were completed, as well as sections of S19 Sokotów Małopolski North – Stobierna, S19 Świlcza intersection – Rzeszów South intersection and S51 Olsztyn South – Olsztynek.

The expenditure of the General Directorate of National Roads and Motorways for statutory operation amounted to approx. PLN 16.1 billion in 2017.

Problems with viaToll

In 2017, the viaTOLL system celebrated its sixth anniversary of operation in Poland. It becomes important here to put some order in the amounts related to its operation, as some media have been publishing untrue information for some time, suggesting excessive costs of system operation, which certainly became one of the reasons for nationalizing the role of the system operator and taking it over by the General Inspectorate of the Road Transport, which will be discussed in more detail further in this article. The State Treasury earmarked PLN 1.07 billion for the construction of the system, while subsequent extensions cost a total of PLN 297 million. Therefore, the total capital expenditures amounted to less than PLN 1.4 billion. The system is being managed and maintained by Kapsch Telematic Services - the system operator. It should be pointed out, as this issue is not clear to everybody, that the created infrastructure is an asset of the State Treasury and upon expiry of the agreement with the operator,



Źródło: Kapsch Telematic
Source: Kapsch Telematic

z operatorem nie zostanie przecież przez niego zdemonstrowana. To ważne także w kontekście unieważnionego już w 2018 roku przetargu na wyłonienie nowego operatora, gdzie Państwo nie zakładało kontynuacji systemu radiowego dając wolny wybór oferentom, a więc de facto bezużyteczność bramownic, co byłoby rozwiązaniem mało rozsądnym.

Od początku funkcjonowania systemu wpływy z opłat drogowych wyniosły 9,11 mld zł. Pamiętajmy, że środki te trafiając bezpośrednio na konto Krajowego Funduszu Drogowego są w całości przeznaczane na rozbudowę i modernizację dróg. W samym tylko 2017 roku kwota wpływów z elektronicznego i manualnego poboru opłat sięgnęła 1,9 mld zł.

W lipcu 2017 roku nastąpiło rozszerzenie systemu o 360 km. Tym samym sieć dróg objęta systemem viaTOLL obejmuje 3660 km. W systemie zarejestrowanych było ponad 1,12 mln. pojazdów i 0,55 mln podmiotów gospodarczych. W grudniu została przez Parlament przyjęta ustawa, która upaństwowiła rolę operatora poboru opłat na polskich drogach. Zgodnie z komunikatem resortu infrastruktury tłumaczono ten fakt następująco: „zapewnienie ciągłości realizacji zadań obsługi Krajowego Systemu Poboru Opłat przez organ administracji państwowej, większa elastyczność systemu optymalizacja kosztów jego funkcjonowania oraz zwiększenie bezpieczeństwa danych wrażliwych dotyczących użytkowników dróg i przewożonych towarów – to główne cele zmiany przepisów w sprawie poboru opłat”. Odtąd system będzie służył dodatkowo monitoringowi przewozu drogowego towarów czy wylapywaniu przejazdów pojazdami przeladowanymi. Niewiadomo czemu nie służył dotychczas, mimo że niemal co roku pojawiały się w mediach postulaty wykorzystania bramownic do innych celów, dzięki którym można by m.in. ukrócić przemyt czy zmniejszyć ryzyko niszczenia nawierzchni drogowej. Brakowało decyzji politycznych. Podobnie sprawa ma się z przyjętymi w 2011 roku założeniami, że wpływy z systemu viaTOLL wyniosą blisko 20 mld zł na koniec 2018 r. Tak się nie stało ze względu na mniejszą od zakładanej wielkość sieci objętej systemem, która miała wynosić niemal 7 tys. km dróg. Nie wybudowano po prostu na czas wbrew politycznym obietnicom wielu odcinków dróg. Zbyt długo zwlekano także z objęciem płatnościami ciągów alternatywnych do dróg płatnych jak przykładowo droga krajowa nr 92 i autostrada A2. W 2014 roku minister Elżbieta Bieńkowska powiedziała „stop bramkom” zapowiadając inny system poboru opłat. Inny system nie powstał, na autostradach straszą puste place poboru opłat, kierowcy się cieszą nie płacąc za poruszanie się po ponad 80 proc. sieci autostrad państwowych, tyle tylko, że tracimy z tego powodu wg różnych szacunków 500-800 mln zł. rocznie.

Na koniec tej części podsumowania 2017 roku z żalem napisać trzeba jedno: w chwili pisania tego tekstu nie ma żadnej koncepcji jak sposób płatności będzie wyglądał po 2018 roku, pozostanie bez zmian czy zostanie przekształcony w

the latter will not dismantle it. It is also important in the context of the tender procedure, canceled already in 2018, for the selection of a new operator, where the Government did not assume the continuation of the radio system, giving the free choice to the operators, which would lead to the gantry structures becoming useless, which solution would not be very reasonable.

From the beginning of the system operation, the revenues from toll amounted to PLN 9.11 billion. One has to remember that these funds, going directly to the account of the National Road Fund, are entirely used for extension and modernization of roads. Only in 2017, the amount of revenues from the electronic and manual road fee collection amounted to PLN 1.9 billion. In July 2017, the system was extended by 360 km. Thus the network of roads covered by the viaTOLL system stretches 3660 km. More than 1.12 million vehicles and 0.55 million business entities were registered in the system.

In December, the Parliament adopted an act that nationalized the role of the toll collection operator on Polish roads. According to the communication of the Ministry of Infrastructure, this was explained by “ensuring the continuity of execution of the tasks of administration of the National Toll Collection System by a state administration body, a greater flexibility of the system, cost optimization of the system operation and increase of security of sensible data relative to road users and transported goods - these are the main objectives of the amendment of the regulations concerning the toll collection.” From now on, the system will also be used for monitoring of road transport of goods or detecting the passage of overloaded vehicles. It is a mystery why it was not used for these purposes before, even though each year media published demands to use the gantry structures for other purposes, thanks to which, for instance, contraband could be prevented or the risk of damage to the road pavement could be mitigated. There were no political decisions taken. The situation is similar with the assumptions adopted in 2011 that the revenues from the viaTOLL system would amount to nearly PLN 20 billion as of the end of 2018. This is not the case due to fact that the size of the network covered by the system, assumed to be almost 7 thousand km, is presently lower. Simply, despite political promises, many sections of roads were not built on time. The decision-makers also procrastinated over the issue of covering with the toll system roads alternative to paid roads, such as the national road No. 92 and the A2 motorway. In 2014, Minister Bieńkowska said “No to toll gates”, announcing another toll collection system. This other system never came into existence, empty toll collection yards haunt the motorways, the drivers are happy not to have to pay for driving on more than 80% of the state-owned motorways, but the problem is that we are missing due to this from PLN 500 to 800 million per year, according to various estimates.

At the end of this part of the 2017 summary, we have to share this regretful news: as of writing this article, there is no concept of the toll system after 2018 - no one knows if there will be no changes at all or rather it will be transformed into a more modern

bardziej nowoczesny i przyjazny kierowcom, no i czy obejmie wszystkie autostrady w Polsce czy tylko te państwowe.

Bezpieczeństwo

W ubiegłym roku na drogach zarządzanych przez GDDKiA doszło do 3985 wypadków. Oznacza to spadek o 37,75 proc. (6402 wypadków w 2016 r.). Zanotowano także znaczny spadek liczby osób poszkodowanych. W 2017 r. rannych na drogach krajowych zostało 5509 osób (spadek o 35,52 proc. w porównaniu do roku poprzedniego), a życie straciły 563 osoby (spadek o 42,84 proc.).

Poprawiło się bezpieczeństwo w ruchu drogowym także gdy spojrzymy na statystyki obejmujące całą sieć drogową. Wg danych Komendy Głównej Policji zanotowano 32760 wypadków (spadek w stosunku do 2016 roku o 904 wypadki tj. 2,7 proc. mniej), w których zginęło 2831 osób (mniej o 195 tj. spadek o 6,4 proc.) a rannych zostało 39466 (mniej o 1300 osób tj. o 3,2 proc.).

Sytuacja rynkowa

Płynność finansowa wykonawców polskich oraz podwykonawców inwestycji infrastrukturalnych zaczęła ulegać pogorszeniu. Duże koncerny notowały marże na poziomie 2,5 – 3 proc. Jednym z postulowanych sposobów poprawy sytuacji mogłoby być szybsze wypłacanie zaliczek i ich podział także między podwykonawców, zwłaszcza że to oni mają największe problemy, na które składa się głównie zasada odwróconego VAT. Zadłużenie sektora sięgnęło 4,2 mld zł. We znaki dał coraz bardziej odczuć brak rąk do pracy i towarzyszący mu wzrost wynagrodzeń - latach 2015-2017 o ok. 25 proc. W samym 2017 roku podwyżki wyniosły 8 proc., a tym że robotnicy zyskali więcej, bo 15 proc. W sektorze budowlanym na koniec roku pracowało 385 tys. osób, a więc blisko 100 tys. mniej niż 7 lat temu, gdy wartość produkcji budowlano - montażowej była na podobnym poziomie. Branża postulowała liberalizację przepisów dotyczących zatrudniania cudzoziemców i rozszerzenie listy krajów, których obywatele mogą korzystać z uproszczonych zasad zatrudniania się w Polsce m.in. o Nepal czy Indie, wobec dosyć dużego już wyeksploatowania rynku ukraińskiego, który póki co jest największym lekarstwem na niedobory pracowników w naszym kraju. Drugim ważnym problemem był wzrost cen materiałów, który zaczął niszczyć rentowność kontraktów infrastruktural-

and user-friendly system and whether it will cover all the motorways in Poland or only the state-owned ones.

Safety

Last year, 3,985 accidents took place on the roads managed by the General Directorate of National Roads and Motorways. This means a decrease by 37.75%. (6,402 accidents in 2016). A significant drop in the number of victims was also noted. In 2017, 5,509 persons became injured on the national roads (a drop by 35.52% compared to the previous year), and there were 563 casualties (a drop by 42.84%).

The road traffic safety improved also when referred to the statistics covering the entire road network. According to the data of the National Police Headquarters, 32,760 accidents were recorded (a drop of 904 accidents, i.e. 2.7% less than in 2016), with 2,831 casualties (195 persons less, i.e. a drop by 6.4%), while 39,466 persons were injured (1,300 persons less, i.e. a drop by 3.2%).

Situation on the market

The financial liquidity of the Polish contractors and subcontractors of infrastructural investments started to decrease. Large companies noted margins at the level of 2.5-3%. One of the proposed methods of improving the situation was to make earlier advance payments and sharing them also among the subcontractors, especially that it is the subcontractors who are in greatest troubles, mainly due to the reverse VAT principle. The debt of the sector amounted to PLN 4.2 billion.

The lack of labor and the accompanying increase of wages started taking their toll - in the years 2015-2017, the wages increased by approx. 25%. Only in 2017, the wages raised by 8 percent, however the blue-collar workers got more, as much as 15%. At the end of the year, the construction sector employed 385 thousand people, so nearly 100

We znaki dał coraz bardziej odczuć brak rąk do pracy i towarzyszący mu wzrost wynagrodzeń - latach 2015-2017 o ok. 25 proc. W samym 2017 roku podwyżki wyniosły 8 proc.

The lack of labor and the accompanying increase of wages started taking their toll - in the years 2015-2017, the wages increased by approx. 25%. Only in 2017, the wages raised by 8 percent.

thousand less than 7 years earlier, when the value of the construction and erection production was at a similar level. The sector demanded a liberalization of the regulations concerning the employment of foreigners and expanding the list of countries the citizens of which could apply for jobs in Poland according to simplified procedure, like for instance Nepal or India. This is due to the fact that the Ukrainian market has been heavily exploited, as being the greatest remedy to the shortfall of labor in Poland. The second important issue was the increase in the price of materials, which began to undermine the profitability of infrastru-

nych. Koszty te wzrosły o ok. 30 proc. Ponadto w górę, średnio o 20 proc., poszły koszty podwykonawstwa. Środowisko zwróciło się do resortu infrastruktury o zmianę zasad indeksacji cen w bieżących kontraktach, by odzwierciedlały faktyczną inflację w branży. Wiarygodność branżowych wskaźników budzi wątpliwości gdyż są one ustalane na podstawie cen z ofert złożonych w przetargach drogowo-mostowych kilka lat temu, więc nie odzwierciedlają bieżących trendów. Wykonawcy mogą starać się ratować płynność, oferując coraz wyższe ceny w nowych kontraktach, by pokryć przynajmniej część strat z już realizowanych nierentownych umów. Nieuniknione jednak wydają się upadłości i przerwane budowy. Pojawiła się szansa na stworzenie innego koszyka wg którego GUS podawać będzie to, jak kształtują się na bieżąco ceny wykonawstwa, co pozwoli na zastosowanie oddającego rzeczywistość wskaźnika waloryzacji kosztów kontraktu. Niestety, dotyczyć to będzie nowo organizowanych postępowań przetargowych. W odniesieniu do kontraktów już zawartych rozpocznie się analiza sprawdzająca czy z punktu widzenia prawa możliwa jest wsteczna waloryzacja i jaka byłaby finansowa skala takiego ruchu.

ral contracts. These costs increased by approx. 30%. Moreover, the costs of subcontracting increased on average by 20%. The industry representatives addressed the Ministry of Infrastructure with a request to change the principles of price indexation in existing contracts, so that they reflect the actual inflation in the sector. The reliability of the sectoral ratios is dubious, as they are established based on prices from proposals submitted in the road and bridge construction tender procedures a few years ago, therefore they do not reflect the current trends. The contractors are striving to save their liquidity, offering increasingly higher prices in new contracts, so as to make up at least for some losses in unprofitable contracts already being implemented. However, bankruptcies and stopped construction works seem inevitable. There is an opportunity to create a new basket according to which the Central Statistical Office would establish the ongoing trends in contracting prices, which would allow to apply a contract costs indexation ratio that reflects the reality. Unfortunately, this would apply only to new tender procedures. With relation to already concluded contracts, analysis will be commenced to verify whether back indexation is possible from the point of view of the law and what would be the financial reach of such a step.

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

NOWE PRAWO WODNE – NOWE WYZWANIA

Uchwalenie nowego Prawa wodnego w lipcu 2017 roku było jednym z żywiej komentowanych wydarzeń legislacyjnych 2017 roku. Nie bez powodu – daleko idące zmiany w systemie zarządzania wodami w Polsce dotkną właściwie wszystkich przedsiębiorców bez względu na branżę, w których działają. Konsekwencje nowych i zmienionych rozwiązań wprowadzonych w nowej ustawie odczuje także przemysł motoryzacyjny, szczególnie jego gałąź związana z produkcją i konserwacją pojazdów.

Ustawa Prawo wodne w najistotniejszym zakresie weszła w życie 1 stycznia 2018 roku zastępując dotychczas obowiązującą ustawę z dnia 18 lipca 2001 roku o tej samej nazwie. Potrzeba uchwalenia nowego Prawa wodnego wynikała między innymi z konieczności dostosowania polskich przepisów do norm unijnych. Szczególne znaczenie ma tu dyrektywa 2000/60/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 października 2000 r. (tzw. „Ramowa Dyrektywa Wodna”) zawierająca kontrowersyjną dla polskiego przemysłu zasadę odpłatnego korzystania z usług wodnych.

Dla przemysłu motoryzacyjnego, oprócz zmian w systemie poboru opłat za korzystanie z wód, istotne jest także wprowadzenie opłaty za zmniejszenie naturalnej retencji. Poniżej przedstawiamy najważniejsze zmiany.

Zmiana organów zarządzających wodami

Jedną ze zmian, które najbardziej przebiły się do świadomości opinii publicznej jest utworzenie nowego centralnego organu, czyli Państwowego Gospodarstwa Wodnego Wody Polskie zwanego w skrócie „Wodami Polskimi” oraz przekazanie im szerokich kompetencji związanych z zarządzaniem wodami. Źródłem finansowania Wód Polskich będą przede wszystkim wpływy z opłat za korzystanie z usług wodnych i opłat podwyższonych.

Utworzenie Wód Polskich oraz przekazanie im szerokich kompetencji oznacza ograniczenie właściwości organów jednostek samorządu terytorialnego, w szczególności starostów i marszałków województw, którzy dotychczas byli odpowiedzialni za rozstrzyganie spraw administracyjnych dotyczących pozwoleń wodnoprawnych. Te kwestie wraz z kontrolą prawidłowości gospodarowania wodami oraz

NEW WATER LAW – NEW CHALLENGES

The adoption of the new Water Law in July 2017 was one of the widely commented legislative events of 2017. And for good reason – the far-reaching changes to the water management system in Poland will essentially affect all business entities, regardless of the sectors in which they operate. The consequences of the new and amended solutions introduced in the new law will also have an impact on the automotive industry, especially the vehicle manufacturing and maintenance sector.

The Water Law, in its most important scope, entered into force on 1 January 2018 and replaced the previously applicable act dated 18 July 2001 bearing the same title. The need to adopt the new Water Law arose, among other things, from the necessity to align Polish regulations with EU standards. Directive 2000/60/EC of the European Parliament and of the Council of 23 October 2000 (the “Water Framework Directive”) which includes a principle that is controversial for the Polish industry concerning the non-gratuitous use of water services.

For the automotive industry, apart from the changes in the system of collecting fees for the use of water, the implementation of a fee for decreasing natural retention is also of significance. Below we present the most important changes of law.

New water management authorities

One of the changes the public is most aware of is the establishment of a new central authority i.e. the National Water Management Authority (Pl. Państwowe Gospodarstwo Wodne Wody Polskie abbreviated to “Wody Polskie”) and the fact that this entity has been provided with broad water management powers. Wody Polskie will be financed primarily from the proceeds from fees for the use of water services and increased fees.

The establishment of Wody Polskie and the fact that this authority has been provided with broad powers entails a limitation of the competence of the local government bodies, and specifically the Poviát Administrators and the Province Marshals who were previously competent for resolving administrative cases related to water law permits. Such issues, along with inspecting proper water

wykonywaniem znacznej części uprawnień w stosunku do wód stanowiących własność Skarbu Państwa stanowią już obecnie kompetencje odpowiednich jednostek Wód Polskich. Ta drastyczna zmiana organizacyjna jest źródłem wyraźnego zamieszania w sposobie funkcjonowania organów zarządzających wodami. Związane jest to w szczególności z nie w pełni przejrzystymi zasadami przechodzenia pracowników innych urzędów do tej pory zajmujących się kwestiami wodnymi w szereg Wód Polskich. Działanie nowego „super-urzędu” w pierwszych miesiącach funkcjonowania wiąże się z pewnymi kłopotami technicznymi.

Usługi wodne

„Usługi wodne” jest to jedno z haseł przewodnich nowej ustawy. Mają one polegać na zapewnieniu gospodarstwom domowym, podmiotom publicznym oraz podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą możliwości korzystania z wód w zakresie wykraczającym poza zakres powszechnego korzystania z wód, zwykłego korzystania z wód oraz szczególnie korzystania z wód. Pobór wód podziemnych lub powierzchniowych, wprowadzanie ścieków do wód lub do ziemi oraz odprowadzanie do wód lub do urządzeń wodnych wód opadowych lub roztopowych ujętych w otwarte lub zamknięte systemy kanalizacji deszczowej - to główne typy usług wodnych, które zostały uregulowane w nowym Prawie wodnym. Zasadniczo korzystanie z usług wodnych wymaga uzyskania pozwolenia wodnoprawnego.

Opłaty za usługi wodne

Najwięcej kontrowersji wywołało jednak wprowadzenie w nowym Prawie wodnym nowego systemu tzw. opłat za usługi wodne. Przed 1 stycznia 2018 roku opłaty za pobór wód oraz wprowadzanie ścieków do wód lub do ziemi były zaliczane do tzw. opłat za korzystanie ze środowiska, które regulowała ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 roku Prawo ochrony środowiska. Od dnia wejścia w życie nowego Prawa wodnego kwestia ponoszenia opłat za usługi wodne funkcjonuje już w zupełnie inny, określony w tej ustawie sposób. Opłaty za usługi wodne zasadniczo składają się z dwóch elementów: opłaty stałej i opłaty zmiennej. Ten podział można przedstawić na przykładzie opłaty za pobór wód. W takim przypadku wysokość opłaty stałej stanowi iloczyn czynników takich jak jednostkowa stawka opłaty, czas wyrażony w dniach oraz maksymalna ilość wody pobranej wyrażona w m³/s, która może być pobrana na podstawie pozwolenia wodnoprawnego albo pozwolenia zintegrowanego. Przy czym w przypadku wód podziemnych trzeba dodatkowo uwzględnić stosunek ilości wody podziemnej, która może być pobrana na podstawie pozwoleń do dostępnych zasobów wód podziemnych. Natomiast w przypadku poboru wód powierzchniowych, uwzględniony zostanie stosunek ilości wody powierzchniowej, która może

management and the exercise of a significant part of the rights related to water owned by the State Treasury, are already handled by the relevant units of Wody Polskie. This drastic organisational change is a source of evident confusion as to the way the water management authorities operate. It is specifically related to the not fully transparent principles of allocating employees of other authorities that previously handled water-related issues to Wody Polskie. The new “super-authority” has also encountered certain technical problems in the first months of its functioning.

Water services

“Water services” is one of the watchwords of the new law. Such services are to consist in the provision of the possibility for households, and public and business entities to use water to an extent exceeding the scope of general water use, normal water use and special water use. The abstraction of groundwater or surface water, the release of sewage into water or land and the discharge of rainwater or snowmelt collected in open or closed rainwater sewerage systems – these are the main types of water services that were regulated under the new Water Law. In general, a water law permit must be obtained to use water services.

Fees for water services

However, what is most controversial about the new Water Law is the introduction of a new system of so-called fees for water services. Prior to 1 January 2018, fees for water intake and discharging sewage into water or land were included in the environmental fees that were regulated by the Environmental Law dated 27 April 2001. Since the entry into force of the new Water Law, the issue of making payments for water services functions in an entirely different manner, as specified in that law.

The fees for water services are basically composed of two elements: a fixed fee and a variable fee. This division can be illustrated on the example of the fee for water abstraction. In this case the amount of the fixed fee constitutes a product of factors such as the unit fee rate, time expressed in days and the maximum amount of abstracted water expressed in cubic metres/s that can be abstracted under a water law permit or an integrated permit. In the case of groundwater, one additionally has to consider the ratio between the amount of groundwater that may be abstracted under the permits and the available groundwater resources. In turn, in the case of abstracting surface water, one has to consider the ratio between the amount of the surface water that may be abstracted under such permits and the long-term average low water flow (SNQ), save that until 31 December 2019 the amount of the fees will be

być pobrana na podstawie tych pozwoleń do średniego niskiego przepływu wody z wielolecia (SNQ), z tym że do dnia 31 grudnia 2019 ustalenie wysokości opłat następuje z pominięciem SNQ. Wysokość opłaty zmiennej za pobór wód będzie z kolei stanowić iloczyn jednostkowej stawki opłaty oraz ilości pobranych wód wyrażonej w m³.

Niestety poszczególne pojęcia użyte przez ustawodawcę w odniesieniu do sposobu kalkulacji nie są w pełni jasne i wywołują kontrowersje w praktyce. Jak widać chociażby na przywołanym przykładzie opłat za pobór wód nie wiadomo, co autorzy ustawy mieli na myśli np. pod pojęciem „czas wyrażony w dniach”. Warto zauważyć, że obecne pozwolenia nie określają maksymalnej ilości w m³/s lub określają kilka wartości. Na tym tle mogą więc powstać wątpliwości dotyczące sposobu kalkulowania opłaty stałej, która wymaga uwzględnienia maksymalnej ilości wody pobranej wyrażonej w m³/s.

Wysokość opłaty stałej i zmiennej określają zasadniczo Wody Polskie przekazując podmiotom korzystającym z usług wodnych informację zawierającą sposób jej obliczenia. Wysokość opłaty stałej jest ustalana raz w roku, a płatności trzeba będzie dokonać w czterech równych ratach kwartalnych. Termin płatności opłaty zmiennej wynosi 14 dni od dnia otrzymania informacji. Nowe Prawo wodne przewiduje specyficzną procedurę wyrażenia sprzeciwu wobec wysokości opłaty, tj. reklamację. W przypadku uznania reklamacji właściwy organ przekaze nową informację, w przeciwnym razie określi on wysokość opłaty w formie decyzji administracyjnej. Od tej decyzji przysługuje już nie odwołanie, a od razu skarga do sądu administracyjnego.

Opłata retencyjna

Nowe Prawo wodne wprowadza także nowy obowiązek uiszczania opłat za zmniejszenie naturalnej retencji terenowej. Jest to wyjątkowo istotne dla wszystkich tych przedsiębiorców, którzy prowadzą lub zamierzają prowadzić działalność w wielkopowierzchniowych magazynach lub zakładach produkcyjnych takich jak na przykład fabryki samochodów.

Taką opłatę uiszcza się za zmniejszenie naturalnej retencji terenowej na skutek wykonywania na nieruchomości

determined without taking the SNQ into consideration. The amount of the variable fee for water abstraction will in turn constitute the product of the unit fee rate and the amount of the abstracted water expressed in cubic metres.

Unfortunately, the individual notions applied by the legislator in respect of the manner of calculating the fee are not fully clear and may in practice cause controversy. As we can see in the example of the fees for water abstraction, it is unclear what the authors of the law had in mind e.g. when using the notion “time expressed in days”. It is worth noting that the current permits do not specify the maximum amount in cubic metres/s or they specify several values. Therefore, this may cause doubts as to the manner of calculating

the fixed fee which requires taking into consideration the maximum amount of the abstracted water expressed in cubic metres/s.

The amount of the fixed and variable fee is, in principle, determined by Wody Polskie, which provides the entities using water services with information on the manner of calculating such fee. The amount of the fixed fee is established annually and the payment has to be made in four equal quarterly instalments. The payment deadline of the variable fee is 14 days from the date of obtaining the information. The new Water Law stipulates a specific procedure for

objecting to the amount of the fee i.e. a complaint. If the complaint is acknowledged, the competent authority will provide new information or will otherwise determine the amount of the fee in the form of an administrative decision. The decision cannot be appealed against, one must file a complaint to the administrative court.

Nowe Prawo wodne wprowadza także nowy obowiązek uiszczania opłat za zmniejszenie naturalnej retencji terenowej. Jest to wyjątkowo istotne dla wszystkich tych przedsiębiorców, którzy prowadzą lub zamierzają prowadzić działalność w wielkopowierzchniowych magazynach lub zakładach produkcyjnych takich jak na przykład fabryki samochodów.

The new Water Law also introduces an obligation to pay fees for decreasing the natural water retention. It is especially important for all business entities that carry out or intend to carry out business activity in large-area warehouses or manufacturing plants, such as car factories.

Retention fee

The new Water Law also introduces an obligation to pay fees for decreasing the natural water retention. It is especially important for all business entities that carry out or intend to carry out business activity in large-area warehouses or manufacturing plants, such as car factories.

This fee is paid for decreasing the natural water retention as a result of conducting, on a property with an area of more than 3,500 square metres, works or building structures permanently attached to the land, which have an impact on

o powierzchni powyżej 3500 m² robót lub obiektów budowlanych trwale związanych z gruntem, mających wpływ na zmniejszenie tej retencji przez wyłączenie więcej niż 70% powierzchni nieruchomości z powierzchni biologicznie czynnej na obszarach nieujętych w systemy kanalizacji otwartej lub zamkniętej.

Przepis ten budzi wiele wątpliwości interpretacyjnych. Przede wszystkim nowe Prawo wodne nie zawiera definicji legalnej pojęć, którymi posługuje się cytowany wyżej przepis, co stanowi duże utrudnienie w jego praktycznym zastosowaniu. Z samego brzmienia przepisu nie jest jasne, czy opłata ta jest uiszczana jednorazowo czy cyklicznie, a także czy dotyczy ona również obiektów wybudowanych przed wejściem w życie nowego Prawa wodnego. Jeśli odpowiedź na ostatnie pytanie byłaby twierdząca w konsekwencji mogłoby się okazać, że wiele obiektów wykorzystywanych przez sektor motoryzacyjny musiałyby uiścić tę opłatę w odniesieniu do istniejących zakładów.

Kolorytu całej sytuacji dodaje fakt, że nie tylko przedsiębiorcy nie wiedzą jak rozumieć omawiany przepis. Podobne wątpliwości mają urzędnicy gminni w całej Polsce, którzy są odpowiedzialni za pobór opłaty retencyjnej. W związku z licznymi pytaniami w tej sprawie Wody Polskie opublikowały materiał pomocniczy dla gmin w sprawie ustalania opłat za zmniejszenie naturalnej retencji terenowej.

Po pierwsze zgodnie ze wskazówkami Wód Polskich ustalając powierzchnię nieruchomości na potrzeby obliczenia opłaty za zmniejszenie retencji należy kierować się regułą „jedna księga – jedna nieruchomość”. Nie ma przy tym znaczenia, ile działek gruntowych obejmuje konkretna księga wieczysta, a także czy działki te graniczą ze sobą, czy też nie. Dalej Wody Polskie wskazują, że przy ustalaniu wielkości wyłączenia powierzchni nieruchomości z powierzchni biologicznie czynnej należy przyjąć, że powierzchnia biologicznie czynna to teren o nawierzchni urządzonej w sposób zapewniający naturalną vegetację roślin i retencję wód opadowych.

Interpretacja pojęcia „system kanalizacji otwartej lub zamkniętej” nie powinna nastręczać większych trudności. Wody Polskie w tym zakresie odsyłają do słownika języka polskiego PWN wskazując, że pod tym pojęciem należy rozumieć „zespół urządzeń służących do odprowadzania z danego obszaru wód opadowych i roztopowych, którymi mogą być zarówno urządzenia kanalizacji deszczowej, jak i ogólnospławnej.” Przykładami otwartych systemów kanalizacji deszczowej są korytka odwadniające, rynsztoki, rynny, rowy, systemy odwodnień i profili dróg, chodników oraz innych powierzchni utwardzonych. Zamknięte systemy kanalizacji deszczowej to z kolei rurociągi oraz zamknięte kanały ściekowe wraz ze studzienkami. Warto podkreślić jednak, że zdaniem Wód Polskich wykonanie wewnątrzzakładowego systemu odprowadzania opadów atmosferycznych, jeżeli polega on na instalacji urządzeń do retencjo-

the decrease of that retention by means of excluding more than 70% of the area of the property from the biologically active area on land which is not connected to open or closed sewage systems.

This provision gives rise to numerous interpretation. Most of all, the new Water Law does not include a legal definition of the terms that are used in the afore-indicated provision, which constitutes a major hindrance in its practical application. It is not clear from the wording of the provision itself whether the fee is paid on a one-off basis or periodically, or whether it also concerns facilities built prior to the effective date of the new Water Law. If the answer to the latter is positive, it could entail the necessity for many facilities used by the automotive industry to pay such a fee for existing plants.

This matter is all the more complicated due to the fact that it is not only business entities that do not know how to interpret the discussed provision. Municipal officials throughout the country that are responsible for collecting the retention fee have similar concerns. Due to numerous questions concerning this issue, Wody Polskie published auxiliary materials for municipalities on determining the fees for decreasing the natural field retention.

First of all, in accordance with the guidelines of Wody Polskie, while determining the area of the property for the purposes of calculating the fee for decreasing retention, one should follow the “one land and mortgage register – one property” principle. The number of plots of land included in a given land and mortgage register as well as whether or not such plots share a common border is of no significance. Further, Wody Polskie indicates that while establishing the extent of the exclusion of the area of the property from the biologically active area, one should assume that the biologically active area constitutes land with a surface managed in such a way that ensures natural plant vegetation and rainwater retention.

The interpretation of the “open or closed sewage system” should not pose significant difficulties. Wody Polskie refers in this regard to the PWN dictionary of the Polish language and indicates that this term should be understood as a “set of devices used to drain rainwater and snowmelt from a given area which can include both rainwater sewage devices as well as combined sewage system devices”. Examples of open rainwater sewage systems include drainage channels, gutters, drainpipes, ditches, road, pavement and other hardscape drainage and profile systems. In turn, closed rainwater sewage systems include pipelines and closed sewers with manholes. However, it is worth emphasising that according to Wody Polskie, the execution of an internal rainwater drainage system, if such system consists in installing water retention devices, does not exclude the necessity of determining the fee for decreasing retention. It will,

nowania wody, nie wyłącza konieczności ustalenia opłaty za zmniejszenie retencji. Wpłyne natomiast na procentowe zmniejszenie wysokości opłaty retencyjnej.

Z punktu widzenia przedsiębiorców szczególnie niekorzystne jest rozszerzające podejście Wód Polskich do pojęcia „robót lub obiektów budowlanych trwale związanych z gruntem”. Zdaniem Wód Polskich, przesłanką do objęcia opłatą za zmniejszenie retencji jest nie tylko wykonanie na nieruchomości obiektów budowlanych, lecz również wykonanie jakiegokolwiek innego przedsięwzięcia, które doprowadziło do zmniejszenia retencji.

Źródłem kontrowersji może być zalecana przez Wody Polskie wykładnia omawianego przepisu w stosunku do obiektów istniejących przed wejściem w życie nowego Prawa wodnego. Zgodnie z przekazanymi gminom wskazówkami, opłacie za zmniejszenie retencji podlegają zarówno te nieruchomości, które przed dniem wejściem w życie Prawa wodnego zostały zagospodarowane w sposób wskazany w powołanym przepisie, jak i te, które zostały tak zagospodarowane po dniu 1 stycznia 2018 roku.

W interpretacji zwrócono uwagę na użycie przez ustawodawcę pojęcia „wykonywanie”, które zdaniem Wód Polskich należy jednak rozumieć jako „zrealizowanie obiektu budowlanego lub osiągnięcie celu prowadzonych robót, co oznacza, że zdarzeniem, z którym należy wiązać moment powstania obowiązku uiszczenia opłaty jest zrealizowanie obiektów budowlanych oraz osiągnięcie zamierzonego celu robót”. Wody Polskie podkreślają, że obowiązek zapłaty nie ma związku z np. oddaniem obiektu do użytkowania. W praktyce zatem znowu może powstać wątpliwość, w którym dokładnie momencie obiekty budowlane „zostają zrealizowane” i następuje objęcie obowiązkiem wniesienia opłaty.

W odniesieniu do tego, kto jest zobowiązany do wniesienia opłaty za zmniejszenie retencji Wody Polskie stoją na stanowisku, że obowiązkiem tym objęty jest zarówno podmiot, który wykonywał roboty lub obiekty budowlane, które doprowadziły do zmniejszenia retencji, jak i podmiot, który co prawda nie doprowadził do zmniejszenia retencji wskutek wykonania robót lub obiektów budowlanych, jednakże sprawuje władztwo nad nieruchomością spełniającą przesłanki do objęcia opłatą.

Zaprezentowana powyżej interpretacja Wód Polskich w teorii nie jest wiążąca, gdyż nie stanowi ona źródła prawa powszechnie obowiązującego. W praktyce jednak można oczekiwać, że gminy będą podchodzić do opłat za zmniejszenie retencji w zgodzie z tymi zaleceniami. Wykładnia Wód Polskich może dodatkowo zwiększyć kontrowersje związane z tą opłatą, na pewno nie stanowi jednak ostatecznego głosu w dyskusji na ten temat – można się spodziewać, że kwestia ta prędzej czy później stanie się przedmiotem orzecznictwa sądów administracyjnych.

however, have an impact on the pro-rata decrease of the retention fee.

From the perspective of business entities, the fact that Wody Polskie has an extensive approach to the notion of “works or building structures permanently attached to the land” is unfavourable. In Wody Polskie’s opinion not only the construction of structures on the property but also the execution of any other project that would lead to decreasing retention constitutes a prerequisite for being subject to the fee for decreasing retention.

Wody Polskie’s recommended application of the discussed provision with respect to facilities existing prior to the effective date of the new Water Law. This may also be a source of controversy. In accordance with the guidelines provided to municipalities, properties that were developed prior to the effective date of the Water Law in a manner indicated in the cited provision as well as properties that were developed after 1 January 2018 are subject to the fee for decreasing retention.

In the interpretation, attention is drawn to the fact that the legislator used the term “execution” which in the opinion of Wody Polskie should be understood as “completing a building structure or achieving the objective of the works carried out which means that an event with which one should connect the moment when the obligation to pay the fee arises is the completion of building structures or the achievement of the intended purpose of the works”. Wody Polskie emphasises that the payment obligation is not connected e.g. with the delivery of the facility for occupancy. Thus, in practice concerns may arise as to when exactly building structures “are completed” and when they become subject to the fee.

In terms of the entity obliged to pay the fee for decreasing retention, Wody Polskie is of the opinion that both the entity that executed the works or building structures that led to the decrease of the retention as well as the entity which, even though it did not lead to the decrease of the retention as a result of executing works or building structures, manages the property which meets the prerequisites for paying the fee, are subject to such obligation.

Theoretically, the interpretation of Wody Polskie presented above is not binding as it does not constitute a source of generally applicable law. In practice, however, one can anticipate that municipalities will approach the fees for decreasing retention in accordance with those guidelines. The interpretation provided by Wody Polskie may additionally increase the controversies related to this fee, however, it definitely does not constitute a final say in the discussion – one can expect that this issue will in time be the subject of case law of administrative courts.

Sankcje za działanie niezgodnie z ustawą

Kolejna istotna zmiana dotyczy sankcji za niezgodne z wymogami ustawy korzystanie z wód czyli tzw. opłat podwyższonych. Opłaty podwyższone są naliczane za korzystanie z określonych usług wodnych bez wymaganego pozwolenia wodnoprawnego lub pozwolenia zintegrowanego albo za korzystanie z przekroczeniem warunków określonych w posiadanych pozwoleniach. To też istotna zmiana w stosunku do poprzedniego stanu prawnego, w którym korzystanie z wód z przekroczeniem warunków wiązało się z wymierzeniem administracyjnej kary pieniężnej.

W przypadku poboru wód lub wprowadzania ścieków bez wymaganego pozwolenia wodnoprawnego albo zintegrowanego opłata podwyższona wynosi 500% wysokości opłaty zmiennej. Wysokość tej opłaty jest ustalana przez Wody Polskie w drodze informacji. Przedsiębiorca pobierający wody z przekroczeniem warunków określonych w pozwoleniu musi liczyć się z opłatą podwyższoną stanowiącą 10-krotność jednostkowej stawki opłaty zmiennej. Opłatę podwyższoną ustala w drodze decyzji właściwy Wojewódzki Inspektor Ochrony Środowiska.

Zmiany w procesie inwestycyjnym

Nowe Prawo wodne wprowadza również zmiany w procesie inwestycyjnym. Przede wszystkim pojawia się nowa decyzja wymagana w procesie inwestycyjnym: ocena wodnoprawna. Obowiązek jej uzyskania obejmuje inwestycje lub działania mogące wpłynąć na możliwość osiągnięcia celów środowiskowych określonych w nowym Prawie wodnym. W określonych przypadkach ocena wodnoprawna będzie jednak zastępowana przez decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach. Warto dodać, że nowe Prawo wodne wprowadziło także zmiany w procedurze uzyskiwania samych decyzji środowiskowych. Doprecyzowany został krąg stron uczestniczących w postępowaniu. Organom właściwym w sprawach ocen wodnoprawnych przyznano także w tym postępowaniu kompetencje do sprawdzania potencjalnych inwestycji pod kątem wpływu na możliwość osiągnięcia celów środowiskowych. Po nowelizacji, zmiany te mają jednak zastosowanie wyłącznie do postępowań wszczętych po 1 stycznia 2018.

Nowe Prawo wodne – skutki dla przemysłu motoryzacyjnego

Prawo wodne jest ustawą o niebagatelnym znaczeniu dla całej gospodarki i będzie mieć wpływ na wiele gałęzi przemysłu, w tym dla branży motoryzacyjnej. Szczególne znaczenie ma ona w przypadku zakładów produkcyjnych, które zużywają duże ilości wody. Pod rządami nowej ustawy dodatkowe koszty mogą także powstać w przypadku prowadzenia działalności w wielkopowierzchniowych obiektach na terenach nieujętych w systemy kanalizacji. Nowe Prawo wodne jest ustawą, której daleko do perfekcji. Świadczy o tym duża liczba wątpliwości interpretacyjnych.

Sanctions for acting against the law

Another important change concerns sanction for using water against the requirements of the law i.e. the increased fees. Increased fees will be charged for using specific water services without the required water permit or integrated permit, or for using water in excess of the conditions specified in the permits held. This is also a significant change in relation to the previous legal status, in which the use of water in excess of the conditions specified in the permits held was connected with the imposition of an administrative fine.

In the case of water abstraction or discharging sewage without a required water or integrated permit, the increased fee will amount to 500% of the variable fee. The amount of this fee is established by Wody Polskie through a notification. A company abstracting water in excess of the conditions set out in the permit has to take into account an increased fee representing 10 times the variable fee unit rate. The increased fee is determined by way of a decision of the competent Voivodeship Environmental Protection Inspector.

Water law assessments

The new Water Law introduces also some changes to the investment process. In the first place, it introduces a new decision required in the investment process: a so-called water law assessment. The obligation to obtain the water law assessment applies to investment projects or activities that may affect the ability to achieve the environmental objectives set out in the new Water Law. However, in specific cases, the water law assessment will be replaced by the decision on environmental conditions. It is worth adding, that the new Water Law made some amendments to the procedure of obtaining a decision on environmental conditions. It clarified who is eligible to be a party to the proceedings. The administrative authorities competent in matters relating to water law assessment were given competences to verify any potential investment project requiring a decision on environmental conditions from the perspective of the impact on the possibility to achieve environmental objectives set out in the new Water Law. However, after another change of law, these changes apply only to the proceedings initiated after 1 January 2018.

New Water Law – consequences for the automotive industry

The Water Law is an act of considerable importance for the whole economy and it will affect many branches, including the automotive industry. The law may be of specific importance for production plants that consume large amounts of water. Under the new law, additional costs may arise also in the event that activity is conducted in large-format facilities on areas that are not connected to waste water systems. The new Water Law is an act that is far from perfect, which may be evidenced by the large number of interpretation-

Jednak wraz z rozwojem praktyki stosowania przepisów przez organy i sądy administracyjne nowe Prawo wodne stanie się bardziej przejrzyste.

Agnieszka Skorupińska

advokat

PRZEDAWNIEŃ – NOWE REGULACJE

13 kwietnia 2018 roku Sejm uchwalił zmiany Kodeksu cywilnego i kilku innych ustaw dotyczące instytucji przedawnienia¹. Zmiany zasadniczo dotyczą dwóch kwestii: skrócenia terminów przedawnienia i zwiększenia ochrony konsumentów, jako słabszych uczestników rynku.

Co to jest przedawnienie

Przedawnienie jest to jedna z form tzw. instytucji dawności, która wiąże skutki prawne z samym faktem upływu czasu. Polega na tym, że po upływie wskazanego w ustawie okresu (tzw. terminu przedawnienia) ten, przeciwko komu wierzyciel ma roszczenie, może uchylić się od jego zaspokojenia powołując się na przedawnienie. Regulację tę uzasadnia się tym, że nie mogą w systemie prawnym istnieć unormowania, które jednym podmiotom umożliwiają dochodzenie lub wykonywanie praw z jednoczesnym nalożeniem na inne podmioty obowiązków im odpowiadających przez czas nieokreślony, a w konsekwencji powodują ciągły stan niepewności co do rzeczywistego stanu prawnego.

Z tego względu w polskim systemie prawa cywilnego przyjęto zasadę, że o ile ustawa nie stanowi inaczej, roszczenia majątkowe ulegają przedawnieniu.

Skutki upływu terminu przedawnienia

Roszczenie przedawnione (czyli takie, co do którego upłynął już termin przedawnienia) nie wygasa, ale przekształca się w tzw. zobowiązanie niezupetne (naturalne), a wierzyciel nie może dochodzić jego przymusowego wykonania. Jednak w razie sporu sądowego sąd nie uwzględnia upływu terminu przedawnienia z urzędu i jest zobligowany do oddalenia roszczenia z uwagi na przedawnienie tylko w razie podniesienia przez dłużnika odpowiedniego zarzutu. Oznacza to, że może zdarzyć się sytuacja, w której wierzyciel dochodzi przed sądem

-related doubts. However, along with the development of the practice of applying these provisions by the authorities and administrative courts, the new Water Law will become more transparent.

Agnieszka Skorupińska

advocate

LIMITATION OF CLAIMS – NEW REGULATIONS

On 13 April 2018 the Polish Parliament adopted amendments to the Civil Code and several other acts related to the institution of limitation¹. The amendments essentially concern two issues: shortening the limitation periods and increasing the protection of consumers as the weaker market participants.

What limitation means

Limitation is a form of the institution of the passage of time (Pol. "instytucja dawności"), which links legal effects with the very fact of the passage of time. It is based on the assumption that following the expiry of the period specified in the act (the so-called

limitation period), the party against whom a creditor is to pursue a claim, may avoid the duty to satisfy it referring to the limitation. This regulation is justified by the fact that in the legal system

Zmiany w instytucji przedawnienia – skrócenie terminów i większa ochrona konsumentów.

Changes in the institution of limitation of claims.

no regulations can exist that allow certain entities to pursue or exercise rights while imposing corresponding obligations on other entities for an indefinite period of time, and consequently cause a continuous state of uncertainty as to the actual legal status.

For this reason, a rule was adopted in the Polish civil law system, under which, unless an act provides otherwise, property-related claims shall be subject to limitation.

Effects of the expiry of a limitation period

A time-barred claim (that is a claim for which the limitation period has already lapsed) does not expire, but transforms into a so-called incomplete (natural) obligation and the creditor cannot pursue its compulsory enforcement. However, in the event of a court dispute, the court does not take into account the expiry of the limitation period ex officio and is obliged to dismiss the claim due to the limitation only if the

¹ Na dzień powstawania niniejszego tekstu ustawa została uchwalona przez Sejm i skierowana do Senatu. Dlatego jej ostateczny kształt może ulec zmianie, a termin wejścia w życie nie jest jeszcze możliwy do ustalenia.

¹ As of the date of the drafting of this text, the Act has been adopted by the Sejm and referred to the Senate. Therefore, its final shape may change, and the date of its entry into force is not yet known.

roszczenia, które jest przedawnione i jeśli dłużnik nie podniesie zarzutu przedawnienia, sąd uwzględni roszczenie.

Terminy przedawnienia

Do tej pory Kodeks cywilny przewidywał, że o ile przepisy szczególne nie stanowią inaczej, termin przedawnienia wynosi 10 lat, a dla roszczeń o świadczenia okresowe (np. odsetki, czynsz najmu) oraz roszczeń przedsiębiorcy związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – 3 lata. Ustawy przewidują również szczególne terminy przedawnienia, np. 2 lata dla roszczeń z tytułu sprzedaży w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedawcy, czy rok od dnia zwrotu rzeczy dla roszczeń wynajmującego przeciwko najemcy o naprawienie szkody z powodu uszkodzenia wynajętej rzeczy i dla roszczeń najemcy przeciwko wynajmującemu o zwrot dokonanych nakładów na rzecz albo o zwrot nadpłaconego czynszu. Nowelizacja Kodeksu cywilnego skraca ten podstawowy 10-letni termin przedawnienia **do 6 lat. Termin 3 letni pozostaje bez zmian.**

Skróceniu uległ również termin przedawnienia roszczenia stwierdzonego prawomocnym orzeczeniem sądu powszechnego, trybunału arbitrażowego, stwierdzonego ugodą zawartą przed sądem lub przed trybunałem arbitrażowym albo przed mediatorem i zatwierdzoną przez sąd powszechny. Zamiast 10 lat wierzyciel będzie miał na egzekucję takiego roszczenia 6 lat. W przypadku roszczeń okresowych pozostawiono termin 3-letni.

Sposób liczenia terminów przedawnienia

Zmienia się za to – dla obydwu terminów – sposób liczenia ich końca. Jeśli chodzi o początek biegu terminu przedawnienia to rozpoczyna się on od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne, czyli w praktyce od dnia, kiedy świadczenie miało być spełnione (np. od terminu zapłaty). Jednak w przypadku, kiedy termin spełnienia świadczenia nie został przez strony ustalony (tzw. zobowiązania bezterminowe), termin przedawnienia zaczyna biec od momentu, w którym roszczenie stałoby się wymagalne, gdyby wierzyciel wezwał dłużnika do jego spełnienia w najwcześniejszym możliwym terminie.

debtor raises an appropriate plea. This means that a creditor may pursue before a court a claim that is time-barred and if the debtor fails to raise a plea of limitation, the court will take such claim into account.

Limitation periods

Previously, the Civil Code foresaw that unless specific provisions of law provided otherwise, the limitation period amounted to ten years, and for claims concerning periodical payments (for instance interest, lease rents) as well as for a business entity's claims connected with conducting economic activity, it amounted to 3 years. The acts also provide for specific limitation

periods, for instance 2 years for claims related to sales within the scope of the business activity of the seller's enterprise, or one year from the date of returning a product (e.g. a vehicle), for a lessor's claims against a lessee for repairing loss resulting from damage to the rented product and for the lessee's claims against the lessor for reimbursement of incurred expenditures or overpaid rent or lease payments. The amendment of the Civil Code shortens this basic 10-year limitation period **to 6 years. The 3-year period remains unchanged.**

The limitation period for claims upheld by a final decision of a common court, an arbitral tribunal, confirmed by a settlement concluded before a court or arbitral tribunal, or before a mediator and approved by a common court has also been shortened. Instead of 10 years the creditor will be able to enforce such a claim for 6 years. In the case of periodic claims, the 3-year period remains unchanged.

The method of calculating the limitation periods

For both limitation periods the method of calculating when they end has been changed. The course of limitation begins to run on the date when the claim became mature, which means in practice from the date on which the performance was to be made (for instance from the payment date). However, if the parties have not determined the performance date (so-called indefinite obligations), the limitation period shall run from the moment when the claim

would become mature if the creditor called the debtor to satisfy it as soon as possible.

10 letni termin przedawnienia skraca się do 6 lat.

Termin 3 letni pozostaje bez zmian.

10-year limitation period to be shortened
to 6 years. 3-year period remains unchanged.

Koniec terminu przedawnienia będzie przypadał w ostatni dzień roku kalendarzowego, w którym termin upływa, a nie jak dotychczas dokładnie po upływie terminu.

The end of the limitation period will fall on the last day of the calendar year in which the period expires, not on the exact date the period expires, as previously.

Zgodnie z dotychczasowym brzmieniem Kodeksu cywilnego, termin przedawnienia upływał ostatniego dnia terminu (np. 10 czy 3 letniego). Nowa regulacja stanowi, że koniec terminu przedawnienia będzie przypadał na ostatni dzień roku kalendarzowego, w którym termin upływa. Od tej zasady ustanowiono wyjątek – nie ma ona zastosowania w przypadku terminów przedawnienia krótszych niż dwa lata.

Powodem wprowadzenia powyższych zmian była, jak czytamy w uzasadnieniu ustawy nowelizacyjnej, potrzeba zmobilizowania stron do tego, aby szybciej dochodziły swoich praw, a tym samym, aby skrócić okres niepewności prawnej. Poza tym długi okres przedawnienia powodował trudności dowodowe nie tylko przy wykazywaniu roszczenia przed sądem, ale także w wykazaniu faktu jego wygaśnięcia. Zmiana sposobu wyznaczenia końca terminu adresuje również problemy, z jakimi borykali się przedsiębiorcy (zarówno dłużnicy, jak i wierzyciele), szczególnie w sytuacji, gdy termin wymagalności (a zatem początek biegu terminu przedawnienia) nie był określony w umowie datą, a np. zależał od momentu, w którym wierzyciel najwcześniej mógł podjąć działanie. Teraz, miejmy nadzieję, takich wątpliwości już nie będzie.

Jak stosować nowe przepisy

Ustawa ma wejść w życie 30 dni od jej ogłoszenia. Nowe zasady w sposób oczywisty będą miały zastosowanie do roszczeń, które powstaną po wejściu nowelizacji w życie, ale również do roszczeń, które powstały przed ich wejściem w życie, stosować się będzie już nowe regulacje. W szczególności, jeżeli termin przedawnienia według nowych przepisów jest krótszy niż dotychczasowy (6-letni zamiast 10-letniego), to rozpoczyna on swój bieg z dniem wejścia nowelizacji w życie. Jeśli jednak, przedawnienie, które rozpoczęło swój bieg przed wejściem w życie ustawy nowelizującej, przy uwzględnieniu dotychczasowego terminu nastąpiłoby wcześniej niż przy zastosowaniu nowego terminu, to następuje z upływem tego wcześniejszego terminu.

Obrazując powyższe przykładem - zakładając hipotetycznie, że ustawa wejdzie w życie 1 sierpnia 2018 roku, to jeśli roszczenie (do którego wcześniej stosował się 10-letni termin przedawnienia) stało się wymagalne 1 marca 2017 roku, to zastosowanie będzie miał do niego nowy, 6-letni termin przedawnienia, który upłynie 31 grudnia 2024 roku (ponieważ 10-letni termin przedawnienia upływałby 1 marca 2027 roku). Jeśli natomiast roszczenie stało się wymagalne 24 lute-

According to the former wording of the Civil Code, a limitation period expired on the last day of the period (for instance the 10-year or 3-year period). The new regulation stipulates that the end of the limitation period will fall on the last day of the calendar year in which the period expires. An exception has been made to this rule – it shall not apply to limitation periods of less than two years.

According to the explanatory memorandum of the amendment act, the reason for introducing the above changes was the need to mobilize parties to pursue their rights faster and thus to shorten the period of legal uncertainty. In addition, the long limitation period led to evidence-related difficulties not only in relation to proving the claim before a court, but also to proving the fact of its expiry. The change of the method of determining the end of the period also addresses the issues that were faced by business entities (both the debtors and the creditors), especially when the maturity date (and thus the beginning of the course of the limitation period) was not specified in the agreement as a date, but for instance depended on the moment when the creditor could take action at the earliest. Now, hopefully, there will be no such doubts.

Applying the new provisions

The act is to enter into force 30 days after its publication, and the new rules will obviously apply to claims that arise after it enters into force. However, the new regulations

will also be applied to claims that arose prior to their entry into force. In particular, if in accordance with the new provisions the limitation period is shorter than the former one (6 years instead of 10), it will commence its course on the date on which the amendment enters into force. However, if a limitation period that commenced prior to the effective date of the amendment act occurs

earlier under the former limitation period than under the new limitation period, it shall occur upon the expiry of the earlier period.

In order to illustrate the above with an example - assuming hypothetically that the act will enter into force on 1 August 2018, if the claim (to which a 10-year limitation period applied earlier) became mature on 1 March 2017, then the new, 6-year limitation period will apply to such a claim, which period will expire on 31 December 2024 (as the 10-year limitation period would expire on 1 March 2027). While if the claim became mature on 24 February 2012, the former 10-year limitation period will apply to such claim,

Skutek przedawnienia roszczeń przeciwko konsumentom będzie następował z mocy prawa, a sąd uwzględni go z urzędu, a nie jak dotychczas na zarzut dłużnika.

The limitation of claims against consumers will take effect by operation of law and the court will take it into account ex officio and not only in response to a debtor's plea, as previously.

go 2012 roku, to zastosowanie będzie miał do niego dotychczasowy, 10-letni termin przedawnienia, ponieważ upłynie on 24 lutego 2022 roku, czyli wcześniej, niż gdyby zastosować nowe terminy liczone od momentu wejścia ustawy w życie.

Szczególne regulacje dotyczące konsumentów

Nowelizacja Kodeksu cywilnego wprowadza też szczególne regulacje dotyczące przedawnienia roszczeń przedsiębiorców wobec konsumentów. Mianowicie, skutek przedawnienia takich roszczeń będzie następował z mocy prawa. Zatem w przypadku dochodzenia przez przedsiębiorców roszczeń, które są już przedawnione, sąd będzie miał obowiązek fakt upływu terminu przedawnienia uwzględnić z urzędu (a nie jak w innych przypadkach tylko na zarzut dłużnika). Rozwiązanie takie ma z jednej strony chronić konsumenta, jako słabszą stronę stosunku

prawnego, która może nawet nie wiedzieć, że zarzut przedawnienia jej przysługuje. Z drugiej zaś strony ma dyscyplinować przedsiębiorców, aby realizowali swoje roszczenie w terminie wskazanym w ustawie.

Roszczenia przeciwko konsumentom, wobec których do dnia wejścia w życie nowych przepisów, nie podniesiono zarzutu przedawnienia, po dniu wejścia w życie nowelizacji podlegają skutkom przedawnienia w sposób automatyczny. Oznacza to, że nawet jeśli spór sądowy dotyczący takiego roszczenia jest w toku lub się jeszcze nie rozpoczął i konsument dotychczas zarzutu przedawnienia nie podniósł, sąd w trakcie postępowania musi fakt przedawnienia uwzględnić z urzędu.

Wprowadzając tak istotny wyjątek od zasady ogólnej na korzyść konsumentów, ustawodawca przewidział również pewnego rodzaju wentyl bezpieczeństwa, w postaci normy mającej charakter klauzuli generalnej, zgodnie z którą w wyjątkowych przypadkach, po rozważeniu interesów stron, sąd może nie uwzględnić upływu terminu przedawnienia roszczenia przysługującego przeciwko konsumentowi, jeżeli wymagają tego względy słuszności. Jednocześnie ustawodawca wskazuje sądowi okoliczności, jakie powinien rozważyć chcąc skorzystać z powyższego uprawnienia, tj.: (i) długość terminu przedawnienia, (ii) długość okresu od upływu terminu przedawnienia do chwili dochodzenia roszczenia, (iii) charakter okoliczności, które spowodowały niedochodzenie roszczenia przez przedsiębiorcę, w tym wpływ zachowania konsumenta na opóźnienie przedsiębiorcy w dochodzeniu roszczenia. Warto zwrócić uwagę, że oprócz przesłanek ważenia interesów obu stron i względów słuszności, nowelizacja wskazuje, że odejście od zasady ochro-

as it will expire on 24 February 2022, i.e. earlier than if the new periods, counted from the date of the act's entry into force, were applied.

Special regulations regarding consumers

The amendment of the Civil Code also introduces special regulations regarding the limitation of claims of business entities against consumers. Namely, the effect of limitation of such claims will take place by operation of law. Therefore, in the case of business entities pursuing claims that are already time-barred, the court will be obliged to take into account the fact of the expiry of the limitation period ex officio (and not, as in other cases, only in response to a debtor's plea). On one hand, such a solution is to protect the consumer as the weaker party to a legal relationship, who may

not even know that he/she has the right to raise a plea of limitation. On the other hand, it is supposed to discipline business entities so that they pursue their claims within the deadline set forth in the act.

Claims against consumers against whom no plea of limitation was raised until the entry into force of the new regulations, will be automatically subject to the effects of limitation after the

Sąd może nie uwzględnić upływu terminu przedawnienia roszczenia przeciwko konsumentowi tylko w szczególnych przypadkach, gdy wymagają tego względy słuszności.

The court may not take into account the expiry of the limitation period of a claim against the consumer only in special circumstances if reasons of equity so require.

effective date of the amendment. This means that even if a court dispute related to such a claim is pending or has not commenced yet and the consumer has not raised the plea of limitation yet, in the course of the proceedings the court must recognise ex officio the fact of limitation.

By introducing such a significant exception to the general rule in favour of consumers, the legislator also provided for a safety valve in the form of a norm with the features of a general clause, according to which in exceptional cases, after considering the interests of the parties, the court may not take into account the expiry of the limitation period of the claim that may be raised against the consumer, if the reasons of equity so require. At the same time, the legislator indicates to the court the circumstances that the court should consider in order to exercise the above right i.e.: (i) the length of the limitation period, (ii) the length of the period from the expiry of the limitation period until the claim is pursued, (iii) the nature of the circumstances due to which the business entity did not pursue the claim, including the impact of the consumer's behaviour on the business entity's delay in pursuing the claim. It is worth noting that in addition to the premises for weighing the interests of both parties and reasons of equity, the amendment indicates

ny konsumenta w razie upływu terminu przedawnienia może nastąpić tylko „w wyjątkowych przypadkach”.

Ustawa nowelizująca KC usunęła również wcześniejsze wątpliwości przesądając, że w przypadku sprzedaży konsumenckiej używanych rzeczy ruchomych roczny termin przedawnienia roszczeń z rękojmi nie może zakończyć się przed upływem dwóch lat od dnia wydania rzeczy, nawet jeśli strony uzgodniły, że termin odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi będzie skrócony do roku. Przepis ten może mieć znaczenie w przypadku sprzedaży konsumentów używanych pojazdów i części samochodowych.

Na koniec wreszcie, szczególna ochrona konsumentów znajduje wyraz w regulacji, zgodnie z którą do roszczeń przysługujących konsumentom, powstałych przed dniem wejścia w życie nowych przepisów i w tym dniu jeszcze nieprzedawnionych, zastosowanie mają dotychczasowe, czyli dłuższe 10-letnie terminy przedawnienia.

Katarzyna Kucharczyk

radca prawny

NOWE ZASADY PRZETWARZANIA DANYCH OSOBOWYCH – WPŁYW NA PROFILOWANIE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

Nowe unijne zasady związane z przetwarzaniem danych osobowych obowiązujące na terytorium UE, w tym w Polsce, od 25 maja 2018 roku oznaczają istotne zmiany również dla branży motoryzacyjnej. Rozporządzenie o ochronie danych osobowych 2016/679 (szerzej znane jako „RODO” lub „GDPR”) – bo o nim mowa – silnie oddziałuje na liczne procesy, w tym sprzedażowe, związane z obsługą posprzedażową, jak również na działalność marketingową firm działających w branży. Zmiany szczególnie mocno odczuwalne będą w tym obszarze działalności marketingowej, która wykorzystuje mechanizmy profilowania. Mechanizmy te, bazujące na analizie danych (w tym z wykorzystaniem bardzo dużych baz danych, tzw. Big Data), pozwalają na dodarcie do klientów (potencjalnych klientów) ze spersonalizowanymi komunikatami promocyjnymi i reklamowymi. Daje to określone

that the principle of consumer protection in the event of the expiry of the limitation period may be departed from only “in exceptional cases”.

The act amending the Civil Code also removed some previous doubts, determining that in the case of consumer sales of used movables, the one-year limitation period for claims under statutory warranty cannot end before the lapse of two years from the date of delivery of such movables, even if the parties agreed that the period of the seller’s liability under the statutory warranty will be shortened to a year. This provision may be of importance as regards the sale of used vehicles and car parts to consumers.

Finally, the special protection of consumers is reflected in the regulation under which the former, i.e. the longer limitation periods of 10 years apply to consumers’ claims that arose prior to the effective date of the new regulations and were not time-barred on that date yet.

Katarzyna Kucharczyk

legal counsel

NEW PRINCIPLES OF PERSONAL DATA PROCESSING – IMPACT ON PROFILING IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

New data processing rules applicable in the EU, including Poland, from 25 May 2018 imply significant changes also for the automotive industry. The General Data

Rozporządzenie o ochronie danych osobowych 2016/679 silnie oddziałuje na liczne procesy, w tym sprzedażowe, związane z obsługą posprzedażową, jak również na działalność marketingową firm działających w branży. Zmiany szczególnie mocno odczuwalne będą w tym obszarze działalności marketingowej, która wykorzystuje mechanizmy profilowania.

The General Data Protection Regulation 2016/679 has a strong impact on numerous processes, including those related to sales, post sales support, and the marketing activities of companies operating in the industry. The changes will be particularly intensely felt in the area of marketing activities, which use profiling mechanisms.

Protection Regulation 2016/679 (commonly known as “GDPR”) has a strong impact on numerous processes, including those related to sales, post-sales support, and the marketing activities of companies operating in the industry. The changes will be particularly intensely felt in the area of marketing activities, which use profiling mechanisms. These mechanisms, which are based on data analysis (including the use of very large volumes of data, also known as Big Data), allow companies to target customers (prospective customers) with personalised promotional and marketing communications. This brings certain benefits to both industry players (whose product and

korzyści zarówno przedstawicielom branży (dotarcie z ofertą produktów lub usług do osób, które są nimi najbardziej zainteresowane), ale również klientom, pozwalając im np. na uniknięcie swoistego szumu informacyjnego, związanego z informacjami handlowymi, które nie są dla nich interesujące.

W nowym prawie unijnym związanym z przetwarzaniem i ochroną danych osobowych działania takie są

jednak traktowane w szczególny sposób, co wynika z zagrożeń, które związane mogą być z operacjami zaawansowanej analizy danych, z segmentacją czy profilowaniem osób. Działania takie mogą bowiem skutkować dyskryminacją określonych kategorii osób, nie są one też często transparentne i tym samym zrozumiałe dla odbiorców. Przepisy RODO dążą do zmiany tego stanu rzeczy, wprowadzając:

- a) określone definicje, w tym samych operacji profilowania, co pozwala na poddanie ich określonym wymogom,
- b) wymogi w zakresie dopuszczalności podejmowania tego rodzaju działań (szczególnie podstawy, które należy spełnić, aby dopuszczalne było profilowanie),
- c) obowiązki związane z informowaniem zainteresowanych podmiotów (np. klientów) o szczegółach dotyczących mechanizmów profilowania,
- d) dodatkowe wymogi i bezpieczniki wpływające na ochronę praw osób, których profilowanie może dotyczyć.

Czym według RODO jest profilowanie?

Co interesujące, nowe przepisy prawa o ochronie danych osobowych nie wprowadzają jednej, lecz dwie odmiany profilowania: tzw. zwykłe oraz tzw. profilowanie kwalifikowane. Pierwsze – w praktyce właściwe dla działalności marketingowej – zakłada:

- a) prowadzenie operacji na danych w sposób zautomatyzowany, co w realiach XXI wieku, Big Data i zaawansowanych modeli analizy danych z użyciem systemów informatycznych nie jest warunkiem trudnym do spełnienia,
- b) prowadzenie tego rodzaju operacji na danych osobowych – co wydawać mogłoby się oczywistością, jednak pozwala rozgraniczyć analizę prowadzoną na danych zanonimizowanych lub zagregowanych (w przypadku której to analizy RODO nie znajdzie zastosowania) od analizy pozwalającej na identyfikację tożsamości lub przynajmniej tzw. „wyodrębnienie” osób, co jest zasadą w przypadku marketingu, zwłaszcza spersonalizowanego,
- c) prowadzenie oceny określonych czynników ludzkich, ta-

Wszelkie operacje na danych osobowych, w tym profilowanie, wymagają spełnienia określonych warunków „wyjściowych”, związanych ze wskazaniem odpowiedniej podstawy dla ich prowadzenia.

Any operations of data, including profiling, require certain initial conditions, such as identifying an appropriate basis for conducting them.

service offer can reach individuals who are most interested in receiving it), but also to customers by allowing them, for instance, to avoid exposure to bulk commercial information that is of no interest to them.

Under the new EU law governing the processing and protection of personal data, such actions are treated in a specific way, which results

from certain threats that may be associated with advanced data analysis operations, segmentation or profiling of individuals. Such actions may lead to the discrimination of certain categories of people. They are often insufficiently transparent and, consequently, unclear to recipients. The GDPR seeks to change this by introducing:

- a) certain definitions, including a definition of profiling operations, which means that they can be aligned with specific requirements,
- b) requirements concerning the admissibility of such actions (and specifically the prerequisites that must be met to make profiling admissible),
- c) obligations relating to notifying the parties concerned (such as customers) about the details of profiling mechanisms,
- d) additional requirements and safeguards affecting the protection of rights of individuals whom the profiling may concern.

What is profiling according to the GDPR?

Interestingly, the new data protection laws do not introduce one, but two types of profiling: ordinary profiling and qualified profiling. The former – which is essentially typical of marketing activities – assumes that:

- a) operations on data are conducted in an automated fashion, which is not a difficult condition in the 21st century environment, with Big Data and advanced models of data analysis with the use of IT systems,
- b) these operations are conducted on personal data – which may seem obvious, but it makes it possible to distinguish an analysis of anonymised or aggregated data (in which case the GDPR will not apply) from an analysis where individuals can be identified or “singled out”, which is a rule in the case of marketing, and specifically personalised marketing,
- c) certain human factors, such as economic situation, preferences, movement patterns, shopping history or use of warranty or post-warranty support, are assessed to determine the recognised or anticipated customer expectations.

kich jak ich sytuacja ekonomiczna, preferencje, sposób przemieszczania się, historia zakupowa oraz związana np. z korzystaniem z usług gwarancyjnych oraz pogwarancyjnych – w oparciu o co ustalane są znane lub przewidywane oczekiwania klienta.

Drugi rodzaj operacji profilowania (tzw. profilowanie kwalifikowane) zakłada dodatkowo, że:

- a) operacje prowadzone na danych są w pełni zautomatyzowane, tzn. że na żadnym ich etapie nie występuje tzw. czynnik ludzki, co zakłada, że człowiek ma bardzo ograniczony wpływ na ich przebieg (poza np. stworzeniem określonego algorytmu lub zaprogramowaniem określonego systemu lub mechanizmu),
- b) skutkiem prowadzonych w ten sposób operacji jest określona decyzja (np. w sprawie udzielenia lub nie kredytu) lub też, że rezultatów prowadzonych operacji na danych w inny, istotny sposób wpływa na osobę fizyczną, której dane poddawane są tego rodzaju operacjom.

Powszechnie uznaje się, że w kontekście działalności marketingowej mamy do czynienia co do zasady z pierwszym, niekwalifikowanym rodzajem profilowania. Niestety pewne zastrzeżenia w tym zakresie zgłosiła Grupa Robocza Art. 29, będąca organem doradczym, pomagającym przedsiębiorcom (nie tylko z branży motoryzacyjnej) w przygotowaniu się do wymogów wynikających z RODO. Grupa ta nie wykluczyła bowiem możliwości prowadzenia profilowania kwalifikowanego również w kontekście marketingu, w szczególności w środowisku online (lecz nie tylko). Za taką, bardziej rygorystyczną kwalifikacją przemawiać miałyby np. sposób w jaki prowadzony jest marketing (w szczególności jego „inwazyjność”), czy np. oczekiwania klientów, co jednak w praktyce może być bardzo trudne do ustalenia.

Dopuszczalność profilowania

Powyższy podział ma konkretne przełożenie w kontekście możliwych podstaw (warunków) pod jakimi operacje – pierwszego lub drugiego rodzaju – są dopuszczalne. Wszelkie bowiem operacje na danych osobowych, w tym profilowanie, wymagają spełnienia określonych warunków „wyjściowych”, związanych ze wskazaniem odpowiedniej

The latter type of profiling operations (qualified profiling) assumes additionally that:

- a) operations conducted on data are fully automated, i.e. with no human involvement at any stage, which means that there is very limited human impact on the course of the profiling process (other than developing a specific algorithm or programming a certain system or mechanism),
- b) operations conducted in this manner lead to certain decision-making (e.g. whether to grant or deny credit) or the outcome of operations conducted on data otherwise significantly affects the individual whose data is subject to such operations.

It is commonly recognised that, in the context of marketing activities we deal with the former, non-qualified

type of profiling. Unfortunately, certain objections in this regard have been voiced by Article 29 Working Party, which is an advisory body assisting the businesses community (not only in the automotive industry) to prepare for the GDPR requirements. The Working Party has not excluded the possibility of conducting qualified profiling also in the context of marketing, and specifically in (but not limited to) the online environment. Arguments speaking in favour of such more restrictive interpretation include, without limitation, the manner in

which marketing activities are conducted (including specifically its invasive nature) or customers' expectations, although this may be very difficult to determine in practice.

Admissibility of profiling

The division presented above has a concrete effect on the possible premises (conditions) under which such operations – whether of the first, or the second type – are admissible. Any operations of data, including profiling, require certain initial conditions, such as identifying an appropriate basis for conducting them. While these conditions are flexible in relation to ordinary processing, the GDPR narrows them down substantially when it comes to qualified processing, as the latter type of processing is only admissible when:

Szeroko ujęte wymogi informacyjne związane są tzw. zasadą transparentności, która stanowi jeden z filarów nowej unijnej regulacji w zakresie ochrony danych osobowych. W ten sposób – jak zakładają twórcy RODO – dojść ma do swoistego „przywrócenia jednostkom kontroli” nad ich danymi oraz nad tym co dzieje się z informacjami na ich temat.

Broadly formulated information requirements are related to the transparency principle, which is one of the foundations of the new EU personal data protection regulation. As assumed by the authors of the GDPR, this is intended to “restore individuals’ control” over their data and over what happens within information concerning them.

podstawy dla ich prowadzenia. O ile warunki te są elastyczne w kontekście profilowania zwykłego, o tyle ulegają – w kontekście RODO – istotnemu zawężeniu w odniesieniu do profilowania kwalifikowanego. Ten drugi rodzaj profilowania dopuszczalny jest bowiem wyłącznie gdy:

- a) jest to niezbędne do zawarcia lub wykonania umowy (co w przypadku działalności marketingowej nie znajdzie zastosowania),
 - b) gdy wynika to wprost z przepisów prawa (na co również trudno jest liczyć, nawet uwzględniając trwające prace nad zmianami w licznych krajowych przepisach sektorowych),
 - c) wreszcie – gdy zainteresowana osoba udzieli wyraźnej na to zgody, co w praktyce może rodzić określone trudności.
- Z drugiej strony – tzw. profilowanie zwykłe – pozwala korzystać, poza ww. podstawami również z tzw. klauzuli prawnie uzasadnionego interesu, co dla przedsiębiorców może być szczególnie atrakcyjne, pozwala bowiem unikać komplikacji związanych ze zbieraniem zgód od zainteresowanych osób. Nie oznacza to jednak, aby skorzystanie z tego szczególnego wyjątku było proste – ono również wymaga spełnienia szeregu wymogów, do których należy m.in. wymóg przeprowadzenia odpowiedniego balansu interesów: z jednej strony interesów administratora danych (czyli np. firmy dystrybucyjnej, czy dealera) a z drugiej interesów zainteresowanych podmiotów (klientów, potencjalnych klientów).

Obowiązki informacyjne

Wszelkie rodzaje profilowania wymagają poinformowania zainteresowanych osób o tego rodzaju operacjach, jak również o:

- a) zasadach prowadzenia profilowania, tzn. swoistej logice, która stoi za tego rodzaju szczególnymi operacjami na danych osobowych,
- b) możliwych konsekwencjach wynikających z prowadzenia tego rodzaju operacji na danych, co w przypadku działalności marketingowej powinno w szczególności odnosić się do skutku w postaci otrzymywania przez zainteresowane osoby określonych ofert, „dopasowanych” do ich zainteresowań, potrzeb, itd.,
- c) oczekiwaniem regulatorów unijnych jest również informowanie zainteresowanych osób o zakresie danych wykorzystywanych w powyższych celach, co jednak nie do końca znajduje uzasadnienie w tekście RODO,
- d) możliwych odbiorcach danych, którymi – w kontekście działalności marketingowej – mogą być np. zewnętrzne firmy marketingowe (agencje kreatywne, itd.), jak również inne spółki należące do tej samej grupy kapitałowej lub inne współpracujące podmioty, z branży motoryzacyjnej oraz spoza branży.

Tak szeroko ujęte wymogi informacyjne związane są tzw. zasadą transparentności, która stanowi jeden z filarów nowej unijnej regulacji w zakresie ochrony danych osobowych. W ten sposób – jak zakładają twórcy RODO – dojść ma do swo-

- a) it is necessary to execute or perform an agreement (which does not apply in the case of marketing activities),
- b) it follows directly from the provisions of law (which is also hard to count on, even if we consider the currently pending works to amend numerous sector-specific domestic legislation),
- c) finally – if specifically agreed to by the party concerned, which may in practice give rise to certain difficulties.

On the other hand, in the case of ordinary profiling, besides the grounds named above, one can also invoke the legitimate interest clause, which may be particularly attractive to businesses, as it allows them to avoid the inconvenience of gathering consents from the individuals concerned. This does not mean, however, that taking advantage of this exception is simple – this also requires fulfilling certain requirements, which include, among other things, running a balancing test to weigh the interests of the data controller (e.g. a distribution company or dealer), on the one hand, and the individuals concerned (customers, prospective customers), on the other.

Obligation to inform

Any type of profiling also entails a requirement to inform the individuals concerned about such operations and about:

- a) the rules of the profiling, the logic behind the specific operations conducted on personal data,
- b) the potential consequences of this type of operations being carried out on data, which, in the case of marketing activities, should specifically address situations where interested individuals receive specific offers tailored to their interests, needs, etc.,
- c) the scope of data used for these purposes, but this is not fully substantiated in the wording of the GDPR,
- d) the potential recipients of data, in the context of marketing activities, these can include external marketing firms (creative agencies, etc.), as well as other companies from the same capital group or other associated entities from the automotive industry or from outside the industry.

Such broadly formulated information requirements are related to the transparency principle, which is one of the foundations of the new EU personal data protection regulation. As assumed by the authors of the GDPR, this is intended to “restore individuals’ control” over their data and over what happens with information concerning them. To make such control possible, it is necessary to provide individuals with specific information which, in the context of profiling, should include the data set forth above.

istego „przywrócenia jednostkom kontroli” nad ich danymi oraz nad tym co dzieje się z informacjami na ich temat. Aby można było mówić o jakiegokolwiek kontroli, niezbędne jest zatem przekazanie osobom określonych informacji, w tym – w kontekście profilowania – tych wskazanych powyżej.

Pozostałe wymogi

Dostrzegając pewne zagrożenia w związku z operacjami profilowania, twórcy RODO założyli konieczność stosowania dodatkowych jeszcze wymogów. Należy do nich w szczególności wymóg zapewnienia udziału ze strony człowieka w tego rodzaju działaniach, co jednak w przypadku działalności marketingowej nie powinno stanowić problemu. Firmy oferujące tego rodzaju rozwiązania powinny również zadbać o odpowiednie mechanizmy (procedury) matematyczne i statystyczne, tak aby w szczególności prowadzona „segmentacja” klientów (lub innych grup osób) nie skutkowałą dyskryminowaniem określonych osób. Dodatkowe utrudnienia związane są z wykorzystywaniem w ww. celach danych szczególnie wrażliwych, takich jak np. dane dotyczące zdrowia, informacje na temat preferencji seksualnych, poglądów politycznych czy filozoficznych osób fizycznych (klientów, itd.).

Powyższe wymogi oraz ograniczenia dotyczyć będą przy tym nie tylko podmioty z branży motoryzacyjnej (producentów samochodów, producentów części), lecz również szereg innych, współpracujących z tą branżą organizacji, np. firm ubezpieczeniowych, firm flotowych, banki czy organizacje kartowe, centra serwisowe (odpowiedzialne np. za obsługę drogową), sieci sprzedaży, restauracje, kina czy np. parki rozrywki. Założyć należy, że lista tych podmiotów będzie stopniowo wzrastać, uwzględniając coraz szerszy zakres danych (w tym danych osobowych) przetwarzanych przez podmioty z sektora motoryzacyjnego (np. dane kontaktowe klientów, dane związane z korzystaniem z usług i produktów, dane lokalizacyjne, techniczne, czy też dotyczące sposobu korzystania z pojazdu, itd.) oraz coraz większy potencjał – w tym marketingowych – tych danych.

Damian Karwala

radca prawny

JAK PROMOWANA JEST ELEKTROMOBILNOŚĆ NA ŚWIECIE?

Sejm przyjął niedawno ustawę z dnia 11 stycznia 2018 roku o elektromobilności i paliwach alternatywnych („Ustawa”), której celem jest promowanie w Polsce pojazdów elektrycznych. Polski ustawodawca wybrał szeroki wachlarz środków ułatwiających wprowadzenie elektromobilności na terenie kraju. Lista działań, które mogłyby zostać podjęte, aby skłonić kierowców do zamiany pojazdów na bardziej przyjazne środowisku, jest jednak znacznie dłuższa. Niniejszy artykuł przedstawia różne pomysły i rozwiązania prawne stosowane w tym celu w różnych krajach na całym świecie.

Other requirements

Having noticed certain threats associated with profiling operations, the authors of the GDPR assumed that it is necessary to apply certain additional requirements. These include the requirement to ensure human involvement in such operations, which should pose no problem in the case of marketing activities. Firms offering solutions of this kind should also have appropriate mathematical and statistical mechanisms (procedures) in place, including specifically those which ensure that their “segmentation” of customers (or other groups of people) does not lead to discrimination against certain individuals. Another difficulty concerns the use of particularly sensitive data such as health information, sexual preferences, and political or philosophical views of natural persons (customers, etc.) for such purposes. These requirements and limitations will not only affect businesses operating in the automotive industry (car or parts manufacturers), but also a number of other businesses working together with this sector, such as insurance companies, fleet operators, banks or card organisations, service centres (e.g. responsible for motorist support), sales networks, restaurants, cinemas or entertainment parks. It should be assumed that the list of these businesses will gradually grow along with the scope of data (including personal data) processed by businesses from the automotive industry (e.g. customers’ contact details, data concerning the use of products and services, location data, technical data or vehicle use data, etc.) and an increasing market potential of such data, including marketing potential.

Damian Karwala

legal counsel

WHAT PROMOTES ELECTROMOBILITY AROUND THE GLOBE?

The Polish authorities recently adopted the Act of 11 January 2018 on Electromobility and Alternative Fuels (the “Act”) with the aim of promoting electric vehicles in Poland. The Polish legislator has chosen a wide range of measures that will facilitate electromobility in Poland. However, there are many more steps that could be undertaken to encourage car owners to switch to more environmentally friendly vehicles. This article presents different ideas and regulations that countries around the globe have been developing to achieve this goal.

Poland

This is the first Polish act that regulates the issue of electromobility in such a comprehensive way, it mainly

Polska

Ustawa, jako pierwszy w Polsce akt prawny tak kompleksowo regulujący kwestię elektromobilności, koncentruje się przede wszystkim na stworzeniu uregulowań prawnych służących budowie infrastruktury paliw alternatywnych, do których należą energia elektryczna, LNG, CNG i wodór. Wprowadzono również szereg przepisów zachęcających do kupowania pojazdów elektrycznych.

Polski ustawodawca przewidział zwolnienie z podatku akcyzowego dla pojazdów elektrycznych oraz pojazdów napędzanych wodorem, jak również ograniczone czasowo zwolnienie z podatku akcyzowego dla pojazdów hybrydowych typu plug-in (PHEV), czyli z możliwością ładowania ze źródła zewnętrznego, do dnia 1 stycznia 2021 roku. Ponadto, do pojazdów elektrycznych zastosowanie będą miały korzystniejsze odpisy amortyzacyjne w porównaniu z pojazdami z napędem tradycyjnym. Przywilej ten został przewidziany zarówno dla osób prawnych, jak i fizycznych.

Zaplanowano również szereg udogodnień dla właścicieli pojazdów. Ustawa przewiduje, że w strefach płatnego parkowania, mogą być wyznaczone miejsca przeznaczone na postój pojazdów elektrycznych na czas ładowania przy punktach ładowania zainstalowanych w ogólnodostępnych stacjach. Ustawa wprowadza również strefy czystego transportu – specjalne obszary dla pojazdów elektrycznych, pojazdów napędzanych wodorem, CNG oraz LNG. Pojazdy elektryczne będą również mogły poruszać się po pasach ruchu wyznaczonych dla autobusów do dnia 1 stycznia 2026 roku.

Priorytetem jest jednak budowa punktów ładowania. Ustawa wyznacza szczegółowe cele, zakładając między innymi istotną rozbudowę infrastruktury ładowania pojazdów energią elektryczną w najbliższych latach. Ustawodawca określił minimalną liczbę punktów ładowania, które gminy zobowiązane będą wybudować na terenie stacji ładowania do 31 grudnia 2020 roku, oraz środki, które organy samorządowe zastosują w przypadku niewybudowania przez gminę wymaganej liczby punktów. Ponadto, do budowy stacji ładowania i punktów ładowania nie będzie wymagane pozwolenie na budowę, a w przypadku usług ładowania pojazdów Ustawa przewiduje zwolnienie z wymogu uzyskania koncesji na obrót energią elektryczną.

Przewidziano również zwolnienia dla operatorów transportu publicznego. Ustawa wprowadza czasowe zwolnienie, do dnia 31 grudnia 2028 roku, od opłat za przejazdy po drogach krajowych dla autobusów zeroemisyjnych.

Ustawa natomiast nie przewiduje wystarczających przywilejów dla pojazdów hybrydowych. Zwolnienie z akcyzy, o którym mowa była powyżej, nie obejmuje „klasycznych” hybryd, a jedynie hybrydy typu plug-in. Co więcej, wszystkie pojazdy hybrydowe zostały wyłączone z katalogu pojazdów, które mogą korzystać ze stref czystego transportu. Rozwiązania takie nie wydają się korzystne z punktu widzenia rozwoju elektromobil-

establishes the framework for building an alternative fuels infrastructure, which includes provisions pertaining to electric energy, LNG, CNG and hydrogen. There are several regulations that will encourage the car owners to acquire electric vehicles.

The Polish legislator provides an excise duty exemption for electric vehicles and hydrogen-powered vehicles as well as a temporary excise duty exemption for plug-in hybrid vehicles (PHEV) until 1 January 2021. Moreover, depreciation write-offs will be more favourable for electric vehicles versus regular cars for natural and legal persons.

There will also be facilities for electric vehicle owners. Under the Act, dedicated parking spaces for electric vehicles will be set up in metered parking zones. Likewise, it sets forth clean transport areas – special areas for electric vehicles, hydrogen vehicles and vehicles that run on CNG and LNG. Electric vehicles will also be allowed to use bus lanes until 1 January 2026.

The priority, however, is the installation of charging points. The Act sets specific goals to significantly expand the charging infrastructure in the coming years. It indicates the minimum number of charging points in communes that must be installed in charging stations by 31 December 2020 and the measures that local authorities are to undertake if this number is not met. It should also be noted that building permits are not required for charging stations and charging points and the Act provides an exemption from the obligation to obtain a licence for trade in electricity in the case of charging services.

There are also exemptions for public transport operators. The Act provides a temporary exemption, until 31 December 2028, from charges for driving on domestic roads for zero-emission buses.

However, the Act does not provide sufficient privileges for hybrid vehicles. Exemption from the excise duty referred to above does not include „classic” hybrids, but only plug-in hybrids. Moreover, all hybrid vehicles were excluded from the catalogue of vehicles that can use clean transport areas. Such solutions do not seem to be beneficial from the point of view of the development of electromobility. On the contrary, it is necessary to call out for amendments in the Act and introduce equal privileges for all hybrid vehicles.

United Kingdom

In the United Kingdom, there are many financial incentives to own low emission vehicles. Not only is the government investing in electric vehicle promotion and infrastructure, but industry sources are also involved.

As for the government, the Department for Transport and Department for Business, Energy & Industrial Stra-

ności, wręcz przeciwnie, postulować należy zmiany w Ustawie i wprowadzić równorzędne uprzywilejowanie dla wszystkich pojazdów hybrydowych.

Wielka Brytania

W Wielkiej Brytanii istnieje wiele zachęt finansowych do posiadania pojazdów niskoemisyjnych. W promowanie pojazdów elektrycznych i w infrastrukturę przeznaczoną do ich obsługi inwestuje nie tylko strona rządowa, lecz również przedstawiciele przemysłu.

Jeśli chodzi o działania rządu, to po pierwsze wskazać trzeba, że z inicjatywy Departamentu Transportu oraz Departamentu Handlu, Energii i Strategii Przemysłowej powstało specjalne Biuro ds. Pojazdów Niskoemisyjnych. Rząd realizuje również liczne programy inwestycyjne, w ramach których organizowany jest między innymi program pod nazwą „Faraday Challenge”, którego celem jest poszerzanie wiedzy w zakresie technologii magazynowania energii, a także program, w ramach którego realizowane są inwestycje w infrastrukturę „pojazd-sieć”, czyli tzw. Plan Inteligentnych Systemów i Elastyczności (Smart Systems and Flexibility Plan).

Jeśli chodzi o wsparcie ze strony przemysłu, warto wspomnieć o Funduszu Sieci Niskoemisyjnych (Low Carbon Networks Fund), którego administratorem jest Ofgem, brytyjski urząd regulacji energetyki, a sponsorami operatorzy sieci dystrybucyjnych. Projekty proponowane przez

operatorów w kontekście promowania pojazdów elektrycznych mają na celu ustalenie optymalnych ścieżek rozbudowy sieci dystrybucyjnych.

Wśród stosowanych obecnie w Wielkiej Brytanii zachęt finansowych do posiadania pojazdów niskoemisyjnych wymienić warto między innymi dopłaty do zakupu pojazdów elektrycznych. Rząd oferuje dotację na zakup pojazdu niskoemisyjnego w wysokości do 4,5 tys. GBP. Decyzja o przyznaniu dotacji oparta jest na takich czynnikach, jak wielkość emisji CO₂ oraz odległość, jaką pojazd może przejechać przy zerowej emisji. Ze specjalnej dotacji mogą korzystać również kierowcy taksówek. W ich przypadku, do zakupu pojazdu elektrycznego zasilanego prądem z sieci budżet dopłaci do 7,5 tys. GBP.

Biuro ds. Pojazdów Niskoemisyjnych otrzymało zadanie rozbudowy sieci punktów ładowania. Dotacje oferowane przez Biuro obejmują (i) 500 GBP na pokrycie kosztów budowy domowego punktu ładowania oraz (ii) w przypadku wystąpienia o dotację przez gminę – do 75% kosztów budowy ulicznych punktów ładowania na obszarach, na których brak jest możliwości parkowania poza obszarem ulicy.

tegy have set up a dedicated Office for Low Emission Vehicles. The government also has many investment programmes such the “Faraday Challenge” to boost expertise in battery technology or the “vehicle to grid” infrastructure that is part of the Smart Systems and Flexibility Plan.

When it comes to support from the industry, it should be noted that Ofgem, the UK National Regulatory Authority for electricity and gas, administers a Low Carbon Networks Fund sponsored by distribution network operators. Projects proposed by DNOs in relation to electric vehicles aim at determining how best to reinforce distribution networks.

Currently, the most important financial incentives to own a low emission vehicle in the UK include electric vehicles purchase grants. The government will grant up to GBP 4,500 towards the cost of purchasing a low emission vehicle. It will base its decision on factors such as CO₂ emissions and distance that can be travelled with zero emissions.

Likewise, taxi drivers can also obtain a grant. In this case the government will pay up to GBP 7,500 for the purchase of plug-in vehicles.

The Office for Low Emission Vehicles is developing the charging point infrastructure. The office can grant (i) GBP 500 towards the cost of installing a home charging point and

(ii) if local authorities apply to the office, up to 75% of the cost of installing on-street charging points in areas without off-street parking.

There are also some tax benefits. Road tax is graded by CO₂ emissions. Moreover, the government has announced that from April 2018 electricity provided by employers to their employees to charge their electric vehicles will not be taxed as a benefit in kind.

Germany

In Germany, the most important regulation on electromobility is the Act of 2015 on E-Mobility (Elektromobilitätsgesetz), which provides a wide range of privileges for owners of electric vehicles. Such privileges include preferential parking options and reduced parking rates for electric vehicles. Also, the regulation introduces new traffic signs as well as special number plates for electric vehicles.

Furthermore, the promotion of electromobility includes several tax benefits. Electric vehicles are exempt from vehicle taxes during the first ten years after registration and are

Pracując nad nowelizacją, ustawodawca powinien wziąć pod uwagę rozwiązania przyjęte w krajach na całym świecie i dostosować je do realiów polskich.

When working on the amendment of the Act, the legislator should take into consideration solutions adopted in countries around the world and adapt them to the Polish reality.

Oferuje się również szereg korzyści podatkowych. Stawki podatku drogowego zróżnicowane są ze względu na emisję CO₂. Władze ogłosiły ponadto, że od kwietnia 2018 roku energia elektryczna dostarczana przez pracodawców pracownikom na potrzeby ładowania pojazdów elektrycznych nie będzie opodatkowana jako świadczenie niepieniężne.

Niemcy

Najważniejszym niemieckim aktem w zakresie elektromobilności jest ustawa z 2015 roku o e-mobilności (Elektromobilitätsgesetz). Przewiduje ona szereg przywilejów dla właścicieli pojazdów elektrycznych. Po pierwsze, gminy mogą tworzyć preferencyjne rozwiązania w zakresie parkowania pojazdów oraz stosować niższe stawki opłat za parkowanie dla pojazdów elektrycznych. Po drugie, ustawa wprowadza nowe znaki drogowe oraz specjalne tablice rejestracyjne wskazujące na posiadanie przez pojazd napędu elektrycznego.

Ponadto, promocja elektromobilności wiąże się z szeregiem korzyści podatkowych. Pojazdy elektryczne są zwolnione z podatku od pojazdów przez pierwsze dziesięć lat od rejestracji, a następnie podlegają obniżonym stawkom podatku, a stawki podatku od pojazdów elektrycznych należących do firm są już obecnie niższe. Oprócz tego ustawodawca przewidział zwolnienia podatkowe dla dostaw energii elektrycznej do ładowania pojazdów oraz stacji ładowania udostępnianych pracownikom przez pracodawców.

Rząd niemiecki, we współpracy z producentami samochodów, oferuje tzw. premię ekologiczną. Uczestnicy tego programu, który finansowany jest ze środków publicznych, mogą otrzymać dopłatę z budżetu federalnego w wysokości 4 tys. EUR do zakupu nowego pojazdu elektrycznego lub 3 tys. EUR w przypadku pojazdu hybrydowego zasilanego prądem z sieci, jeżeli producent zaoferował rabat w tej samej wysokości.

Iran

Jakkolwiek w Iranie nie istnieją akty prawne odnoszące się w szczególności do pojazdów elektrycznych, istnieją jednak przepisy, które należy wziąć pod uwagę przyglądając się rozwojowi elektromobilności w tym kraju.

Po pierwsze, przyjęta w 2017 roku ustawa o czystości powietrza przewiduje program odnowienia floty publicznego transportu miejskiego. Ścieżką wybraną przez władze jest w tym przypadku przyznawanie zachęt skłaniających do zakupu pojazdów hybrydowych i elektrycznych oraz elektrycznych motocykli. Oprócz tego ustawa o czystości powietrza zwalnia wszystkie pojazdy elektryczne produkcji krajowej z podatku VAT. Należy jednak zauważyć, że krajowy system produkcyjny znajduje się na wczesnym etapie rozwoju, a szczegółowy system zachęt nie został jeszcze w pełni zdefiniowany.

Istnieją również mechanizmy zachęcające do importu pojazdów elektrycznych. Najważniejszą zachętą oferowaną przez irański

subject to reduced tax rates thereafter, whereas taxes on electric company cars are already lower. In addition, the government set exemptions for the supply of charging power or charging stations by employers.

As part of its support of electromobility, the German government is cooperating with car manufacturers by offering an Environment Bonus. It is a state funded programme that allows participants to receive a federal contribution of EUR 4,000 for the purchase or lease of a new electric vehicle or EUR 3,000 for plug-in hybrid cars, if the manufacturer offers a matching discount.

Iran

Although there is no legislation that specifically deals with electric vehicles in Iran, there are some regulations that should be taken into consideration when analysing the development of electromobility in this country.

Firstly, the Clean Air Act, which was adopted in 2017, sets forth a programme to renew the urban public transport fleet. The authorities intend to grant incentives for hybrid and electric vehicles and electric motorcycles. In addition, the Clean Air Act exempts all locally-manufactured electric vehicles from VAT. However, it should be mentioned that as local manufacturing is still in the early stages, specific incentives are yet to be determined.

There are also incentives with respect to the import of electric vehicles. The most important incentive offered by the Cabinet of Ministers is lower import tariffs compared to traditional vehicles. The Cabinet, however, increased these tariffs in 2017 from 5% to 45-100%. Finally, some cities are offering their own incentives. In Tehran, for instance, electric vehicles are exempt from traffic restrictions in the central parts of the city. It is also offering loans for electric motorcycles and is planning to designate special areas where non-electric motorcycles will not be allowed to drive.

United Arab Emirates

The United Arab Emirates' goal is to find innovative ways to promote clean energy. In the field of electromobility, out of the seven Emirates that form the United Arab Emirates, Dubai is the most involved in the utilisation of electric vehicle technology.

In March 2017, the Supreme Council of Energy issued Dubai Administrative Decision No. 1 of 2017 with respect to the establishment and installation of charging stations for electric vehicles in Dubai. This decision sets forth that all private or public organisations, and any developers in Dubai, have to get approval from the Dubai Electricity and Water Authority before they are permitted to install, operate or maintain any charging station. This decision was implemented as a step to

ząd są niższe stawki ceł w porównaniu z pojazdami tradycyjnymi. Jednak w 2017 roku rząd podwyższył taryfy celne z 5% do 45-100%.

Oprócz tego, niektóre miasta w Iranie oferują swoje własne zachęty. W Teheranie, na przykład, samochody elektryczne są zwolnione z ograniczeń ruchu w centralnych dzielnicach miasta. Stolica oferuje również pożyczki na zakup motocykli elektrycznych i planuje wyznaczenie specjalnych obszarów wyłączonych z ruchu dla motocykli z napędem spalinowym.

Zjednoczone Emiraty Arabskie

Kraj dąży do wypracowania innowacyjnych sposobów promowania czystej energii. W dziedzinie elektromobilności, spośród siedmiu emiratów wchodzących w skład Zjednoczonych Emiratów Arabskich, najbardziej zaangażowanym w rozwój technologii pojazdów elektrycznych jest Dubaj.

W marcu 2017 roku Najwyższa Rada ds. Energii wydała Decyzję Administracyjną Nr 1 dotyczącą budowy i instalacji stacji ładowania pojazdów elektrycznych w Dubaju. W decyzji tej postanowiono, że wszelkie jednostki organizacyjne, zarówno prywatne, jak i publiczne, w tym deweloperzy prowadzący działalność w Dubaju, zobowiązani są do uzyskania uprzedniej zgody Urzędu ds. Energetyki i Gospodarki Wodnej na budowę, eksploatację i utrzymanie stacji ładowania pojazdów elektrycznych. Wdrożenie decyzji stanowi kolejny etap na drodze do zdobycia przez Dubaj pozycji miasta o najniższym na świecie poziomie emisji dwutlenku węgla.

Jeśli chodzi o zachęty do zakupu pojazdów elektrycznych przez osoby fizyczne, Zjednoczone Emiraty Arabskie nie oferują na poziomie federalnym zachęt, które miałyby zastosowanie we wszystkich emiratach. Zachęty takie istnieją natomiast w samym Dubaju, który proponuje, na przykład, aby prywatni nabywcy pojazdów elektrycznych w Dubaju mogli parkować za darmo na wydzielonych obszarach. Obecnie takich obszarów jest już 40. W przyszłości planuje się stworzenie kolejnych. Ponadto Dubaj wprowadził zwolnienia z opłat za korzystanie z dróg płatnych oraz bezpłatne stacje ładowania pojazdów.

Konieczność zmian w Ustawie, którą podnoszą organizacje branżowe w związku z niedostatecznym uregulowaniem przywilejów dla pojazdów hybrydowych, to doskonała okazja dla ustawodawcy, aby Ustawę tę jeszcze raz przeanalizować. W związku z tempem, w jakim była ona uchwalana, wiele rozwiązań mogło być lepiej dopracowanych. Pracując nad nowelizacją, ustawodawca powinien wziąć pod uwagę rozwiązania przyjęte w krajach na całym świecie i dostosować je do realiów polskich. Pojazdy elektryczne mogą się bowiem stać jednym z kluczowych środków wspierających zapobieganie zmianom klimatycznym.

Piotr Ciołkowski
radca prawny

Ada Szon
aplikant adwokacki

making Dubai the city that has the lowest carbon footprint in the world.

There are no federal-level incentives for individuals to purchase electric vehicles in the United Arab Emirates. However, some incentives may be found in Dubai. For instance, Dubai is proposing that individuals who purchase an electric vehicle in Dubai will be able to park for free in designated areas. Currently, there are 40 parking spaces and more will be added in the near future. Moreover, Dubai is implementing toll exemptions and providing free charging stations.

The need for amendments to the Act, which are raised by stakeholders in connection with the insufficient regulation of privileges for hybrid vehicles, is an excellent opportunity for the legislator to re-examine the Act. Due to the fact that it was adopted in a very short time, many solutions still need to be developed. When working on the amendment of the Act, the legislator should take into consideration solutions adopted in countries around the world and adapt them to the Polish reality. Electric vehicles have the potential to become one of the key measures that will support the prevention of climate change.

Piotr Ciołkowski
legal counsel

Ada Szon
legal trainee

WHEN COULD THE USE OF A TRADEMARK ON THE INTERNET RESULT IN A VIOLATION OF THIRD PARTY RIGHTS?

Benefits and risks of using brands on the Internet

The value of trademarks used by businesses to identify their goods and services results from the business' exclusive right to exploit them. However, the specificity of business requires that this possibility is also ensured for their business partners (under a licence). This way, the mark can be used for example, by an authorized dealer network, service network or manufacturers of specific vehicle components, showing their relationship with the trademark owner. Without the licensing of trademarks to business partners, it is difficult to imagine how entities from the automotive industry would operate.

However, such necessity is followed by a business' duty to control the partner's use of a brand, so that its use is made in accordance with the rules adopted by the trademark owner. As such, the control of the way the trademarks are used by business partners is absolutely necessary, as it is necessary to preserve the quality of the products produced, and the good name and reputation of the business. This influences the association of trademarks by recipients with high quality

KIEDY WYKORZYSTANIE ZNAKU TOWAROWEGO W INTERNECIE MOŻE STANOWIĆ NARUSZENIE CUDZEGO PRAWA?

Korzyści i zagrożenia dla marki używanej w Internecie

Wartość znaków towarowych, używanych przez przedsiębiorców do identyfikowania ich towarów i usług, tkwi w przysługującym im wyłącznym prawie do ich eksploatacji. Rozwój biznesu wymaga jednak tego, aby prawo do używania takich oznaczeń zostało również zapewnione ich kontrahentom biznesowym (na podstawie umowy licencyjnej). W ten sposób z oznaczenia korzystać będzie mogła np. autoryzowana sieć dealerska, serwisowa lub producenci określonych komponentów do pojazdów, wskazując na swoje powiązania z właścicielem znaku towarowego. Bez udzielenia zezwolenia partnerom handlowym na korzystanie z marki, trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie podmiotów z branży motoryzacyjnej.

Z taką koniecznością udzielenia zezwolenia na używanie marki wiąże się jednak obowiązek jego kontrolowania (sprawdzania czy kontrahent korzysta ze znaku zgodnie z zasadami przyjętymi przez właściciela). Kontrola nad sposobem, w jaki dochodzi do używania znaków towarowych przez partnerów biznesowych jest bowiem tak samo konieczna, jak konieczne jest zachowanie jakości wytwarzanych produktów, dobrego imienia i renomy przedsiębiorcy. W ten sposób znak towarowy jest oznaczeniem natychmiast kojarzonym przez odbiorców z wysokiej jakości towarami i usługami. Z tych względów umowy o współpracy, nie tylko w branży motoryzacyjnej, muszą zawierać postanowienia, które wskazują w jaki sposób znaki towarowe mogą być wykorzystywane przez sprzedawców, dealerów, podmioty świadczące usługi serwisu, usługi posprzedażowe itp. Takie postanowienia mogą dotyczyć np. zasad jego ekspozycji, stosowania się do wytycznych właściciela marki, polityk ochrony znaku oraz, co równie ważne, sytuacji, w jakich zachodzi możliwość korzystania z oznaczenia przez współpracowników partnera lub podwykonawców, w zakresie jaki byłby konieczny dla wykonywania usług.

Jak jednak w praktyce wygląda możliwość kontrolowania sposobu używania znaków towarowych przez partnerów handlowych? Truizmem jest twierdzenie, że dzisiejsza, coraz bardziej cyfrowa rzeczywistość, niesie ze sobą olbrzymie szanse na promocję marki i możliwość komunikacji z klientami w zasadzie 24 godziny na dobę. Jest to jednak również rzeczywistość, która jest niejednoznaczna, wyprzedza regulacje prawne, a co najważniejsze w dalszym ciągu pozostaje miejscem gdzie następuje niekontrolowany obieg informacji. Tym samym, również wykorzystywanie znaku towarowego w Internecie jest tyleż nieodzowne dla przedsiębiorców, co stanowi ryzyko używania oznaczenia właśnie poza wszelką niezbędną kontrolą właściciela znaku. Może to prowadzić do powstania mylnego wrażenia lub

goods and services. For those reasons, cooperation and licensing agreements, not only in the automotive industry, must contain provisions that indicate how these trademarks should be used by sellers, dealers, service providers, after-sales services, etc. Such provisions may concern, for example, the principles of trademark exposure, adherence to the brand owner's guidelines, trademark protection policies and, what is equally important, a situation in which it is possible to use the trademark by a business partner's contractors and subcontractors, to the extent necessary for the performance of specific services.

However, how does the control of the use of trademarks by trade partners look in practice? It is a truism to say that today's increasingly digital reality has enormous opportunities for brand promotion and the ability to communicate with clients in principle 24 hours a day. However, it is also a reality that is ambiguous, ahead of legal regulations, and most importantly, it still remains a place where uncontrolled circulation of information takes place. Thus, the use of a trademark on the Internet is indispensable for businesses, while it also poses a risk of the mark being used beyond any necessary control of the owner of the mark and causing confusion among customers about the existence of economic links between the owner of the trademark and the entity using it in online advertising. It turns out that not always using a trademark on the Internet, in a way that can mislead consumers, will result in the consequences for trade partners who have contributed to such use of the trademark. The question then arises as to when the online use of trademarks is an infringement of the law for which the third party or business partner of the trademark owner is responsible?

When is a trade partner responsible for the use of a trademark by a third party?

This problem was the subject of one of the judgments of the Court of Justice of the European Union. (judgment of 3 March 2016 (C-179/15) in the case of Daimler AG v. Együd Garage Gépjárműjavító és Értékesítő Kft). In this case, Együd Garage (Hungarian company) dealt with the retail trade of motor vehicles and spare parts for these vehicles, as well as their repair, being bound by a post-sales service agreement with the Hungarian company Mercedes Benz and the owner of the "Mercedes Benz" trademark. Pursuant to this contract, Együd Garage was authorized to: (i) use the „Mercedes Benz” mark and (ii) insert the reference „authorized Mercedes-Benz workshop” in advertisements.

The key fact was that during the period of the post-sales contract, Együd Garage ordered a third party to publish a series of ads on the Internet indicating that

wręcz dezorientacji wśród klientów, co do istnienia powiązań gospodarczych pomiędzy właścicielem znaku a podmiotem posługującym się w nim w reklamie Internetowej. Okazuje się przy tym, że nie zawsze użycie znaku towarowego w Internecie, w sposób mogący wprowadzić odbiorców w błąd, rodzić będzie konsekwencje po stronie partnerów handlowych, którzy przyczynili się do takiego wykorzystania znaku. Powstaje zatem pytanie kiedy wykorzystywanie znaków online stanowi naruszenie prawa za które odpowiedzialność ponosi osoba trzecia bądź partner biznesowy właściciela znaku towarowego?

Kiedy partner handlowy odpowiada za użycie znaku towarowego przez osobę trzecią?

Problem ten był przedmiotem jednego z orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (wyrok z dnia 3 marca 2016 roku (C-179/15) w sprawie Daimler AG v. Együd Garage Gépjároműjavító és Értékesítő Kft). W przedmiotowej sprawie Együd Garage, (spółka prawa węgierskiego), zajmowała się handlem detalicznym pojazdami samochodowymi i częściami zamiennymi do tych pojazdów, a także ich naprawą, będąc związana umową o świadczenie usług posprzedażowych z węgierską spółką i właścicielem znaku towarowego „Mercedes Benz”. Zgodnie z tą umową Együd Garage upoważniona była do: (i) używania znaku „Mercedes Benz” oraz (ii) umieszczania w swoich ogłoszeniach wzmianki „autoryzowany warsztat Mercedes-Benz”.

Kluczową okolicznością był fakt, że w okresie obowiązywania umowy posprzedażowej, Együd Garage zamówiła u osoby trzeciej usługę publikacji serii ogłoszeń w Internecie wskazujących, że Együd Garage jest autoryzowanym warsztatem Mercedes-Benz. Po rozwiązaniu umowy posprzedażowej podjęta z kolei działania mające na celu usunięcie ogłoszeń, z których wynikałoby, że utrzymuje ona jakikolwiek stosunek umowny z właścicielem znaku towarowego, w tym zażądała od wspomnianego usługodawcy oraz innych podmiotów, gdzie takie informacje były widoczne do usunięcia ich z sieci. Ogłoszenia dalej jednak pojawiały się w Internecie. W rezultacie więc, pomimo rozwiązania umowy na autoryzowaną sprzedaż, w dalszym ciągu odbiorcy mogli odnieść wrażenie, że pomiędzy Együd Garage a uprawnionym do znaku towarowego istnieją powiązania gospodarcze. Takie zaś działania mogą stanowić

Okazuje się przy tym, że nie zawsze użycie znaku towarowego w Internecie, w sposób mogący wprowadzić odbiorców w błąd, rodzić będzie konsekwencje po stronie partnerów handlowych, którzy przyczynili się do takiego wykorzystania znaku.

It turns out that not always using a trademark on the Internet, in a way that can mislead consumers, will result in the consequences for trade partners who have contributed to such use of the trademark.

Együd Garage is an authorized Mercedes-Benz workshop. After the termination of the post-sales contract, it undertook actions aimed at removing advertisements, which would indicate that it maintains any contractual relationship with the trademark owner, in that, it requested from the said service provider and other entities where such information was visible to remove these advertisements from the network.

Advertisements, however, continued to appear on the Internet. Consequently, despite the termination of the contract for authorized sales, recipients could still get the impression that there are economic links between Együd Garage and the trademark proprietor. Such actions may constitute a breach of the right to the trademark and the monopoly of the trademark owner.

In connection with subsequent announcements suggesting links between the companies, the trademark owner alleged that Együd Garage had infringed the ‚Mercedes-Benz’ trademark and requested that the disputed ads are removed from the network. Együd Garage defended itself by claiming that, with the exception of an advertisement in one portal, it did not place any other advertisement on the Internet using the „Mercedes-Benz” trademark, while the other disputed advertisements appeared on the Internet regardless of its will and influence on their content and demand for their removal. Therefore, the question arose whether in fact the business partner could be responsible for the infringement of the right to the trademark and the possible misleading of consumers if he has no control over the use of the trademark? In the Court’s opinion, the publication of a trademark of another entity on a website is the use of a trademark by the advertiser, if the advertiser ordered it, while it does not constitute the advertiser’s use of the trademark in a given advertisement if the advertiser clearly requested from the service provider to change the advertisement or to remove it in order to prevent the unauthorized use of the trademark and the service provider has not accepted the advertiser’s request. This means that Együd Garage cannot be responsible for the services of the service provider if he has taken the steps necessary to ensure that such ads cease to appear. Regarding the publication of the disputed announcements on other websites without the knowledge and consent

naruszenie prawa do znaku towarowego i wkroczenie w monopol właściciela znaku.

W związku z dalej pojawiającymi się ogłoszeniami sugerującymi powiązania pomiędzy spółkami, uprawniony zarzucił Együd Garage naruszenie znaku towarowego „Mercedes-Benz” oraz wniósł o nakazanie usunięcia spornych ogłoszeń z sieci. Együd Garage broniła się twierdząc, że za wyjątkiem ogłoszenia w jednym portalu, nie umieszczała żadnego innego ogłoszenia w Internecie z wykorzystaniem znaku towarowego „Mercedes-Benz”, a inne sporne ogłoszenia pojawiały się w Internecie niezależnie od jej woli i wpływu na ich treść oraz żądanie ich usunięcia. Powstało zatem pytanie czy faktycznie to partner biznesowy może odpowiadać za naruszenie prawa do znaku towarowego i ewentualne wprowadzenie odbiorców w błąd, jeżeli nie ma on kontroli nad użyciem tego znaku towarowego? W ocenie Trybunału, o ile zamieszczenie w serwisie internetowym ogłoszenia zawierającego znak towarowy innego podmiotu stanowi używanie znaku towarowego przez reklamodawcę, jeśli ten zamówił to ogłoszenie, o tyle nie stanowi używania znaku towarowego przez reklamodawcę ukazywanie znaku towarowego w danym ogłoszeniu, jeżeli reklamodawca wyraźnie zażądał od usługodawcy zmiany ogłoszenia lub jego usunięcia, aby zapobiec niedozwolonemu używaniu znaku towarowego, a usługodawca nie uwzględnił żądania reklamodawcy. Oznacza to, że Együd Garage nie może ponosić odpowiedzialności za działania usługodawcy jeżeli podjął kroki niezbędne do tego, aby takie ogłoszenia przestały się ukazywać. Odnośnie zaś ukazywania się spornego ogłoszenia w innych serwisach internetowych bez wiedzy i zgody Együd Garage - Trybunał Sprawiedliwości uznał, że nie można przypisywać reklamodawcy niezależnych działań innych podmiotów gospodarczych, które działają nie na zlecenie i na rachunek tego reklamodawcy, lecz z własnej inicjatywy i we własnym imieniu.

Trybunał doszedł więc do wniosku, że właściciel znaku towarowego nie jest uprawniony aby występować przeciwko byłemu partnerowi handlowemu (reklamodawcy) w celu zakazania mu zamieszczania online ogłoszenia zawierającego jego znak towarowy, jeżeli nie ma on kontroli nad ich ukazywaniem się w Internecie. Trybunał dodał jednak, że właściciel znaku towarowego może żądać od reklamodawcy zwrotu wszelkich uzyskanych przez niego korzyści ekonomicznych powstałych w związku z tak prowadzoną reklamą oraz wystąpić przeciwko podmiotom prowadzącym serwisy internetowe, odpowiedzialnym w rzeczywistości za zamieszczanie takich ogłoszeń, z uwagą na fakt, że naruszają prawa do znaku towarowego.

W kontekście tego orzeczenia, warto również zwrócić uwagę na inny wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie Interflora Inc. i Interflora British Unit v. Marks & Spencer i Flowers Direct Online Ltd. (C-323/09), w którym Trybunał rozważał, czy do używania znaku towarowego, a tym samym możliwości naruszenia praw do znaku towarowego dochodzi w sytuacji gdy przedsiębiorca używa cudzego znaku towarowego w reklamie adwords w taki sposób, że po wpisaniu klu-

of Együd Garage – the Court of Justice found that the advertiser cannot be attributed independent activities of other business entities which act not on commission and on the advertiser's account, but on their own initiative and on their own behalf.

The Court therefore concluded that the trademark proprietor is not entitled to act against a former commercial partner (advertiser) in order to prohibit him from posting an advertisement containing his trademark online if he has no control over their publication on the Internet. The Court added, however, that the trademark owner may demand from the advertiser reimbursement of any economic benefits obtained by him in connection with such advertising, and act against those who operate websites that are in fact responsible for posting such advertisements, because they infringe the rights to the trademark.

In the context of this ruling, it is also worth paying attention to another judgment of the Court of Justice in the Interflora Inc. and Interflora British Unit v. Marks & Spencer and Flowers Direct Online Ltd. case (C-323/09), where the Court considered whether the use of the trademark and thus the possibility of infringement of trademark rights occurs when the trader uses someone else's trademark in an adwords ad in such a way that after entering key words (containing the trademark) in the Google search, under the heading „sponsored links”, the advertisement sponsored by the specific entity is displayed. The dispute in question concerned the display of Marks & Spencer ads on the Internet, which appeared after entering into the Google search phrases containing the term „Interflora”, which is a trademark of a third party.

Also in this judgment, the Court confirmed that the proprietor of a trademark may prohibit its use if, in particular, the function of indicating the origin of goods or services is in danger. In other words – if the use of a trademark as a key word in an adwords ad will suggest the existence of economic links between the entity that uses the trademark and the owner of the trademark. As a consequence, the Court decided that the trademark owner may prohibit an entrepreneur from posting on the Internet advertisements based on a key word identical to a trademark, if after entering such a word in the Internet search an advertisement would appear that would not clearly state whether goods or services, which they refer to, come from the owner of the mark or entity associated with it, or from a third party.

May control over the use of trademarks on the Internet be increased?

The conclusion is that a trade partner of a trademark owner cannot be liable for the consequences and

czowych słów (zawierających znak towarowy) w wyszukiwarce Google, w rubryce „linki sponsorowane”, wyświetla się reklama sponsorowana przez określony podmiot. Przedmiotowy spór dotyczył bowiem wyświetlania w Internecie reklam Marks & Spencer, które pojawiały się po wpisaniu w wyszukiwarce Google zwrotów zawierających termin „Interflora”, będącego znakiem towarowym osoby trzeciej.

Również w tym wyroku Trybunał potwierdził, że właściciel znaku towarowego może zakazać jego używania, jeśli zagrożona jest w szczególności funkcja wskazania pochodzenia towaru lub usługi. Innymi słowy, jeżeli użycie znaku towarowego jako słowa kluczowego w reklamie adwords sugerować będzie istnienie powiązań gospodarczych pomiędzy podmiotem, który używa znaku towarowego w reklamie a właścicielem tego znaku. W konsekwencji Trybunał uznał, że właściciel znaku towarowego może zakazać przedsiębiorcy zamieszczania w Internecie reklam na bazie słowa kluczowego identycznego ze znakiem towarowym, jeśli po wpisaniu takiego słowa w wyszukiwarce internetowej ukazałaby się reklama, która nie pozwalałaby w sposób oczywisty stwierdzić, czy towary lub usługi, których dotyczy, pochodzą od właściciela znaku lub podmiotu z nim powiązanego, czy też od podmiotu trzeciego.

Czy można zwiększyć kontrolę na używaniem znaków towarowych w Internecie?

Z powyższego wyroków płynie wniosek, że partner handlowy właściciela znaku nie może ponosić odpowiedzialności za skutki działań i zachowań osób trzecich, jeżeli nie ma on na nie wpływu, nawet jeżeli wprowadzają one klientów w błąd np. poprzez wywołanie mylnego wrażenia u odbiorców, że pomiędzy reklamodawcą a właścicielem znaku towarowego istnieją powiązania biznesowe, pomimo zakończenia pomiędzy nimi współpracy. Nie oznacza to jednak, że partnerzy biznesowi nie mają w tym zakresie żadnych obowiązków. Zobowiązani są oni bowiem do zachowania staranności, aby takie oznaczenia nie były w dalszym ciągu wykorzystywane

actions of third parties, if he has no impact on them, even if they mislead customers, e.g. by creating a misleading impression that business links exist between

Partner handlowy właściciela znaku nie może ponosić odpowiedzialności za skutki działań i zachowań osób trzecich, jeżeli nie ma on na nie wpływu, nawet jeżeli wprowadzają one klientów w błąd np. poprzez wywołanie mylnego wrażenia u odbiorców, że pomiędzy reklamodawcą a właścicielem znaku towarowego istnieją powiązania biznesowe, pomimo zakończenia pomiędzy nimi współpracy. Nie oznacza to jednak, że partnerzy biznesowi nie mają w tym zakresie żadnych obowiązków.

A trade partner of a trademark owner cannot be liable for the consequences and actions of third parties, if he has no impact on them, even if they mislead customers, e.g. by creating a misleading impression that business links exist between the advertiser and the trademark owner despite the end of cooperation between them.

This does not mean, however, that business partners do not have any obligations in this area.

the advertiser and the trademark owner despite the end of cooperation between them. This does not mean, however, that business partners do not have any obligations in this area. They are obliged to exercise diligence so that such markings are not still being used in advertising. They also cannot freely use the markings of the person entitled to the trademark, e.g. as part of advertising using key words.

However, the question arises whether the owners of the trademarks / licensors can in any way protect themselves against the use of their markings on the Internet by third parties? It should be remembered that the first line of defense against uncontrolled use of signs on the Internet

is the contract linking the owner of the trademark / licensor with a business partner. In practice, the provisions of such contracts are often very limited in terms of the permitted ways to use the rights of trademarks, often treating this issue only in general terms. However, it is worth determining the exact rules for the use of markings on the Internet, e.g. determining whether the use of the marking in a domain name or contextual advertising will be allowed or introduce detailed rules for the use of markings for promotional and advertising purposes by the entities involved (e.g. in the use of trademarks for the purposes of adwords advertising or in advertisements posted by third parties).

It is obvious that the risks associated with the unauthorised use of trademarks on the Internet cannot be completely ruled out. However, there are ways to reduce them. It should be remembered that the agreement, under which the trademark is used, provides the owner with the right to control its use.

Maciej Olejnik
legal counsel, patent attorney

Karina Zielińska
advocate

w reklamie. Nie mogą również w sposób dowolny posługiwać się oznaczeniami uprawnionego do znaku towarowego np. w ramach reklamy z wykorzystaniem kluczowych słów. Powstaje jednak pytanie czy właściciele znaków towarowych/licencjodawcy mogą w jakikolwiek sposób zabezpieczyć się przed używaniem ich oznaczeń w Internecie przez osoby trzecie? Należy pamiętać, że pierwszą linią obrony przed niekontrolowanym używaniem oznaczeń w Internecie jest umowa łącząca właściciela znaku/licencjodawcę z partnerem handlowym. W praktyce postanowienia takich umów niejednokrotnie są bardzo oszczędne w zakresie dozwolonych sposobów korzystania z praw do znaków towarowych, często traktując tę problematykę jedynie ogólnikowo. Warto jednak określić dokładne zasady posługiwania się oznaczeniami w Internecie, np. określić czy dozwolone będzie posługiwanie się znakiem w nazwie domeny internetowej, reklamie kontekstowej lub wprowadzić szczegółowe zasady używania oznaczeń w celach promocyjnych i reklamowych przez trudniące się tym podmioty (np. w zakresie używania znaków towarowych dla celów reklamy adwords bądź w ogłoszeniach zamieszczanych przez osoby trzecie).

Oczywistym jest, że ryzyka związanego z nieuprawnionym wykorzystywaniem znaków towarowych w Internecie nie można całkowicie wykluczyć. Istnieją jednak sposoby, aby je zmniejszyć. Należy przy tym pamiętać, aby umowa, na podstawie której dochodzi do wykorzystania znaku towarowego, zapewniła właścicielowi prawo do kontroli nad jego wykorzystaniem.

Maciej Olejnik

radca prawny, rzecznik patentowy

Karina Zielińska

adwokat

KONTROLA ORGANÓW OCHRONY KONKURENCJI – LEPIJ DMUCHAĆ NA ZIMNE

Kontrola prowadzona przez organy administracji u przedsiębiorcy zawsze zakłóca jego funkcjonowanie oraz powoduje stres u osób kontrolowanych. Jest to tym bardziej prawdziwe w przypadku, gdy wizyta jest niezapowiedziana, organ ma szczególnie szerokie uprawnienia kontrolne, a urzędnicy są dobrze przygotowani i wyposażeni w specjalistyczne narzędzia śledcze. Tak właśnie wygląda kontrola lub przeszukanie prowadzone przez organy ochrony konkurencji, czyli – w przypadku Polski – głównie przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów („UOKiK”).

Polskie prawo ochrony konkurencji rozróżnia kontrolę, która jest prowadzona przez UOKiK we współpracy z działającym dobrowolnie przedsiębiorcą oraz przeszukanie, które nie wymaga zgody przedsiębiorcy i pozwala urzędnikom wejść do jego pomieszczeń siłą przy pomocy Policji. Poniższe praktyczne uwagi dotyczą obu tych trybów działania urzędu.

Biorąc pod uwagę zainteresowanie europejskich organów ochrony konkurencji branżą motoryzacyjną w ostatnich latach, nie można wykluczyć, że również spółki z tej branży

COMPETITION AUTHORITY INSPECTIONS – BETTER SAFE THAN SORRY

An inspection carried out by government bodies at a business entity is always a disruption and results in stress for the people subject to the inspection. This is even truer if the visit is unannounced, the authority has particularly broad powers and the officials are well prepared and equipped with specialised investigation tools. This is how an inspection or search is carried out by the competition authority, in Poland mainly the President of the Office of Competition and Consumer Protection (“OCCP”), looks like.

Polish competition law distinguishes an inspection, which is carried out by the OCCP with the business entity’s voluntary cooperation, and a search, which does not require the business entity’s consent and allows the officials to enter its premises by force with the assistance of the police. The following practical remarks are relevant to both these modes of action of the OCCP. Taking into account the European competition authorities’ interest in the automotive sector in recent years, it cannot be excluded that companies from this sector will be subject to inspections in the not so distant future. Actually, according to official data, one of five searches that the OCCP carried out from January to April 2018 took place at business entities active in the distribution of trucks.

Thus, in order to minimise the risk of mistakes and negative legal and financial consequences, it is better to be prepared for the OCCP’s visit.

Difficult balancing act

The basic difficulty connected with an inspection or search results from the fact that the President of the OCCP may impose a penalty of up to EUR 50 million on a business entity that – even involuntarily – prevents or obstructs such inspection or search. On the other hand, the fear of negative consequences may cause the business entity to fail to properly protect its rights in relations with the inspectors, which may also have adverse effects for the business entity.

A good example of this issue is the very first interaction of the OCCP officials with the inspected company, i.e. their contact with the reception or security staff. No doubt, it is key for a business entity to properly protect its premises (not meant for hosting customers), where commercial activity takes place and confidential documents are usually kept. Uncontrolled entry of the officials may mean that there are gaps in its security system. Thus, the reception or security staff have to act properly when the OCCP officials arrive. In particular, they should check whether the inspectors have

będą przedmiotem kontroli w nieodległej przyszłości. Zresztą, zgodnie z oficjalnymi informacjami, jedno z pięciu przeszukań, jakie UOKiK przeprowadził od stycznia do kwietnia 2018 roku miało miejsce u przedsiębiorców zajmujących się dystrybucją pojazdów ciężarowych.

Dlatego, aby zminimalizować ryzyko błędu oraz negatywnych konsekwencji prawnych i finansowych, lepiej przygotować się na wizytę UOKiK.

Trudne zachowanie równowagi

Podstawowa trudność związana z kontrolą lub przeszukaniem wynika z faktu, że Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną w wysokości do 50 milionów euro, jeżeli przedsiębiorca ten – choćby nieumyślnie – uniemożliwia lub utrudnia ich rozpoczęcie lub przeprowadzenie. Z drugiej strony, obawa przed negatywnymi konsekwencjami może doprowadzić do tego, że przedsiębiorca nie zadba odpowiednio o swoje prawa w relacjach z kontrolującymi, co również może mieć dla niego niekorzystne skutki.

Przykładem opisanego problemu może być już pierwsza interakcja urzędników UOKiK z kontrolowaną spółką, a więc ich kontakt z pracownikami recepcji lub ochrony. Niewątpliwie niezwykle istotna dla przedsiębiorcy jest odpowiednia ochrona jego pomieszczeń (nieprzeznaczonych do obsługi klientów), w których prowadzona jest działalność oraz zazwyczaj przechowywane są poufne dokumenty. Niekontrolowany wstęp urzędników do pomieszczeń spółki może oznaczać luki w jej systemie bezpieczeństwa. Dlatego pracownicy recepcji lub ochrony muszą w odpowiedni sposób zachować się w chwili przybycia urzędników UOKiK.

W szczególności powinni oni upewnić się, czy kontrolujący posiadają odpowiednie legitymacje oraz upoważnienie do przeprowadzenia kontroli, a także zgodę sądu na przeszukiwanie. Ponadto, powinni natychmiast powiadomić o przybyciu urzędników zarząd lub inne odpowiednie osoby.

Jednakże, pracownicy recepcji lub ochrony nie mogą utrudniać lub uniemożliwiać prowadzenia kontroli. W głośniejszej sprawie sprzed kilku lat Prezes UOKiK nałożył na Polkomtel karę w wysokości ponad 130 milionów złotych za to, że prowadzący kontrolę nie zostali wpuszczeni do pomieszczeń spółki. W tej sprawie pracownicy recepcji kazali urzędnikom czekać

appropriate official IDs and an authorisation to carry out the inspection, as well as a search warrant issued by the court. Furthermore, they should immediately inform the Board or other relevant people about the officials' arrival.

However, the reception or security staff must not prevent or obstruct the inspection. In a prominent case from a few years back, the President of the OCCP imposed a fine of over PLN 130 million on Polkomtel for not letting inspectors onto the company's premises. In this case, the reception staff made the officials wait for over one and a half hours, because the management was in a meeting. Eventually, following the company's appeal, the court decreased the penalty to less than PLN 4 million. However, it worth noting that the penalty for the formal breach was several times higher than the fine later imposed by the OCCP for entering into a prohibited anticompetitive arrangement (which, by the way, was later annulled by the court in full).

One should also remember that if a specific action that prevents or obstructs the inspection is taken by a person in a managerial position and/or a member of the business entity's board, the President of the OCCP may impose on that individual a fine of up to fifty times the average remuneration in Poland.

How to prepare?

The basic way of getting ready for an OCCP inspection is carrying out special training. The list of participants depends to a large extent on the company's organisational structure and usually includes up to a dozen or so people (more in case of large organisations or ones that have many local offices or facilities). Training a very large number of employees seems unjustified and does not bring noticeable benefits for the business entity. The reception and security staff should rather receive brief and plain instructions on what to do in case of an inspection.

It is also possible to perform a mock search, where people with appropriate knowledge and practice play the role of officials. This identifies the weak points of the company's reaction to a visit of the

Podstawowa trudność związana z kontrolą wynika z faktu, że Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną, jeżeli przedsiębiorca ten utrudnia jej przeprowadzenie. Z drugiej strony, obawa przed negatywnymi konsekwencjami może doprowadzić do tego, że przedsiębiorca nie zadba odpowiednio o swoje prawa.

The basic difficulty connected with an inspection results from the fact that the President of the OCCP may impose a penalty on a business entity that obstructs such inspection. On the other hand, the fear of negative consequences may cause the business entity to fail to properly protect its rights.

przez przeszło półtorej godziny, ponieważ osoby decyzyjne były na spotkaniu. Ostatecznie sąd na skutek odwołania spółki od decyzji obniżył tę karę do niespełna 4 milionów złotych. Zwraca jednak uwagę fakt, że kara za to naruszenie formalne była kilkukrotnie wyższa, niż nałożona później przez UOKiK kara za zawarcie niedozwolonego porozumienia naruszającego konkurencję (która z kolei została później przez sąd uchylona w całości).

Należy też pamiętać, że jeżeli konkretne działania uniemożliwiają lub utrudniają kontrolę podejmuje osoba pełniącą funkcję kierowniczą lub wchodzącą w skład organu zarządzającego przedsiębiorcy, to Prezes UOKiK może nałożyć na taką osobę osobną karę pieniężną w wysokości do pięćdziesięciokrotności przeciętnego wynagrodzenia.

Jak się przygotować?

Podstawowym sposobem przygotowania się do kontroli UOKiK jest przeprowadzenie specjalnego szkolenia. Lista uczestników w dużej mierze zależy od struktury organizacyjnej spółki i zwykle liczy kilka lub kilkanaście osób (więcej w przypadku organizacji bardzo dużych lub wielooddziałowych). Wydaje się, że szkolenie bardzo szerokiego grona pracowników jest nieuzasadnione i nie przynosi istotnych korzyści dla przedsiębiorcy. Recepcja i ochrona zamiast szkolenia powinny otrzymać zwięzłe i proste instrukcje działania na okoliczność kontroli.

Można również przeprowadzić symulowane przeszukanie, w którego ramach osoby o odpowiedniej wiedzy i praktyce wcielają się w rolę urzędników. Takie ćwiczenie często pozwala zidentyfikować słabości systemu reagowania spółki na wizytę UOKiK oraz wiążące się z nimi ryzyko.

Spośród przeszkolonych pracowników zwykle warto wyznaczyć węższy zespół, który będzie zarządzał procesem kontroli lub przeszukania po stronie przedsiębiorcy. Grupa ta powinna skupiać osoby o określonych kompetencjach, wiedzy i umiejętnościach:

członków kierownictwa (np. odpowiedzialnych za sprzedaż lub marketing), specjalisty IT i systemów bezpieczeństwa, osoby technicznej np. asystentki, prawników wewnętrznych lub zewnętrznych oraz ewentualnie tłumacza. W trakcie kontroli do tego zespołu mogą być – w miarę potrzeby – dokooptowane inne osoby. Wyznaczony zespół będzie miał przede wszystkim za zadanie zapewnić, że urzędnicy

UOKiK działają w granicach zakresu kontroli lub udzielonego im przez sąd upoważnienia do przeszukania oraz pilnować tego, jaki materiał dowodowy został przez nich zabrany.

Jeżeli chodzi o pozostałych pracowników (a także ewentualnych zewnętrznych dostawców usług poruszających się po terenie

OCCP and the resulting risk.

It is usually reasonable to pick from the trained employees a smaller team to manage the process of an inspection or search on the part of the business entity. This team should include persons with specific competences, knowledge and skills: managers (e.g. responsible for sales or marketing), IT and security systems specialists, a person with technical skills (e.g. an assistant), internal or external lawyers and, if necessary, a translator. If need be, other people may be added to the team during the inspection.

The main task of this team will be to ensure that the OCCP officials act within the scope of the inspection or of the search warrant issued by the court. They should also keep an eye on what materials have been taken by the inspectors.

As regards the remaining employees (as well as any external service providers who have access to the business entity's premises), it is sufficient to give them the instructions necessary to avoid any infringement when the search starts. For example, there should be an absolute rule of no entry to premises sealed by OCCP officials. A few years ago, the European Commission imposed on the German company E.ON Energie a penalty of EUR 38 million for a breach of such a seal. The Commission did not accept the explanations that the seal was broken accidentally by a cleaning service, and that nobody interfered with the materials left in the room by the Commission.

What to do after the inspection?

The period of inspection or search is very intensive and requires proper preparation to avoid unnecessary responsibility. However, from the perspective of managing

legal risk, the most important time for the business entity comes after the OCCP officials leave its premises.

This is when the materials taken by the OCCP have to be analysed and a detailed evaluation of legal risk has to be carried out. As a result, the company may then take decisions on the procedural strategy for the purpose of proceedings

carried out by the OCCP, on how to communicate with the authority, as well as on whether to take any internal remedial actions.

If the company believes that the collected materials do not show any breach of competition law, it is reasona-

Z punktu widzenia zarządzania ryzykiem prawnym najistotniejszy dla przedsiębiorcy jest czas następujący po zakończeniu wizyty urzędników UOKiK.

Z punktu widzenia zarządzania ryzykiem prawnym najistotniejszy dla przedsiębiorcy jest czas następujący po zakończeniu wizyty urzędników UOKiK.

przedsiębiorcy), to wystarczy w chwili rozpoczęcia się przeszukania przekazać im odpowiednie instrukcje postępowania w celu uniknięcia naruszeń. Na przykład, należy bezwzględnie zakazać wstępu do pomieszczeń zajętych i zabezpieczonych przez urzędników UOKiK. Kilka lat temu Komisja Europejska nałożyła na niemiecką spółkę E.ON Energie karę w wysokości 38 milionów euro za złamanie takiej pieczęci. Nie poskutkowały wówczas wyjaśnienia przedsiębiorcy, że pieczęć została naruszona przypadkowo przez serwis sprzątający, a nikt nie ingerował w pozostawione w tym pomieszczeniu materiałów Komisji.

Co po kontroli?

Okres kontroli lub przeszukania jest bardzo emocjonujący i wymaga odpowiedniego przygotowania, aby uniknąć niepotrzebnego narażania się na odpowiedzialność. Jednakże, z punktu widzenia zarządzania ryzykiem prawnym najistotniejszy dla przedsiębiorcy jest czas następujący po zakończeniu wizyty urzędników UOKiK.

Wówczas należy zweryfikować materiał zebrany przez UOKiK i dokonać jego szczegółowej oceny pod względem ryzyka prawnego. Dzięki temu spółka może następnie podjąć decyzje co do tego, jaką przyjąć strategię procesową na potrzeby postępowania prowadzonego przez UOKiK, w jaki sposób komunikować się z urzędem oraz czy podjąć wewnętrzne działania naprawcze, a jeśli tak – to jakie.

Jeżeli w ocenie spółki ze zgromadzonego materiału nie wynika naruszenie prawa konkurencji, to warto przygotować spójną i popartą dowodami argumentację na potrzeby ewentualnego sporu z UOKiK. Natomiast w razie zidentyfikowania naruszenia, należy rozważyć podjęcie współpracy z UOKiK, która może zmniejszyć odpowiedzialność przedsiębiorcy, np. poprzez złożenie wniosku leniency, czy też dobrowolne poddanie się karze. Od oceny materiału zebranego przez UOKiK będzie też zależało podjęcie ewentualnych działań wewnętrznych mających na celu przywrócenie lub wzmocnienie compliance w spółce.

Michał Derdak

radca prawny

ble to prepare comprehensive and justified arguments for the purpose of a possible dispute with the OCCP. On the other hand, if an infringement is identified, the business entity should consider cooperation with the OCCP, which may decrease its liability, e.g. by filing a leniency application and/or voluntary submission to punishment.

The assessment of the materials seized by the OCCP will also help determine what potential internal actions should be taken to restore or strengthen compliance in the company.

Michał Derdak

legal counsel



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

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 (we wcześniej obowiązujących przepisach odliczenie nie mogło przekroczyć 6000 zł). Ograniczenie zakresu prawa do odliczenia VAT (do wysokości 50%) stosuje się również w odniesieniu do paliwa oraz innych wydatków związanych z samochodami (części samochodowe, usługi naprawy etc.). 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 powyżej wspomnianą decyzję derogacyjną 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 prowadzo-

RESTRICTIONS WITH RESPECT TO DEDUC- TION 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 (prior to that date the deduction of input VAT could be made only up to 6000 PLN). 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 above mentioned 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

na 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 podatkownikom 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 podtrzymane w orzecznictwie 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. Z drugiej strony Naczelny Sąd Administracyjny w swoim orzecznictwie potwierdził, że parkowanie samochodów w miejscu zamieszkania przez pracowników nie mających obowiązku pracy w biurze (np. przedstawiciele handlowi) nie jest jednoznaczne z wykorzystywaniem samochodów do celów prywatnych. Zatem w takich przypadkach pełne odliczenie podatku VAT jest możliwe (po spełnieniu wspomnianych wyżej wymogów formalnych).

suited for private use purposes. They are commonly used by business operating in energy, railroading, road construction and other sectors where in addition to cargo capacity enabling transport of equipment it is also necessary to provide transportation for team of workers. The EU Council Decision authorizing Poland to restrict the right to deduct input VAT related to cars in its preamble indicates that certain types of motor vehicles should be excluded from the scope of the measures limiting the deductibility if due to their nature or the type of business they are used for any non-business use is considered as negligible. Unfortunately, even though those double cab cars seem to meet the criteria mentioned in the preamble to EU Council Decision, restrictions with respect to deductibility are applicable to those cars, which seems problematic from the point of view of compatibility of those regulations with the EU law.

The current regulations have introduced a new exception from the above mentioned restrictions in VAT deductions. The vehicles used exclusively for the purpose of economic activity give a full right to deduct input VAT both on acquisition or lease as well as fuel and maintenance costs. Unfortunately for the taxpayers, very formalistic conditions to 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 been upheld by the jurisprudence 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. On the other hand the Supreme Administrative Court has confirmed, that parking of the cars at the place of residence of the employees of the taxpayers, if those employees work outside the office (sales representatives etc.) does not qualify as private use. Thus a full deduction can be possible (if the above mentioned bureaucratic requirements are met).

ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2017 ROKU

Zmiany w przepisach o VAT w 2017 r. nakierowane były przede wszystkim na zwalczanie nadużyć w podatku VAT. Z jednej strony realizowane było to poprzez przywrócenie sankcji VAT (wynoszącej co do zasady 30% zaniżenia zobowiązania podatkowego lub zawyżenia nadwyżki podatku naliczonego). W niektórych przypadkach sankcja ta wynosi aż 100% zaniżenia 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 wprowadzony od 1 lipca 2016 roku Jednolity Plik Kontrolny 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.

Działania organów Krajowej Administracji Skarbowej nakierowane były w 2017 r. na maksymalizację wpływów podatkowych. Oprócz pozytywnych efektów tych działań (istotne ograniczenie skali wyłudzeń VAT), występują niestety również skutki nieżądane. Podejście organów administracji skarbowej jest coraz bardziej profiskalne, co powoduje, że ryzyko podatkowe prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce rośnie. Przykładowo, zauważyliśmy, że organy administracji skarbowej dosyć często kwestionują poprawność rozliczeń bardziej złożonych transgranicznych transakcji towarowych (powszechnie występujących w branży samochodowej).

ZMIANY W PRZEPISACH O VAT W 2018 ROKU

Również zmiany przepisów w 2018 r. nakierowane są na zwalczanie oszustw VAT. Wprowadzenie tzw. mechanizmu podzielonej płatności od 1 lipca 2018 roku powinno w znaczący sposób ograniczyć możliwość wyłudzeń VAT. W ramach tego systemu jedynie kwota netto byłaby wpłacana na „zwykłe” konto dostawcy. Natomiast kwota podatku wpłacana byłaby na specjalne konto VAT dostawcy (z którego co do zasady można będzie dokonywać tylko wpłat kwot VAT do urzędu skarbowego oraz na konta VAT innych podatników VAT). W tym systemie dostawcy nie otrzymywaliby więc kwot podatku do swobodnej dyspozycji (tylko na specjalnym koncie VAT), co powinno uniemożliwić dokonywanie wyłudzeń VAT. Na obecnym etapie stosowanie

AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2017

Amendments to the VAT Act in 2017 were focused on combating VAT frauds and other irregularities. First of all a VAT penalty was 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. 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 Standard Audit File (SAF) introduced on 1st July 2016 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.

The activities of the tax authorities were focused on maximizing the tax income of the state. Apart from positive outcome of such activities (significant reduction of the VAT frauds), there are unfortunately also negative effects. The approach of the tax authorities is rather aggressive which increases the tax risks of conducting economic activities in Poland. For example, we have noticed that the tax authorities tend to target more complex cross border transactions (typical in automotive industry).

AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2018

Also the amendments in the VAT regulations in 2018 are focused on combatting the VAT frauds. The introduction of the Split Payment mechanism as of 1st July 2018 should radically reduce the possibility of committing the VAT frauds. In the Split Payment mechanism the supplier receives only the net amounts on its “normal” bank account, whereas the VAT amount is transferred on a special VAT account. Thus, in the Split Payment system, the suppliers would not physically receive the VAT amounts. The funds collected on the VAT account can be used generally only for payment of VAT to the tax office or payment of the VAT amount on

mechanizmu podzielonej płatności byłoby fakultatywne (zależy od decyzji nabywcy). Jednakże Ministerstwo Finansów również rozważa wprowadzenie w przyszłości tego mechanizmu jako środka obligatoryjnego. Dokonywanie przelewów pomiędzy kontami VAT należącymi do tego samego podatnika możliwe będzie wyłącznie w odniesieniu do rachunków prowadzonych w tym samym banku. W przypadku gdy podatnik posiada konta w różnych bankach, brak jest możliwości przelewów pomiędzy kontami VAT należącymi do podatnika a posiadanymi w różnych bankach. W związku z tym stosowanie mechanizmu podzielonej płatności powoduje, że kwestie wykorzystania poszczególnych kont bankowych podatników do dokonywania płatności czy otrzymywania należności będzie musiało być koordynowane z punktu widzenia przepływów VAT.

W roku 2018 rozpocznie też funkcjonowanie system STIR mający na celu monitorowanie przepływów finansowych w systemie bankowym pod kątem identyfikacji transferów pieniężnych związanych z oszustwami podatkowymi. Prawidłowe działanie tego systemu powinno jeszcze bardziej utrudnić dokonywanie oszustw VAT.

the VAT accounts of the suppliers of the taxpayer. The Split Payment mechanism will be voluntary (depending on the decision of the buyer). However the Ministry of Finance considers introduction of the obligatory Split Payment mechanism in the future.

Transferring of the funds between the VAT accounts of the same taxpayer would be possible only, if those bank accounts are in the same bank. It will not be possible to make the transfers between the VAT accounts of the same taxpayers in different banks. Therefore, the Split Payment mechanism makes the issue of using the specific bank accounts belonging to the taxpayer for receivables and payables important from the cash flow perspective.

In 2018 the STIR system (monitoring the bank system in order to detect the transfers related to tax frauds) should also be functional. The proper functioning of the system should further discourage the VAT fraudsters.



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.

PODATKI 4.0, CZYLI JAK NOWOCZESNE TECHNOLOGIE WPŁYWAJĄ ROZLICZENIA PODATKOWE?

Trend cyfryzacji jest obecnie zauważalny na całym świecie. Jednym z jej liderów jest branża motoryzacyjna, która zarówno w swoich produktach jak i procesach biznesowych chętnie uwzględnia nowinki techniczne. W ostatnim czasie również organy administracji rządowej coraz chętniej korzystają ze zdobytych techniki wdrażając kolejne standardy oraz systemy, które mają usprawnić rozliczanie i pobór podatków. Wdrażane rozwiązania oparte w większości na technologiach IT mogą umożliwić organom przeprowadzanie kontroli transakcji podatników na niespotykaną dotąd skalę. Dlatego też, tradycyjny system raportowania danych historycznych w oparciu o deklaracje powoli odchodzi do lamusa. Coraz mniej abstrakcyjny wydaje się świat, w którym organy podatkowe będą analizowały transakcje dokonywane przez podatników w czasie rzeczywistym, z użyciem systemów automatycznie weryfikujących ich poprawność. Dlatego warto już teraz zastanowić się jak szeroko rozumiana cyfryzacja świata wpłynie na naszą pracę i jak możemy się do tych zmian przygotować. Jest to również dobry czas, aby rozpocząć prace nad wdrożeniem rozwiązań, które pozwolą nam wyprzedzić działania administracji i skorzystać na cyfryzacji już teraz.

TRUDNE POCZĄTKI SAF-T

Już w 2005 r. OECD opublikowała pierwsze wytyczne dotyczące wdrożenia ustandaryzowanego formatu przekazywanych danych finansowych w formacie XML, tzw. Standard Audit File for Tax (SAF-T), które miało na celu usprawnienie kontroli podatkowych. Na ich podstawie szereg państw, w tym Portugalia, Francja, Austria, Litwa czy Słowenia opracowało własne mechanizmy elektronicznego raportowania danych finansowych. Również w Polsce został wprowadzony obowiązek przekazywania danych do organów podatkowych w formie tzw. Jednolitego Pliku Kontrolnego (JPK). JPK wprawdzie nawiązuje do koncepcji SAF-T, jednak zasadniczo dotyczy szerszego zakresu danych i nakłada na podatników więcej obowiązków niż zostało to przedstawione w oryginalnych wytycznych OECD. Obowiązek generowania i przesyłania struktur JPK stanowił prawdziwe wyzwanie dla podatników, którzy często musieli dostosować swoje systemy finansowe do nowych wymagań, jak również dla organów podatkowych, które wciąż uczą się efektywnie wykorzystywać dane otrzymywane od podatników. Obecnie, wszyscy przedsiębiorcy w Polsce co miesiąc przekazują do organów podatkowych strukturę JPK_VAT. W przyszłości, zakres i częstotliwość przekazywania danych w formie JPK mogą być jednak zwiększane – przykładowo, od 2019 r. wszystkie sprawozdania finansowe będą wysyłane do KRS wyłącznie elektronicznie, właśnie w formie JPK. Ponadto, skoro również wiele innych państw zdecydowało się na wdrożenie raportowania w formie XML opartego na koncepcji SAF-T, nie można wyklu-

TAXES 4.0, OR HOW MODERN TECHNOLOGIES AFFECT TAX SETTLEMENTS?

The digitization trend is noticeable all over the world. The motor industry is one of the leaders in this area, it applies technical innovations both in its products and in business processes. Advanced technology has also recently been used more regularly by government administration, which implements standards and systems for more efficient settlement and collection of taxes. The implemented solutions, which are mostly based on computer technologies, may allow the authorities to inspect taxpayers' transactions on an unprecedented scale. Therefore, the traditional system of historical data reporting based on tax returns is slowly being withdrawn from use. The world in which the tax authorities will analyse transactions concluded by tax payers on a real time basis, using systems to verify their correctness, seems less and less of an abstraction. This is why it is time to think about the effect of digitization in a broad sense on our work and the possible ways of preparing for such changes. It is also a good time to start working on implementing solutions that will allow us to anticipate the authorities' actions and benefit from digitization now.

DIFFICULT BEGINNINGS FOR SAF-T

As early as in 2005, the OECD published its first guidelines concerning the implementation of a standardized format of financial data to be provided in XML format, i.e. the Standard Audit File for Tax (SAF-T) aimed at improving the efficiency of tax inspections. Based on these guidelines, a number of countries, including Portugal, France, Austria, Lithuania and Slovenia, developed their own mechanisms for electronic financial data reporting. Also Poland introduced the obligation to report data to the tax authorities in the form of a so-called Uniform Control File (in Polish: Jednolity Plik Kontrolny) (JPK), which is the Polish equivalent of a Standard Audit File (SAF). Although JPK refers to the SAF-T concept, it generally covers a wider scope of data and imposes more obligations on taxpayers than the original OECD guidelines. The obligation to generate and send JPK structures presented a genuine challenge to taxpayers who were often forced to adjust their financial systems to the new requirements, as well as to the tax authorities, which are still learning how to make effective use of the data received from taxpayers. At present, all entrepreneurs in Poland submit JPK_VAT files to the tax authorities every month. In the future, the scope and frequency of reporting data in the form of JPK may, however, increase. For example, from 2019 all financial statements will be sent to the National Court Register in electronic format (i.e., in the form of JPK). Further-

czyć, że w przyszłości możliwe będzie porównywanie danych podatkowych pomiędzy administracjami różnych państw, co znacząco usprawni nadzór nad transakcjami międzynarodowymi. Otrzymywanie danych w zunifikowanym formacie daje organom podatkowym szereg nowych możliwości i może zmienić sposób, w jaki obecnie przebiegają rozliczenia podatkowe. Dzięki temu fiskus już teraz może kontrolować rozliczenia podatników na niespotykaną dotąd skalę, identyfikując wszelkie nieścisłości w sposób dużo łatwiejszy i szybszy niż kiedykolwiek. Co więcej, wiele z obecnie planowanych działań administracji podatkowej może świadczyć o tym, iż JPK jest tylko pierwszym krokiem do wprowadzenia rozliczeń z fiskusem w czasie rzeczywistym.

NIE TYLKO JPK

Cyfrowa rewolucja w polskim systemie podatkowym to nie tylko JPK. Trend cyfryzacji podatków jest kontynuowany, czego przejawem jest wiele innych już wdrożonych lub dopiero planowanych zmian. Kolejnym przełomowym rozwiązaniem w tym zakresie jest m.in. system STIR (System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej). Za pośrednictwem STIR przekazywane są informacje o rachunkach podmiotów kwalifikowanych (czyli zasadniczo innych niż rachunki osób fizycznych, służące do celów prywatnych) prowadzonych przez banki oraz SKOKI. System analizuje transakcje dokonywane na tych rachunkach, w celu dokonania analizy ryzyka wystąpienia wyłudzenia skarbowego. Dane te dostarczane są tak szybko, że Szef Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) może przeciwdziałać wyłudzeniom VAT praktycznie natychmiastowo. System analizy ryzyka wykorzystywany w STIR jest w głównej mierze oparty na oprogramowaniu i automatycznych algorytmach. Ingerencja człowieka następuje dopiero na etapie podejmowania rozstrzygnięcia przez Szefa KAS, czy rzeczywiście doszło do wyłudzeń i czy należy zablokować wytypowany przez algorytm rachunek. Przykład ten doskonale pokazuje, że odpowiednio zaprogramowane algorytmy już teraz są w stanie skutecznie identyfikować ryzyka i ewentualne nieścisłości w rozliczeniach podatkowych. Dlatego też bardzo prawdopodobne jest to, że w niedalekiej przyszłości obowiązek sporządzania tradycyjnych deklaracji podatkowych całkowicie zniknie. Już teraz coraz więcej podatników jest zobowiązania do przekazywania miesięcznych deklaracji VAT czy rocznego zeznania CIT wyłącznie w formie elektronicznej. Wraz ze z postępującą automatyzacją raportowania podatkowego, konieczność przygotowywania deklaracji podatkowych może okazać się zbędna. W pierwszej kolejności, można spodziewać się wycofania obowiązku sporządzania deklaracji VAT, jako iż wszystkie dane zawarte w tej deklaracji podatnicy i tak już przekazują, co miesiąc w formie JPK. Jak zapowiada minister Teresa Czerwińska, Ministerstwo Finansów już rozpoczęło prace w tym zakresie i rezygnacja z deklaracji VAT będzie możliwa prawdopodobnie z początkiem 2019 r.

more, since many other countries have also opted for the implementation of XML reporting based on the SAF-T concept, the possibility of comparing tax information between the administrations of different countries cannot be ruled out in the future, leading to a significant improvement in the oversight of international transactions. Receiving data in a standardized format provides a range of new opportunities for the tax authorities and could lead to changes in the current method of performing tax settlements. As a result, the tax authorities are already able to control taxpayers' settlements on an unprecedented scale and identify any irregularities much more easily and faster than ever before. Moreover, many of the currently planned actions of the tax administration suggest that the JPK is only the first step to implementing real-time tax settlements.

MORE THAN JPK

There is more to the digital revolution in the Polish tax system than just JPK. The tax digitization trend is continued in the form of a number of other changes, which have either been implemented or are being planned. Another crucial solution in this area is the STIR system (the Clearing House Data Communication System, in Polish: System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej). STIR is used to communicate information about the accounts of eligible entities (i.e. generally other than the accounts of individuals used for private purposes) maintained by banks and cooperative savings and credit unions (SKOKs). The system analyses transactions performed on such accounts in order to analyse the risk of tax fraud. Such data is provided so quickly that the Head of the National Tax Administration (in Polish: Krajowa Administracja Skarbowa, KAS) may prevent VAT fraud virtually at once. The risk analysis system used as part of the STIR is mainly based on software and automatic algorithms. Human intervention first occurs at the decision-making stage, when the KAS Head resolves whether fraud has actually taken place and whether the account identified by the algorithm should be blocked. This example shows that appropriately programmed algorithms are already able to identify risks and irregularities, if any, in the tax settlements. Therefore, the obligation to prepare traditional tax returns is very likely to disappear completely in the near future. More and more taxpayers are already required to submit monthly VAT returns or annual CIT returns in an electronic format only. With the progress of tax reporting automation, preparing tax returns may prove unnecessary. Firstly, it is expected that the obligation to prepare VAT returns will be abolished, since all details contained in such returns are provided by the taxpayers every month in JPK. Minister Teresa Czer-

PODATKOWY PAPERLESS

Jedną z kolejnych inicjatyw cyfryzacji w obszarze podatków może być planowane nałożenie na wszystkich przedsiębiorców obowiązku wystawiania elektronicznych faktur i prowadzenia dokumentacji finansowej w postaci cyfrowej, a także związane z tym stworzenie Centralnego Rejestru Faktur. Rejestr ten ma być bazą informatyczną, w której gromadzone będą dane o wszystkich fakturach wystawianych przez poszczególnych uczestników obrotu gospodarczego. Centralny Rejestr Faktur umożliwi sprawne przeprowadzanie kontroli podatkowych, gdyż organy podatkowe będą bazować wyłącznie na elektronicznych dokumentach, pozwalających na ich automatyczny odczyt i analizę. Całkowicie wyeliminuje to konieczność korzystania z tradycyjnych, papierowych faktur, czy plików w formacie PDF zawierających obraz faktury. W ostatnim czasie zostały również podjęte pierwsze kroki do wdrożenia systemu kas fiskalnych online. Pierwotnie obowiązek stosowania kas fiskalnych online miał dotyczyć wszystkich przedsiębiorców i obowiązywać od stycznia 2018 roku. Mimo że postanowiło rozłożyć jego wdrożenie w czasie, należy spodziewać się, że już niedługo również każda kasa fiskalna w Polsce będzie na bieżąco przekazywać dane do systemów Ministerstwa Finansów.

Warto również wspomnieć, że trendy związane z digitalizacją świata można dostrzec nie tylko w obszarze podatków, ale również innych sektorach polskiej administracji publicznej. Ministerstwo Cyfryzacji pracuje obecnie nad projektem „Od papierowej do cyfrowej Polski”, którego celem jest rozwój e-państwa i cyfryzacja gospodarki. Projekt ten obejmuje 13 strumieni prac związanych z nowoczesnymi technologiami, w tym strumień Cyfrowe Usługi Publiczne, Zwiększenie Obrotu Bezgotówkowego czy Cyberbezpieczeństwo. Jednym z obszarów prac Ministerstwa Cyfryzacji są również zagadnienia związane z coraz bardziej popularną technologią blockchain (strumień Blockchain i Kryptowaluty).

BLOCKCHAIN I INTELIGENTNE KONTRAKTY

O szerokim zastosowaniu technologii blockchain mówi się coraz więcej. Technologia użyta po raz pierwszy w kryptowalucie bitcoin przez tajemniczego Satoshi Nakamoto przerodziła się w rewolucję, która może wprowadzić zmiany do świata finansów i administracji na miarę tych związanych z rozpowszechnieniem internetu. Jeszcze do niedawna technologia ta była kojarzona wyłącznie z bitcoinem. Obecnie coraz więcej instytucji dostrzega potencjał wykorzystania systemów blockchain do zawierania transakcji, dokonywania płatności czy przechowywania danych. Na konferencjach poświęconych nowoczesnym technologiom można usłyszeć o tym, że blockchain może zrewolucjonizować praktycznie każdy aspekt naszego życia. Trudno wyrokować na ile te przewidywania się sprawdzą. Niemniej jednak faktem jest, że już w chwili obecnej na całym świecie podejmowanych jest wiele prób praktycznej implementacji technologii blockcha-

wińska says that the Ministry of Finance has already commenced work in this area and VAT returns are likely to be abolished as of the beginning of the year 2019.

PAPERLESS TAX

The subsequent digitization initiatives in the area of tax may include imposing an obligation on all entrepreneurs to issue electronic invoices and maintain financial documentation in a digital form. In connection with this, a Central Register of Invoices would be established. The Register would be a computerized database containing details of all invoices issued by market participants. The Central Register of Invoices will allow the efficient performance of tax inspections, since the tax authorities would rely exclusively on electronic documents, which can be read and analysed automatically. It will eliminate completely the need to use traditional invoices in a hard copy or PDF file format. Furthermore, the first steps leading to the implementation of online cash registers have been taken recently. Originally, it was planned that all entrepreneurs would be obliged to use online cash registers from January 2018. Even though the implementation of this obligation was postponed, it should be expected that every cash register in Poland will soon report data to the systems of the Ministry of Finance on an ongoing basis.

It should also be mentioned that digitization trends can be noticed not only in the area of taxes, but also in other sectors of the Polish public administration. The Ministry of Digitization is currently working on the project entitled “From paper to digital Poland”, which is aimed at e-state development and digitization of the economy. The project consists of 13 work streams associated with modern technologies, including: Digital Public Services, Increase in Non-Cash Turnover or Cybersecurity. The Ministry of Digitization is also working on issues associated with the increasingly popular blockchain technology (the Blockchain and Cryptocurrency streams).

BLOCKCHAIN AND SMART CONTRACTS

There is more and more talk about wide application of blockchain technology. The technology, which was first used by the mysterious Satoshi Nakamoto for the cryptocurrency bitcoin, has evolved into a revolution capable of changing the world of finance and administration as much as the Internet changed them. Until recently, it was associated exclusively with bitcoin. Nowadays, more and more institutions can perceive the potential for concluding transactions, making payments or storing data using blockchain systems. At the conferences on modern technologies one can hear that blockchain could revolutionize virtually every aspect of our lives. It is hard to say to what extent such anticipations will come true. However, it is true that many attempts at the practical implementation of blockchain technology are already being made all over the world in such areas as e.g. transaction systems or improving the supply chain efficiency. The

in m.in. w systemach transakcyjnych czy usprawnianiu łańcucha dostaw. Również w sektorze administracji coraz poważniej traktuje się możliwość zastosowania tej technologii. Jednym z obszarów, w których miałyby on w najbliższym czasie znaleźć zastosowanie są właśnie podatki. Nie powinno to dziwić, biorąc pod uwagę wiele zalet technologii łańcucha bloków, które mogłyby przyczynić się do znaczącego usprawnienia i uszczelnienia rozliczeń podatkowych. Są nimi m.in. niezawodność, przejrzystość oraz trwałość i nieodwracalność zapisów. Ponadto, z uwagi na swoją architekturę i zastosowanie mechanizmu konsensusu technologia ta praktycznie uniemożliwia sfalszowanie danych zawartych w blokach.

Największy potencjał dostrzega się w zastosowaniu technologii blockchain w podatkach pośrednich, w szczególności w podatku VAT. Blockchain mógłby stać się remedium na największe bolączki obecnego systemu VAT, którymi niewątpliwie są wyłudzenia związane z obrotem międzynarodowym. W tym celu blockchain może być szczególnie przydatny w połączeniu z technologią inteligentnych kontraktów (z ang. smart contracts). Inteligentne kontrakty są to samowykonujące się umowy zapisane w całości w formie cyfrowej. Bazują one na komunikatach wysyłanych i wykonywanych w całości przez komputery. Z uwagi na minimalizację czynnika ludzkiego, wdrożenie rozliczeń w tej formie mogłoby znacznie ułatwić i przyspieszyć rozliczenia, otwierając furtkę do raportowania transakcji w czasie rzeczywistym. Pozwoli to na zwiększenie przejrzystości rozliczeń na każdym etapie łańcucha dostaw i znacząco ograniczy ich podatność na manipulację.

possibility of applying this technology in the administration sector is also being treated more and more seriously. Taxation is one of the areas in which it could be applied in the near future. It should not come as a surprise if we look at the many advantages of the blockchain technology, which could help make tax settlements much more efficient and tighter. They include reliability, transparency, durability and irreversibility of records. Moreover, due to its architecture and the application of a consensus mechanism, this technology practically makes it impossible to falsify data contained in the blocks.

The biggest potential of blockchain technology has been noticed in the area of indirect taxes, in particular VAT. Blockchain could become a remedy for the biggest problems of the current VAT system, which are definitely associated with fraud in international trade. Blockchain in combination with the smart contracts technology could be particularly useful there. Smart contracts are self-executing contracts, which are recorded entirely in digital format. They are based on messages, which are sent and executed exclusively by computers. Due to minimum participation of the human factor, the implementation of this form of settlement could facilitate and accelerate transactions significantly, creating an opportunity for real-time reporting of transactions. As a result, the transparency of settlements at each stage of the supply chain would increase and their susceptibility to manipulation would be limited significantly.

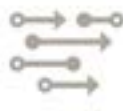
Jak działa smart contract?

Smart contract - how does it work?



Z góry określona umowa Pre-define contract

- Warunki smart kontraktu są ustalone i potwierdzone **przez wszystkie strony umowy**,
- Umowa ma formę **kodu komputerowego**,
- Kod zapisany jest w Blockchainie i **od tej chwili nie można go zmienić**.
- Terms and conditions of a smart contract are agreed and confirmed **by all parties to the contract**,
- The contract has the form of a **computer code**,
- The code is recorded in blockchain and **cannot be changed once it has been recorded**



Zdarzenie Zdarzenie

- W przypadku zdarzenia prowadzącego do spełnienia warunków umowy **następuje realizacja kontraktu**
- **The contract is executed** upon the occurrence of a specified event meeting the contract terms and condition



Wykonanie i transfer wartości Wykonanie i transfer wartości

- Realizacja smart kontraktu oraz transfer wartości następuje w **sposób automatyczny**.
- Smart contract execution and value transfer occur **automatically**.



Rozliczenie ERozliczenia

- W przypadku aktywów cyfrowych (np. kryptowalut), rozliczenie jest przeprowadzane automatycznie w ramach danego Blockchaina.
- W przypadku aktywów poza systemem blockchain (np. akcje) jest ono realizowane niezależnie, ale zapisywane w blokach.
- In the case of **digital asset (e.g. cryptocurrencies)**, settlement is performed automatically within a given blockchain.
- In the case of **digital asset (e.g. cryptocurrencies)**, settlement is performed automatically within a given blockchain.

Przewiduje się, że pierwsze wdrożenia technologii blockchain do rozliczeń podatkowych będą miały miejsce w ciągu najbliższych kilku lat. Na tym etapie można jedynie spekulować, jak w praktyce będą wyglądały pierwsze systemy oparte o blockchain. Niewątpliwie w przypadku ich wdrożenia drastycznie zmieni się jednak sposób komunikacji pomiędzy organami podatkowymi i podatnikami.

AUTOMATYZACJA I ROBOTYZACJA PROCESÓW (RPA)

Kolejnym trendem związanym z digitalizacją zauważalnym w świecie biznesu, który można zastosować do usprawnienia rozliczeń podatkowych jest robotyzacja procesów (z ang. RPA). Technologia ta uważana jest za jeden z najważniejszych czynników, które będą decydować o konkurencyjności przedsiębiorstw w najbliższych latach. Dzięki optymalizacji procesów biznesowych może ona przynieść ogromne oszczędności i wzrost wydajności w wielu branżach, w tym także usprawnić pracę działów finansowych i podatkowych w branży automotive. Szacuje się, że do roku 2024 światowy rynek RPA osiągnie aż 8,75 mld dolarów, a do 2025 roku od 110-140 mln etatów może zostać zastąpionych przez wdrożenie rozwiązań RPA. Dlatego nie można się dziwić, iż automatyzacja jest wskazywana jako jeden z priorytetów kadry zarządzającej większości globalnych korporacji.

The first implementations of blockchain technology for the purposes of tax settlements are expected within the next few years. At this stage, we can only speculate as to what the first blockchain-based systems will look like. There is no doubt, however, that their implementation will change communication between tax authorities and taxpayers dramatically.

ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (RPA)

Robotic process automation (RPA) is another digitization trend in the business world, which can be used to increase the efficiency of tax settlements. It is believed to be one of the most important factors that will decide about the competitive edge of enterprises in the immediate future. Through the optimization of business processes, it may result in enormous savings and efficiency improvements in many industries. It may also improve the work of financial and tax departments in the automotive industry. It is estimated that by 2024 the global RPA market will be worth USD 8.75 billion, and by 2025 as many as 110-140 million jobs may be replaced by RPA solutions. Therefore, not surprisingly, the managers of most of global corporations mention automation as one of their priorities. Robotics enables the automation of business processes through the use of software that imitates human labo-

40%



dyrektorów podatkowych uważa automatyzację procesów w obszarze podatków za konieczność.

of tax managers believe that automation of tax processes is necessary.

na podstawie badania „Menedżer podatkowy przyszłości” przeprowadzonego przez PwC w lipcu 2017 r. based on the Tax Manager of the Future survey conducted by PwC in July 2017.

Robotyzacja pozwala na automatyzację procesów biznesowych poprzez naśladowanie pracy ludzkiej za pomocą odpowiedniego oprogramowania. Gwałtowny rozwój technologii uczenia maszynowego (machine learning) oraz sztucznej inteligencji (artificial intelligence) sprawia, że algorytmy są w stanie zastępować człowieka w wykonywaniu coraz bardziej zaawansowanych procesów, a także uczyć się reagować na działania

ur. Due to the rapid development of machine learning and artificial intelligence technologies, algorithms can replace humans in the performance of more and more advanced processes. They are also able to learn how to react to unpredictable actions. The work of robots can be monitored permanently, which significantly limits or even eliminates the risk of human error. Therefore,

nieprzewidywalne. Roboty pozwalają też na stały monitoring swojej pracy i znaczne ograniczenie bądź nawet eliminację czynnika błędu ludzkiego. Dlatego odpowiednio wdrożona automatyzacja procesów pozwala osiągnąć wiele wymiernych korzyści, przede wszystkim finansowych. Dzięki RPA można zredukować koszty procesów nawet o 80%, co sprawia, że środki zainwestowane w jej wdrożenie mogą się bardzo szybko zwrócić. Poza tym, robotyzacja procesów może okazać się korzystna również z perspektywy bardziej efektywnego wykorzystania kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa, eliminując konieczność wykonywania najbardziej nużącej i powtarzalnej pracy i pozwalając zaangażować pracowników w procesy generujące wartość dodaną.

properly implemented process automation gives a number of measurable benefits, mainly financial. RPA makes it possible to reduce the costs of the processes by as much as 80%, so the funds invested in its implementation can be recovered in a very short time. Besides, robotic process automation may prove beneficial also from the perspective of more efficient utilization of the enterprise's human capital, eliminating the need for the most strenuous and repeatable labour, so that the employees could be engaged in the processes generating added value.

Robotic process automation can be implemented in al-

Korzyści ze stosowania RPA **Benefits from RPA application**



Finansowanie:

- Ograniczenie kosztów nawet do 80%,
- Błyskawiczne wyniki,
- Zero kosztów na dostosowywanie istniejących lub nowych systemów (zwrot z inwestycji (ROI) od około roku do 2 lat),
- Ograniczenie błędów i koszty ich korygowania.

Financial:

- Cost reduction up to 80%,
- Immediate results,
- Adjustment of the existing or new systems at no cost (return on investment (ROI) from approx. 1 year to 2 years),
- Reduction in errors and costs of their correction.



Technologiczne i operacyjne:

- Nie ma potrzeby opracowania interfejsu,
- Błyskawiczne wdrożenie,
- Elastyczne i szybkie reagowanie na stale zmieniające się procesy biznesowe,
- Wyższa wydajność procesów (ograniczenie średniego czasu obsługi (AHT) o około 30%).

Technological and operational:

- No need to develop an interface,
- Very fast implementation,
- Flexible and quick response to constantly changing business processes,
- Increased process efficiency (reduction in average handle time (AHT) by approx. 30%).



Ludzie:

- Więcej czasu na czynności generujące wartość dodaną,
- Lepsza znajomość wewnętrznych procesów podatkowych i wyjątków,
- Wysoka jakość wyników, mniej czasu poświęcanego na poprawienie błędów,
- Niższa rotacja.

People:

- More time for added-value activities,
- Better knowledge of internal tax processes and exceptions,
- High quality performance, less time spent on correcting errors,
- Lower turnover.

Robotyzacja procesów może zostać zaimplementowana niemal w każdym obszarze działalności finansowej. Największy potencjał technologia ta ma jednak tam, gdzie występuje wiele czasochłonnych, powtarzalnych czynności, które z uwagi na swój charakter da się w stosunkowo łatwy sposób opisać w sposób zrozumiały dla komputera. Nie wszystkie bowiem procesy da się całkowicie zautomatyzować, a już na pewno nie w przypadku wszystkich automatyzacja będzie opłacalna i pożądana. Dlatego też pierwszym krokiem do automatyzacji i robotyzacji procesów powinno być poprawne ich zdefiniowanie i identyfikacja tych procesów, których automatyzacja przyniesie największe korzyści. Z uwagi na postępujący trend digitalizacji podatków, dzięki któremu zwiększa się ustrukturyzowanie danych i tym samym standaryzacja procesów podatkowych, obszar ten wydaje się być idealnym kandydatem do poszukiwania procesów z potencjałem do ich automatyzacji. Prawidłowe zaangażowanie botów do przygotowania rozliczeń podatkowych może zwiększyć kontrolę nad procesami podatkowymi w przedsiębiorstwie i zminimalizować ryzyko błędów ludzkich, co w świecie raportowania podatkowego w czasie rzeczywistym może okazać się niezbędne. Automatyczne algorytmy organów podatkowych będą bowiem bezwzględnie identyfikować wszelkie nieprawidłowości i niespójności w przekazywanych im rozliczeniach podatkowych.

BIG DATA W SŁUŻBIE ORGANÓW ADMINISTRACJI RZĄDOWEJ

Big data to względnie nowy termin, stosowany do określenia ogromnych zbiorów danych, które jednocześnie charakteryzują się dużą różnorodnością, strumieniowym napływem w czasie rzeczywistym, zmiennością, złożonością, jak również wymagają zastosowania innowacyjnych technologii, narzędzi i metod informatycznych w celu wydobycia z nich nowej i użytecznej wiedzy. Nie ma wątpliwości, że dane we współczesnym świecie to jedno z najcenniejszych aktywów i już od dłuższego czasu są one wykorzystywane przez przedsiębiorstwa w wielu obszarach, m.in. do prognozowania sprzedaży, dostosowywania produktów do potrzeb klientów czy usprawniania łańcucha dostaw. Również organy podatkowe dostrzegły potencjał wykorzystania narzędzi analityki big data do przetwarzania danych zebranych o podatnikach. Już teraz liczba źródeł danych oraz samych danych otrzymywanych przez organy skarbowe jest ogromna. Szacuje się, że tylko z samego JPK organy podatkowe otrzymują kilkanaście GB danych miesięcznie. Wraz ze wzrostem ilości i zakresu danych przekazywanych do organów w formie elektronicznej liczba ta będzie tylko rosła. Wydaje się, więc, że naturalnym trendem będzie dążenie organów do skonsolidowania wszystkich posiadanych o podatniku informacji i wyciągania na ich podstawie wniosków. Dlatego też organy podatkowe na całym świecie pracują nad opracowaniem efektywnych sposobów analizy i wykorzystywania danych w celu zwalczania oszustw podatkowych czy wykrywania niedozwolonych opty-

most every area of financial activities. It, however, has the greatest potential in areas which involve many time-consuming, repeatable actions, which due to their nature are relatively easy to describe in a computer-readable format. It must be noted that not all processes are capable of being completely automated, and definitely their automation is not profitable or desired in every case. Therefore, the correct definition of all processes and identifying those whose automation would bring the biggest benefits should be the first step to robotic process automation. Due to the ongoing trend of tax digitization, which results in data becoming more structured and tax processes more standardized, this area seems to be a perfect candidate in the search for processes with automation potential. The correct application of bots for the preparation of tax settlements could increase control over tax processes in an enterprise and minimize the risk of human error, which may be necessary in the world of real-time tax reporting. This is because the automatic algorithms used by the tax authorities will identify each and every irregularity and inconsistency in the tax settlements received.

BIG DATA IN THE SERVICE OF GOVERNMENT ADMINISTRATION AUTHORITIES

Big data is a relatively new term, which is used to describe voluminous sets of data characterized by high diversity, real-time stream inflow, volatility and complexity, which require the application of innovative computer technologies, tools and methods in order to extract new, useful knowledge from such data. Undoubtedly, in the contemporary world data is one of the most valuable assets, which for quite a long time has been used by enterprises for many purposes, including the preparation of sales forecasts, adjustment of products to the customers' needs or supply chain improvement. The tax authorities have also noticed in big data analytics a potential for processing data on taxpayers. The number of data sources and the volumes of data received by the tax authorities are already enormous. It is estimated that the tax authorities receive more than ten GB of data a month from JPK alone. These volumes will grow with the growth in the volume and scope of data submitted to the authorities in an electronic format. Therefore, it seems only natural for the tax authorities to work on consolidating all the information they have about a taxpayer and draw conclusions on this basis. Consequently, the tax authorities in all parts of the world work on finding effective methods for analysing data and using it to fight tax fraud or detect prohibited optimizations. In Poland, the Ministry of Finance has established a company Aplikacje Krytyczne to work on such issues. The company's CEO, Piotr Towarek, says that it receives data from as many as thirty different sources, including poltax systems containing tax returns,

malizacji. W Polsce pracuje nad tym m.in. spółka Aplikacje Krytyczne powołana do tego celu przez Ministerstwo Finansów. Jak wskazuje prezes spółki Piotr Towarek, dane które do niej trafiają pochodzą aż z trzydziestu różnych źródeł, w tym z systemów poltaxowych, gdzie znajdują się deklaracje podatkowe, z systemów ewidencji podatników, systemów celnych czy tych, które obsługują kontrole podatkowe, prowadzone przez urzędników skarbowych. Eksperti spółki wciąż pracują nad usprawnieniem analizy danych zbieranych z różnych źródeł i opracowaniem narzędzia, które będzie umożliwiło uzyskanie całościowego raportu o działalności podatnika na ich podstawie. Ministerstwo Finansów organizuje również konkursy w trakcie maratonów programistycznych, które mają na celu wyłonienie najzdolniejszych programistów, którzy w spółce Aplikacje Krytyczne mieliby pracować nad uszczelnianiem systemu VAT. Jak zapewnia premier Morawiecki, dzięki tym działaniom już niedługo Polska będzie posiadać najbardziej rozwinięte narzędzie do walki z oszustami, wykorzystujące zautomatyzowane procesy analityki big data. Czas pokaże, czy działania Ministerstwa Finansów odniosą zamierzone skutki i tak się stanie. Niewątpliwie jednak zarówno ilość danych pozyskiwanych przez organy podatkowe jak i ilość źródeł ich pozyskiwania stale rosną. W związku z tym, urzędnicy już teraz mogą wykrywać nieprawidłowości na podstawie weryfikacji i analizy spójności danych otrzymanych z różnych, nawet pozornie niepowiązanych ze sobą źródeł. Kolejnym krokiem może być stworzenie narzędzia pozwalającego uzyskać kompleksowy obraz podatnika uwzględniający wszystkie raportowane przez niego dane w jednym miejscu, które automatycznie wykrywać będzie niespójności w nich zawarte. Zastosowanie takiego holistycznego podejścia do analizy danych i udoskonalenie stosowanych do niej narzędzi całkowicie zmieni zasady kontrolowania podatników. W połączeniu z raportowaniem w czasie rzeczywistym i algorytmami, które już niedługo będą w stanie automatycznie analizować dane, organy będą mogły niemal od razu zidentyfikować wszelkie podejrzane transakcje oraz błędy i rozbieżności w rozliczeniach. Bez wątpienia spowoduje to konieczność zmiany sposobu planowania i dokonywania transakcji, a także podejścia do przygotowywania rozliczeń podatkowych.

JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ?

Przedstawiona wizja organów podatkowych wykorzystujących algorytmy do śledzenia transakcji w czasie rzeczywistym staje się coraz bardziej realna. Jak zatem przygotować się na nadchodzące zmiany? Jednym z kroków, jaki należy podjąć jest bez wątpienia zmiana podejścia do kwestii realizacji procesów biznesowych, szczególnie takich, które już w niedalekiej przyszłości mogą zostać w całości zautomatyzowane. Rozwiązania informatyczne bez wątpienia zmienią sposób pracy i zakres kompetencji pracowników działów finansowo-księgowych i podatkowych. Już teraz wiele procesów związanych z prowadzeniem rozliczeń czy analizą przepisów jest wspo-

taxpayers records, customs systems or systems used by tax inspectors for performing their inspections. The Company's experts are still working on improving the analysis of data collected from various sources and developing a tool capable of creating a comprehensive report on a taxpayer's activities based on such data. Furthermore, the Ministry of Finance organizes special contests as part of programming marathons in order to find the most gifted programmers to work at Aplikacje Krytyczne on tightening the VAT system. Prime Minister Morawiecki claims that as a result of such actions Poland will soon have the most advanced anti-fraud tool based on the automated processes of big data analytics. Time will tell whether the actions of the Ministry of Finance will bring the desired results and the Prime Minister's words will come true. There is no doubt, however, that the volume of data obtained by the tax authorities and the number of sources of such data are constantly growing. As a result, the authorities are already able to identify irregularities on the basis of a verification and consistency analysis of data obtained from different, seemingly unrelated sources. As the next step, a tool generating a comprehensive description of a taxpayer could be created. Such a tool would accumulate all data reported by a taxpayer in one location and detect automatically any inconsistencies in such data. The holistic approach to data analysis (as discussed above) and improving the tools used in such analysis will completely change the principles of taxpayer control. Making use of a combination of real-time reporting and algorithms that will soon be able to analyse data automatically, the tax authorities will be able to identify any suspicious transactions or errors and discrepancies in settlements almost immediately. This will undoubtedly change the way transactions are planned and executed and the approach to preparing tax settlements.

HOW TO PREPARE?

The vision of tax authorities using algorithms to track transactions in real time is becoming more and more realistic. How should you prepare for the coming changes? The more obvious steps to be taken include changing the approach to the execution of business processes, in particular those that can be fully automated in the near future. IT solutions will definitely change the methods of work and the scope of duties of employees of financial, accounting and tax departments. Even now, many processes relating to making settlements or analysing the regulations are already supported by specialized software. Some of the simple, recurrent tasks are performed entirely by algorithms. In the future, computers will be able to replace people also in performing more complex tasks, such as analysing the regulations, drawing conclusions based on data, or making forecasts on the basis of predictive analysis.

magana przez wyspecjalizowane oprogramowanie. Część z prostych powtarzalnych czynności jest też realizowana w całości przez algorytmy. W przyszłości, komputery będą mogły zastąpić ludzi również w realizacji bardziej skomplikowanych zadań takich jak analiza przepisów, wyciąganie wniosków na podstawie danych czy prognozowanie przyszłości na podstawie analizy predykcyjnej.

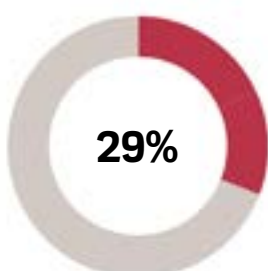
Taki trend już teraz zauważają firmy doradcze, które coraz więcej uwagi poświęcają zagadnieniom związanym z digitalizacją i opracowywaniem narzędzi i rozwiązań mających przygotować nas do zmian. W przyszłości niezbędne stanie się monitorowanie wszelkich informacji generowanych w przedsiębiorstwie i dbanie o ich spójność, gdyż zaawansowane algorytmy organów skarbowych bez trudu zidentyfikują wszelkie pomyłki i rozbieżności w raportowanych automatycznie danych. W związku z tym, zmieni się profil kompetencji pracowników działów finansowo-księgowych czy podatkowych. Liczyć się będzie już nie tylko wiedza prawnicza, ale również umiejętność analizy danych czy przynajmniej podstawowe umiejętności IT. Bez wątplenia wzrośnie również rola audytu wewnętrznego, który będzie musiał jeszcze efektywniej i szybciej identyfikować potencjalne problemy zanim zrobią to automatyczne algorytmy administracji.

Consulting firms have already noticed this trend and they are devoting more and more of their attention to issues associated with digitization or development of tools and solutions aimed at preparing us for such changes. In the future it will be necessary to monitor all information generated at the enterprise and ensure its consistency, as the advanced algorithms used by the tax authorities will easily identify any mistakes and inconsistencies in automatically reported data. Therefore, the profile of duties and responsibilities of the employees of financial, accounting and tax departments will change. In addition to legal knowledge, the ability to analyse data or at least basic IT skills will also count. The role of internal audit will certainly increase, as it will have to identify potential issues even more effectively and quickly, before the automatic algorithms used by the administration do so.

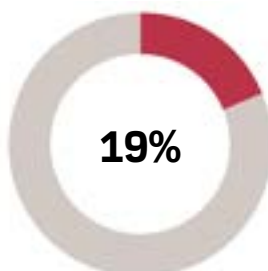
A vision of the world in which the tax authorities know everything about our activities seems terrifying. However, there are many reasons to believe that it may come true in the longer perspective. So, it is a good idea to start preparing now, by identifying the processes that are crucial from the point of view of the approaching changes in order to anticipate the administration's actions,

Wiedza z obszarów, które zyskają na znaczeniu w przypadku działów podatkowych

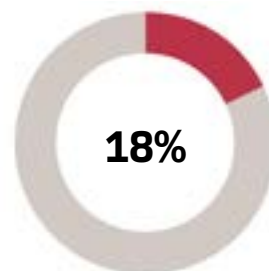
Knowledge in the areas that will gain importance for tax departments



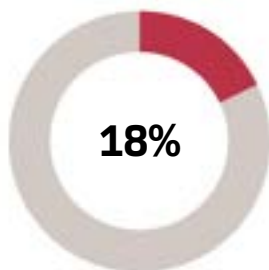
Analiza danych
Data analysis



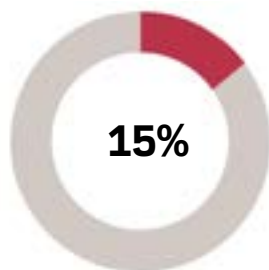
IT
IT



Zarządzanie danymi i projektami
Data and project management



Zarządzanie zmianą
Change management



Doświadczenie w obszarze prawa
Experience in the area of law

Wizja świata, w którym organy podatkowe wiedzą o naszej działalności wszystko wydaje się przerażająca. Wiele wskazuje jednak na to, że w dłuższej perspektywie może ona się ziścić. Dlatego przygotowania warto zacząć już teraz, identyfikując procesy newralgiczne z punktu widzenia nadchodzących zmian i wyprzedzić działania administracji - tym bardziej, że digitalizacja rozliczeń i zastosowanie nowoczesnych technologii może przynieść również wiele wymiernych korzyści finansowych, pozwalających budować przewagę konkurencyjną. W przygotowaniach pomóc może świadomość nadchodzących zmian i stworzenie spójnej wizji transformacji cyfrowej uwzględniającej całą działalność przedsiębiorstwa, w tym również procesy podatkowe.

Michał Zwyrtek

Dyrektor w dziale prawno-podatkowym PwC

Piotr Kochanecki

Starszy konsultant w dziale prawno-podatkowym PwC

Joanna Melcher

Konsultant w dziale prawno-podatkowym PwC

especially as digitization of settlements and using modern technologies may also bring a number of measurable financial gains that will allow the enterprise to build a competitive advantage. Such preparations will be easier for those who are aware of the upcoming changes and have a consistent vision of digital transformation that covers all operations of the enterprise, including the tax processes.

Michał Zwyrtek

Director at the PwC Tax and Legal Department

Piotr Kochanecki

Senior Consultant at the PwC Tax and Legal Department

Joanna Melcher

Consultant at the PwC Tax and Legal Department



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

Rok 2018 przyniósł istotne zmiany w podatku dochodowym od osób prawnych, wynikające z implementacji unijnej dyrektywy o zwalczaniu unikania opodatkowania (ATAD) z 12 lipca 2016 r., z których część będzie miała istotny wpływ na branżę motoryzacyjną.

Zmiany regulacji dot. zaliczania w koszty uzyskania przychodów kosztów finansowania

Nowe regulacje ograniczają możliwość zaliczania do kosztów podatkowych wydatków związanych z obsługą finansowania dłużnego działalności gospodarczej podatników i stanowią w głównej mierze wdrożenie dyrektywy unijnej z 12 lipca 2016 r. ATAD.

Podatnicy są zobowiązani do wyłączenia z kosztów podatkowych kosztów finansowania dłużnego w części, w jakiej nadwyżka kosztów finansowania dłużnego przekracza 30% podatkowej EBITDA, przy czym ograniczenie odliczalności kosztów podatkowych ma zastosowanie nie tylko do finansowania udzielonego przez podmioty powiązane, lecz również przez podmioty niepowiązane. Zakresem wyłączeń z kosztów podatkowych objęte są różne kategorie kosztów nie tylko odsetki, również część odsetkowa raty leasingowej, czy kary lub opłaty za opóźnienia w zapłacie.

Nowym rozwiązaniem jest możliwość zaliczenia całości kosztów finansowania dłużnego niezależnie od źródła jego pochodzenia, o ile nie przekroczą one w danym roku podatkowym kwoty 3.000.000 zł. Przy czym, do końca 2018 roku obowiązuje regulacja przejściowa, zgodnie z którą do odsetek od pożyczek udzielonych przez podmioty kwalifikowane stosuje się przepisy o niedostatecznej kapitalizacji w brzmieniu obowiązującym na moment udzielenia pożyczki.

Regulacja ograniczająca zaliczenie do kosztów podatkowych wydatków związanych z obsługą finansowania dłużnego nie ma zastosowania do przedsiębiorstw finansowych takich jak banki, firmy inwestycyjne, alternatywne spółki inwestycyjne, czy zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji. Obowiązek kalkulacji limitu dotyczy natomiast firm pożyczkowych jako podmiotów specyficznie wyłączonych z katalogu przedsiębiorstw finansowych.

Ograniczenia dotyczące zaliczania w koszty usług niematerialnych

Od 1 stycznia 2018 r. ograniczona została możliwość zaliczania do kosztów podatkowych wydatków ponoszonych na nabycie niektórych usług niematerialnych oraz opłat z tytułu korzystania z praw autorskich, praw własności przemysłowej lub know-how. Ograniczenie to obejmuje usługi nabywane od podmiotów powiązanych oraz podmiotów z siedzibą w tzw. rajach podatkowych.

Ograniczeniem nie są objęte koszty do wysokości 3 mln zł. Wydatki przewyższające tę kwotę mogą zostać zaliczone do

2018 brought about major changes in Corporate Income Tax (CIT), resulting (mainly) from implementation of the EU Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD) of 12 July 2016. Some of those will have material impact on the automotive industry.

New thin-capitalisation rules

New regulations restrict the possibility of charging to tax costs the expenses related to servicing debt financing of business activity of corporate income tax payers and are mainly attributable to the EU ATAD Directive.

Taxpayers are obliged to exclude from tax-deductible costs the debt financing costs in the part exceeding 30% of tax-defined EBITD, whereas the restriction applies not only to financing from related entities but also from those at arm's length. The limitation covers not only interest, but also interest-related part of leasing instalments as well as penalties and charges for delay related thereto.

Per the new rules, the debt-financing costs may be deducted in full, regardless of the source, if they do not exceed PLN 3M in a given tax year. Until the end of 2018, transitional provision applies, which states that previous thin-capitalisation rules applicable as of the grant of the loan apply to interest from such loans.

The limitation of debt-servicing costs does not apply to financial companies, such as banks, investment companies, alternative investment companies or insurers and reinsurers. It does apply though to consumer loan providers, specifically excluded from financial companies' catalogue.

Restriction of cost deduction for immaterial services

From 1 January 2018, the possibility of including in tax-deductible costs of expenses incurred to acquire certain intangible services and fees for the use of copyrights, industrial property rights or know-how in tax costs has been limited. This restriction includes services purchased from affiliated entities and entities based in the so-called tax havens. Unlimited costs are capped at PLN 3 million. Expenses exceeding this amount may be classified as tax costs up to 5% of the tax EBITDA in a given tax year.

This amendment may have major impact on manufacturing companies of large automotive capital groups. As a rule, such entities would pay material fees for patents or know-how to group entities. In this light, it should be analysed, whether such fees do not exceed said limits and thus may be included into tax-deductible costs.

kosztów podatkowych w wysokości nieprzekraczającej łącznie w roku podatkowym 5% podatkowej EBITDA.

Zmiana ta ma istotny wpływ na rozliczenia podatkowe zlokalizowanych w Polsce spółek produkcyjnych należących do dużych grup kapitałowych producentów motoryzacyjnych. Z reguły podmioty takie płaciły spółkom z grupy znaczące opłaty za patenty, czy know-how. Obecnie należy przeanalizować, czy ponoszone opłaty nie przekraczają limitów i mogą zostać zaliczone do kosztów uzyskania przychodów.

Rozróżnienie źródeł przychodów w CIT

Kolejną istotną zmianą jest wyodrębnienie dochodów z zysków kapitałowych z całości dochodów opodatkowanych podatkiem CIT. Począwszy od 2018 r., podatnicy muszą kalkulować dochód do opodatkowania z zysków kapitałowych i odrębnie z pozostałych źródeł (w tym działalności operacyjnej). W przypadku, gdy w jednym z tych źródeł wystąpi strata, podczas gdy podatnik osiągnie zysk z drugiego z nich, nie będzie on mógł opodatkować salda tych dochodów, lecz konieczne będzie opodatkowanie całości zysku z jednego z tych źródeł, podczas gdy strata z drugiego z nich, podlegać będzie rozliczeniu w czasie w obrębie tego źródła.

W rezultacie wprowadzenia tej regulacji, podatnicy zmuszeni będą do prowadzenia odrębnej ewidencji kosztów i przychodów dla tych źródeł, a także do alokacji kosztów pośrednich pomiędzy te źródła na zasadach analogicznych, jak to miało dotychczas miejsce pomiędzy dochodami opodatkowanymi i zwolnionymi.

Praktycznym efektem tej zmiany będzie zatem istotne zwiększenie obciążeń administracyjnych podatników, ale także, w połączeniu z nowymi regulacjami dotyczącymi odliczania kosztów finansowych, dalsze zmniejszenie tarczy podatkowej z tytułu finansowania dłużnego.

Ubezpieczenia społeczne

W roku objętym raportem rozpoczęto także prace nad istotnymi zmianami w systemie ubezpieczeń społecznych. Wejście w życie zmian jest odroczone w czasie (prawdopodobnie od 2019 r.), jednak ich wpływ na branżę motoryzacyjną jest na tyle istotny, że wymaga wcześniejszego przygotowania.

Pierwsza z nich dotyczy zmiany wysokości składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe. Ustawodawca planuje zniesienie ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe (tzw. limitu 30-krotności wynagrodzenia). W praktyce oznaczałoby to znaczny wzrost kosztów zatrudnienia po stronie pracodawców w odniesieniu do osób zarabiających miesięcznie więcej niż ok. 10.700 zł brutto. Osoby takie, pomimo wzrostu kosztów pracodawcy, otrzymałyby niższe wynagrodzenie netto.

Drugą istotną zmianą jest plan wprowadzenia pracowniczych programów kapitałowych (PPK). PPK mają być podstawą nowego, powszechnego instrumentu oszczędzania na emeryturę, który ma objąć docelowo wszystkie podmioty zatrudniające

Differentiation of sources of income for CIT purposes

Yet another material change is the differentiation of capital gains within revenue sources for CIT purposes. Starting from 2018, taxpayers should calculate taxable income separately from capital gains and other sources (including operational activity). If taxable loss occurs in one of the sources, whereas the taxpayer obtains gains on the other, the set-off of these incomes will not be possible. The income on one of the sources will then be taxable, whereas the loss on the other will be set-offable in time within the scope of that source. As a result, the taxpayers will have to maintain separate accounts of cost and revenue from such sources as well as to allocate indirect costs between the sources, similarly as it was the case for taxable and exempt income so far.

This will lead in practice to sizeable increase in administrative burdens for taxpayers, but also – in combination with the new thin-capitalisation rules – will further reduce tax shield effect of debt financing.

Social security

In the year covered with this report, major amendments in the social security system were initiated. The entry of changes in force was delayed (likely to 2019), however their impact on the automotive industry is so significant that it requires prior preparation.

The first of the amendments refers to the increase in social security contributions. The legislator plans to waive the limitation of annual basis of assessment for retirement insurance (so-far capped at 30-fold of average monthly salary). This would mean in practice a material increase in employer's costs in relations to persons earning more than PLN 10,7 k monthly. Such persons, despite the increase of costs on employer's side, would earn lower net wages.

Another is the plan to introduce employee capital plans (PPK). PPK are to be the bases of a new, common instrument of retirement savings, which is to cover eventually all employers and more than 11 million employees. Employers, who alternatively launch appropriate Employee Retirement Plan (PPE) are to be exempt from that duty. The system, despite an allegedly voluntary character will de facto be obligatory. The choice between PPL and PPE is not obvious and should be based on thorough analysis of pros and cons of both solutions.

oraz ponad 11 mln zatrudnionych. Zatrudniający, którzy alternatywnie utworzą odpowiedni Pracowniczy Program Emerytalny (PPE), mają być z tego obowiązku zwolnieni. System, pomimo pozorów dobrowolności uczestnictwa będzie de facto systemem obligatoryjnym. Wybór pomiędzy PPK a PPE nie jest oczywisty i powinien być poprzedzony szczegółową analizą zalet i wad obu rozwiązań.



Kancelaria SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego. Kancelaria SSW to blisko 100-osobowy zespół ekspertów, świadczący wsparcie w ponad 20-stu specjalizacjach.

Nasze kompetencje potwierdzają rekomendacje międzynarodowych rankingów prawniczych takich jak Legal 500, Chambers Europe, IFLR 1000, które opierają się wyłącznie na opiniach Klientów.

Posiadamy biura w Warszawie i Poznaniu, a nasze usługi obejmują podmioty z różnych rejonów Polski i świata dzięki stowarzyszeniu kancelarii TAGLaw.

Oprócz naszego know-how oferujemy Klientom pełne zaangażowanie we współpracę, profesjonalizm, elastyczność w działaniu, innowacyjne rozwiązania i przejrzystą komunikację opartą na najnowocześniejszych technologiach.

SSW offers comprehensive legal and tax advisory services in twenty specialisations. SSW Law Firm is a team of over 100 experts.

International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinions all confirm our competencies and expertise. We have offices in Warsaw and Poznań, and provide our services throughout Poland and globally via the TagLaw Network.

Aside from our know-how, we offer our Clients our full commitment to cooperation, professionalism, flexibility in operation, innovative solutions and transparent communications based on cutting-edge technologies.

POMOC PUBLICZNA STATE AID

POMOC PUBLICZNA W POLSCE

Polska jest największym beneficjentem funduszy europejskich w nowej perspektywie finansowej. W latach 2014-2020, Polska otrzyma ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. W połączeniu z zachętami krajowymi środki te będą tworzyć szeroki system wsparcia dla biznesu.

Wsparcie jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu. Oprócz środków wskazanych powyżej, wsparcie oferowane jest także w ramach innych programów i działań, np.:

- ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R (nie klasyfikuje się jako pomoc publiczna),
- zwolnienia podatkowe w specjalnych strefach ekonomicznych,
- program Horyzont 2020,
- programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- program ramowy na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (COSME),
- programy rządowe.

FAZA INWESTYCYJNA

Inwestorzy z sektora motoryzacyjnego w Polsce mogą korzystać z różnych form pomocy publicznej, takich jak dotacje i ulgi podatkowe. Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

Zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce.

Kluczową zaletą wynikającą z prowadzenia działalności w SSE są ulgi podatkowe. Zwolnienie dotyczy przychodów

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, localization of the project, and the size of the enterprise.

In addition to the abovementioned sources, aid is also offered in other programmes, such as:

- R&D tax credit (not classified as public aid)
- Tax exemptions in special economic zones,
- Horizon 2020 Programme,
- Programmes managed by the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME),
- Government programmes.

INVESTMENT PHASE

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public support such as grants and tax incentives for their investments. One project may utilize state aid combining different incentive sources.

Tax exemptions in special economic zone

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. 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 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

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 10% do 70% w zależności od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia poniższa mapa:

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. Obecnie, SSE, to wydzielone administracyjnie obszary kraju, w których firmy mogą prowadzić działalność na preferencyjnych warunkach. Istnieje również możliwość ubiegania się o rozszerzenie strefy, tak aby objęła nowe obszary stanowiące własność inwestora.

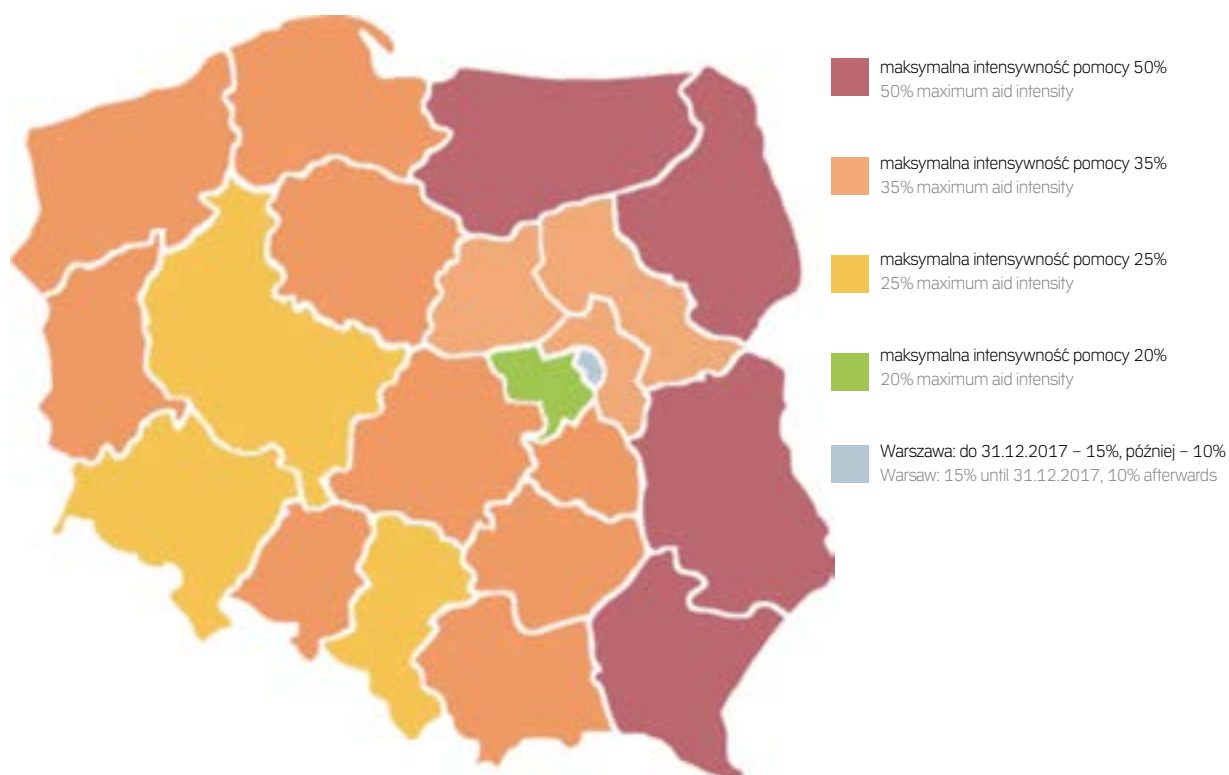
basis of SEZ permit. Tax exemption in the SEZ constitutes state aid in accordance with national and EU legislation.

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 10% 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:

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce.

Since their establishment two decades ago, special economic zones continue to serve as an attractive solution for investors seeking to establish business activity in Poland.

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. At present, SEZs are administratively separated areas of the country where companies can operate on preferential terms. There is also the possibility of applying for the extension of the zone, so that it covers new areas owned by the investor. In 2018, a significant change is planned in the current system of granting support. The whole country will be covered by the area of the Special Economic Zone.



W 2018 r. planowana jest istotna zmiana w dotychczasowym systemie udzielania wsparcia. Cały kraj zostanie objęty terenem Specjalnej Strefy ekonomicznej. Po spełnieniu określonych warunków (kryteriów ilościowych oraz jakościowych dopasowanych do warunków konkretnej lokalizacji) przedsiębiorca będzie mógł uzyskać stosowne zezwolenie na prowadzenie działalności w SSE na terenie całej Polski.

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 technologicznej, dającej możliwość odliczenia od podstawy

opodatkowania do 50% wydatków poniesionych na nabycie nowej technologii. Przez nową technologię rozumie się wiedzę technologiczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych (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.

After meeting certain conditions (quantitative and qualitative criteria suited to the conditions of a specific location), the entrepreneur will be able to obtain a relevant permit to operate in the SEZ on the territory of entire Poland.

Real estate tax exemption

Aid may be also granted by a municipal council in the form of real estate tax exemption. In this case, support

is often granted as a form of de minimis aid which is exempt from the European Commission notification requirement. For the above reason the total amount of de minimis aid granted per Member State to a single undertaking cannot exceed EUR 200 000 over a period of three fiscal years (EUR 100 000 for undertakings operating in the road transport sector)

Technological tax relief

Entrepreneurs who in 2015 (or earlier) invested in new technologies may benefit from so-called technological tax relief allowing for the deduction from the tax base up to 50% of the expenditure

incurred for the purchase of new technology. New technology is defined as technology in the form of industrial property rights, research and development services or unpatented technical knowledge that enables the production of new or significantly improved goods, processes 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

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.

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

Od 11 maja do 10 lipca 2018 r. planowany jest nabór wniosków o dotacje w ramach specjalnego programu sektorowego skierowanego do branży motoryzacyjnej - Innomoto. Jest to już kolejny nabór w ramach tego programu, a biorąc pod uwagę duże zainteresowanie firm tym programem w przeszłości, można oczekiwać kolejnych naborów

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.

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.

or improved products, technologies or services that usually conclude with the creation of a prototype, plan or design will be eligible for funding in the form of grants and repayable instruments from national as well as regional operational programmes. Innovation is understood as the the implementation of new or significantly improved products, processes, marketing or organizational methods in business practice. This includes products,

processes and methods that the company is the first to develop and those that have been adopted from other companies or organizations. Depending on the size of the company, the level of support reaches up to 65% of eligible costs for large enterprises, 75% of eligible costs for medium-sized enterprises and 80% of eligible costs for small and micro enterprises.

Businesses can also apply for the co-financing of investment projects promoting clean energy, energy efficiency and environmental actions, both at the energy production/distribution stages and in manufacturing processes (e.g. investments leading to reduction of consumption of raw materials). Support is addressed to projects involving the efficient use of resources (e.g. replacement of old production lines with new ones), creating an energy-efficient economy), reducing emissions (e.g. modernization of heat sources) and renewable energy sources (RES). Small and medium enterprises (SMEs) are provided with specific support instruments. Recognizing their particular significance for building sustainable economic growth, programmes were designed to facilitate the implementation of innovative technologies by such entities, encourage cooperation between business and science and implement environmental solutions.

When planning the project co-financed with public funds it is important to monitor the dates of calls within certain programmes/measures. The schedules are dynamic and can be updated during the year.

Innomoto program

From May 11 to July 10, 2018, call for proposals for grants is planned as part of a special sector program targeted at the automotive industry - Innomoto.

This is another application round under this program, and given the large interest of companies in the past, you can expect further calls.

Kto może ubiegać się o wsparcie?

O wsparcie ubiegać się mogą przedsiębiorstwa oraz konсорcja 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 30 mln PLN.

Projekt musi być realizowany poza województwem mazowieckim.

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.

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 wynosiła w 2017 r.:

- 50 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 50 proc. (MŚP) lub 30 proc. (duże przedsiębiorstwa) innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (w tym odpisów amortyzacyjnych).

Od 2018 r. dodatkowe odliczenie od podstawy opodatkowania możliwe będzie do 100 proc. kosztów wynagrodzeń oraz innych wydatków B+R dla wszystkich przedsiębiorców, zarówno MŚP jak i dużych. Dla przedsiębiorców posiadających status centrum badawczo-rozwojowego premia wyniesie do 150 %. Koszty działalności B+R należy wyodrębnić w księgach rachunkowych. Koszty kwalifikowane wykazuje się w zeznaniu podatkowym. Ponieważ w przeciwieństwie do dotacji, w przypadku ulgi podatkowej na B+R, kontrola zasadności skorzystania z ulgi następuje dopiero podczas kontroli podatkowej, istotnym jest:

- prawidłowe zidentyfikowanie projektów i kosztów kwalifikowanych,

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 eligible costs of the project projects must be between PLN 1 and PLN 30 million.

The project must be implemented outside the Mazowieckie voivodship.

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.

In 2017 the bonus in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of :

- 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 an additional set-off of eligible costs against taxable income will be possible up to 100 per cent of costs of remuneration and other R&D expenses for all entrepreneurs, both SMEs and large ones. For entrepreneurs with the status of the research and development center, the bonus will be up to 150%. The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts. Eligible costs are listed in the tax return. Because in contrast to grants, in the case of tax relief for R&D, a review of the eligibility for relief occurs only during tax inspections, it is important to:

- ensure correct identification of projects and eligible costs,
- possess documents confirming carrying out of research and development projects and the legitimacy of assigned costs.

- posiadanie dokumentacji potwierdzającej prowadzenie projektu badawczo rozwojowego i zasadności przypisanych kosztów.

W przeciwieństwie do dotacji na B+R, ulga podatkowa obejmuje koszty już poniesione.

Dotychczas ulga nie przysługiwała podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej. Od roku 2018 podatnikowi, który w roku podatkowym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia, prawo do odliczenia przysługuje jedynie w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych, które nie są przez podatnika uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku na podstawie zezwolenia.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE ROZLICZANIA PROJEKTÓW UE

Otrzymując wsparcie na realizację projektu, przedsiębiorcy często nie przywiązują wystarczającej uwagi do obowiązków związanych z rozliczeniem otrzymanych środków. Prawidłowe rozliczenie warunkuje nie tylko wypłatę dofinansowania, ale także wywiązanie się ze zobowiązań ciążących na beneficjencie, które wynikają m.in. z zawartej umowy o dofinansowanie oraz prawa wspólnotowego i krajowego. Po pierwsze, każdy beneficjent, który pozyskał wsparcie, powinien od początku prowadzić wyodrębnioną ewidencję księgową dla realizowanego projektu. Przedstawiane do wsparcia dokumenty księgowe powinny być odpowiednio opisane i zawierać potwierdzenie dokonania płatności. Wyodrębniona ewidencja księgowa powinna być prowadzona już po złożeniu wniosku o dofinansowanie, a nie dopiero w momencie uzyskania informacji o otrzymaniu dotacji czy od momentu podpisania umowy o dofinansowanie.

Warto również wyznaczyć w przedsiębiorstwie jedną osobę, która będzie się zajmować rozliczaniem projektu. Osoba taka powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników za-

In contrast to R&D grants, tax relief covers incurred costs.

Until now, the relief was not available to taxpayers conducting business activity on the basis of a permit in a special economic zone. From 2018, a taxpayer who conducted business in a special economic zone on the basis of a permit during the fiscal year is entitled to deduction only in respect of eligible costs that are not taken into account by the taxpayer in the tax-exempt income calculation on the basis of the permit.

PRACTICAL GUIDELINES FOR FINANCIAL CLEARING OF EU-FUNDED PROJECTS

Beneficiaries of state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid. The correct settlement of the aid determines not only the payment of the grant, but also the fulfillment of the obligations imposed by the grant agreement and EU and national regulations. Firstly, a beneficiary who has acquired funding should keep separate accounting records of all invoices and payments regarding the project. Invoices should be described in a proper way and have to include confirmation of payment. Separate accounts should be kept from the moment of submission of application.

It is worth designating one person who will be responsible for settlement of the project. That person should be familiar with the singularities of the project and remain up to date with project progress.

It is also a good idea to collect all procedures related to the grant settlement in one internal document, available to all staff involved in the process. The above will help to avoid confusion and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees.

Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures. Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. Consequently, the beneficiary is obli-

Od 2018 r. dodatkowe odliczenie od podstawy opodatkowania możliwe będzie do 100 proc. kosztów wynagrodzeń oraz innych wydatków B+R dla wszystkich przedsiębiorców, zarówno MŚP jak i dużych. Dla przedsiębiorców posiadających status centrum badawczo-rozwojowego premia wyniesie do 150 %. Koszty działalności B+R należy wyodrębnić w księgach rachunkowych. Koszty kwalifikowane wykazuje się w zeznaniu podatkowym.

From 2018 an additional set-off of eligible costs against taxable income will be possible up to 100 per cent of costs of remuneration and other R&D expenses for all entrepreneurs, both SMEs and large ones. For entrepreneurs with the status of the research and development center, the bonus will be up to 150%. The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts.

Eligible costs are listed in the tax return.

angażowanych w proces rozliczania. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i niejasności w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur udzielania zamówień. Zamówienia muszą być udzielane zgodnie z zasadą konkurencyjności. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do publikowania zapytań ofertowych na stronie wskazanej przez Ministra Inwestycji i Rozwoju.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanim osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

KONTROLE ZWIĄZANE Z OTRZYMANIEM DOTACJI Z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy 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 trwania tj. w okresie 5 lat po zakończeniu jego realizacji (3 lat w przypadku MŚP). Do kontroli uprawnione są m.in. następujące podmioty:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju),
- instytucja płatnicza (Ministerstwo Finansów),
- Urząd Kontroli Skarbowej, Najwyższa Izba Kontroli, Komisja Europejska.

Kontrola obejmuje m.in. sprawdzenie faktur, dokumentacji przetargowej, ofert itp. W trakcie kontroli przedsiębiorca powi-

ged to publish inquiries on the page indicated by the Minister of Development.

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary (personally or financially).

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement. Our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

AUDITS RELATED TO RECEIVED EU GRANTS

All beneficiaries of 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 including application documents, the financial agreement, tender documentation, bids, invoices, etc. Common mistakes made by entrepreneurs are as follows: accounting and controlling systems are not compliant with state aid requirements, project implementation documentation is incomplete (e. g. missing purchase invoices), lack of information about obtaining EU support (e.g. information board), non-fulfillment of project goals and ratios (e. g. number of jobs created) and start the project before submitting an application. Those errors mostly result

nien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków

UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu). W przypadku wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi

jak dla zaległości podatkowych, w skrajnych przypadkach zastosowane mogą być także konsekwencje karne.

Wsparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja.

Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu).

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).

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.

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-](http://kpmg.com/pl/en/industry/auto-motive)

[motive](http://kpmg.com/pl/en/industry/auto-motive).



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi audytorsko-doradcze. W Polsce zatrudniamy ponad 1800 osób w biurach w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

KPMG działa na polskim rynku od ponad 25 lat, świadcząc profesjonalne usługi audytorskie, podatkowe, księgowo-prawne, doradztwa transakcyjnego i finansowego oraz doradztwa w zakresie zarządzania, ryzyka i spełniania wymagań regulacyjnych.

Naszym kapitałem jest wiedza zgromadzona przez 189 000 pracowników w 152 krajach wspierana przez program specjalizacji sektorowej. Co roku do grona naszych pracowników dołączają menedżerowie i praktycy biznesu oraz absolwenci najlepszych uczelni wyższych.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We employ more than 1,800 people in Warsaw, Cracow, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

For more than 25 years KPMG has been operating on the Polish market, providing professional services in the scope of audit, tax advisory, accounting, law, transactional and financial advisory, as well as management consulting, risk and regulatory advisory.

Our major asset is the knowledge of 189,000 employees in 152 countries, supported by an industry specialization programme. Every year, we are joined by managers, specialists and graduates of the best colleges.

Umowa CETA pomiędzy Unią Europejską a Kanadą – nowe perspektywy dla sektora motoryzacyjnego

We wrześniu 2017 r. weszła w życie, w ramach mechanizmu tymczasowego stosowania, kompleksowa umowa gospodarczo-handlowej (CETA) pomiędzy UE a Kanadą. CETA jest niezwykle daleko idącym porozumieniem o wolnym handlu pomiędzy UE i Kanadą, pierwszym tego rodzaju porozumieniem transatlantyckim.

Specyficzny sposób jej przyjęcia (mechanizm tymczasowego stosowania) powoduje, iż do faktycznego zastosowania większości jej postanowień, nie jest konieczna ratyfikacja umowy przez wszystkie państwa członkowskie UE. Zastosowanie umowy w pełnym zakresie będzie miało miejsce z chwilą jej ratyfikacji przez wszystkie państwa członkowskie UE – 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 celi.

Ponadto, CETA wprowadza szereg innych, daleko idących ułatwień dla współpracy gospodarczej pomiędzy Kanadą i UE. Są to m.in.:

- zwiększenie mobilności siły roboczej, poprzez redukcję formalności wizowych i dotyczących uznawania uprawnień zawodowych,
- dopuszczenie firm z UE do rynku zamówień publicznych w Kanadzie na równych zasadach z przedsiębiorcami kanadyjskimi,
- liberalizacja przepływów usług, w tym finansowych,
- ułatwienia w certyfikacji towarów i dopuszczaniu ich do rynku drugiej strony umowy (szerzej na ten temat niżej).

Wszystkie powyższe ułatwienia weszły w życie już w trybie stosowania przejściowego (tzn. przed ratyfikacją umowy przez państwa członkowskie UE).

Jedynym istotnym obszarem, do którego wejścia w życie wymagana będzie pełna ratyfikacja, jest obszar ochrony inwestycji. W tym zakresie, CETA wprowadza rewolucyjne zmiany, m.in. w systemie rozstrzygania sporów dotyczących ochrony inwestycji. Kompetencje w tym zakresie przejął stały trybunał arbitrażowy. Należy jednak zauważyć, że zmiany w tym obszarze nie są wielce istotne dla relacji pomiędzy Polską a Kanadą, w których obowiązuje dająca relatywnie wysoki stopień ochrony konwencja dwustronna w tym zakresie.

CETA Agreement Between the European Union and Canada – New Perspectives for the Automotive Industry

In September 2017, the Complex Economic and Trade Agreement (CETA) between EU and Canada – entered into force under the temporary application arrangement. CETA is a precedentially advanced free trade agreement between the EU and Canada, a first one of this kind in the transatlantic relationships.

The particular mode of its adoption (temporary application mechanism) means that for actual application of the majority of its provisions, the ratification of the agreement by all EU member states is not required.

Application of full scope of the agreement will begin following its ratification by all EU member states – 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 have entered into force already under temporary application regime (i.e. prior to the ratification of the agreement by the EU member states).

The only major area which will enter into force upon full ratification, is the investment protection chapter. In this respect, CETA will introduce revolutionary changes, including in the area of investment protection dispute 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.

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 cel objęła od września 2017 m.in.:

- części motoryzacyjne (dotychczasowe cło na import z Kanady do UE: do 4,5%),
- ciągniki siodłowe (dotychczasowe cło do 16%),
- pojazdy pożarnicze (dotychczasowe cło do 3,7%)
- nadwozia (do 19%).

Istotne kategorie pojazdów objęte są natomiast stopniowym systemem eliminacji cel,

- samochody ciężarowe o DMC poniżej 5t (dotychczas do 22%): stopniowa redukcja przez 3 lata, docelowo 0%,
- autobusy (dotychczas do 16%): stopniowa redukcja przez 5 lat, docelowo 0%,
- samochody osobowe (dotychczas do 10%): stopniowa redukcja przez 7 lat, docelowo 0%.

Aby skorzystać z preferencyjnych stawek celnych, dany produkt musi być produktem pochodzącym z jednej z objętych umową stron (tzn. z Kanady lub państw członkowskich UE). Mając na uwadze obecny złożony charakter powiązań kooperacyjnych, CETA określa szczegółowo tzw. reguły pochodzenia. I tak, standardowo, wyrób motoryzacyjny uznawany jest za wytworzony w danym państwie objętym umową, gdy co najmniej 50% wartości jego części składowych pochodzi z tego państwa.

W przypadku pojazdów, CETA wprowadza jednak tzw. kontyngenty pochodzenia – roczne kwoty eksportowe, które pozwolą na skorzystanie z preferencyjnych cel, przy nieco liberalniejszych kryteriach pochodzenia. W przypadku eksportu samochodów z Kanady do UE, do 100 tysięcy pojazdów rocznie może być objętych preferencyjnymi stawkami celnymi, jeżeli 70% ich wartości transakcyjnej (lub 80% ich kosztu netto) stanowić będą części pochodzące spoza Kanady. W tym więc zakresie, CETA może stać się bramą dla amerykańskich producentów samochodów do bezcłowego eksportu (w ramach wspomnianych kontyngentów) pojazdów na rynek UE, pod warunkiem ich montażu na terytorium Kanady.

Certyfikacja/homologacja

Oprócz zmian o wymiarze czysto finansowym, jak redukcja stawek celnych, niebagatelne znaczenie mają także zmiany 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 wyro-

The Impact of CETA on the Automotive Industry

The automotive industry, as one of sensitive areas in the EU-Canadian relations, was not fully covered with complete and instant tariff elimination. Some of the benefits will be staged over time.

Instant and complete customs elimination has affect since September 2017 inter alia:

- Automotive components (previous customs duty for imports from Canada to the EU: up to 4.5%),
- Road hanger trucks (previous customs duty up to 16%),
- Fire trucks (previous customs duty up to 3.7%)
- Chassis (up to 19%).

Important vehicle categories are subject to gradual tariff elimination schemes,

- Trucks and other cargo-carrying vehicles of GVW under 5 tonnes (previous customs duty up to 22%): gradual pro-rata reduction for 3 years, target customs duty of 0%,
- Buses (previous customs duty up to 16%): gradual pro-rata reduction over 5 years, target customs duty of 0%,
- Passenger cars (previous customs duty up to 10%): gradual pro-rata reduction over 7 years, target customs duty of 0%.

In order to be able to benefit from preferential customs rates, given goods must be originating from one of the parties to the agreement (i.e. either from Canada or EU member states). Having regard for the current complex character of cooperation links, CETA provides for detailed so-called rules of origin. Thus, typically an automotive product is deemed to be originating in a given CETA country, if at least 50% of the value of its components originates from that country.

In case of vehicles however, CETA provides also for so-called origin quota – annual export quotas, which enable to leverage preferential tariffs at somewhat more liberal rules of origin. In case of exports of goods from Canada to the EU, up to 100 thousand vehicles per year are entitled to benefit from preferential customs rates, if up to 70% of its transaction value (or 80% of its net cost) will be comprised of non-Canadian components. Thus, CETA may become a gateway for US car manufacturers for customs-free (or reduced tariff) exports (within the quota limits) of vehicles to the EU market, on condition of their assembly in Canada.

Certification / homologation

Apart from purely financial changes, such as reduction of tariff rates, CETA will bring about also changes reducing administrative burdens. It strengthens the GATT rule of elimination of technical barriers to trade, but also introduces completely new simplifications in certification and homologation of goods.

Firstly, CETA launches the possibility to test and certify products per the criteria of other party of the convention in the country of origin. This means that a Polish producer will have the opportunity to test and certify/

bu 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 ujednoliceń standardów bezpieczeństwa dla wyrobów motoryzacyjnych pomiędzy Kanadą a UE.

Zamówienia publiczne

Niezwykle istotnym obszarem, w jakim CETA wprowadza rewolucyjne zmiany, są zamówienia publiczne. Dotychczas zamknięty dla firm europejskich rynek zamówień publicznych, został obecnie w znacznym stopniu otwarty, zaś firmy z UE mogą startować w przetargach na zasadach analogicznych, jak podmioty z tego kraju. Ponadto, wszystkie zamówienia publiczne objęte liberalizacją w ramach CETA, są publikowane na jednej zbiorczej stronie internetowej w celu ułatwienia dostępu do nich.

Liberalizacja dotyczy zamówień dużych, tak by w zamówieniach mniejszych nadal możliwe było wspieranie małych i średnich przedsiębiorców. Niestety, wśród wyłączeń w tym obszarze, jest również jedno istotne dla branży motoryzacyjnej – w dalszym ciągu częściowa reglamentacja dotyczy przetargów dotyczących transportu publicznego w 2 kluczowych kanadyjskich prowincjach: Quebec i Ontario.

Tym nie mniej, CETA otwiera przed podmiotami z UE niezwykle szeroki rynek, na którym zwłaszcza tabor transportu publicznego wykazuje relatywnie nieduże zaawansowanie technologiczne, przez co innowacyjne przedsiębiorstwa z Europy mogą okazać się niezwykle konkurencyjne.

Umowa ta zintensyfikuje już obecnie znaczący eksport motoryzacyjny z UE do Kanady (ok. 139 tys. pojazdów w 2015 r., wobec jedynie 7,7 tys. pojazdów importowanych z tego kierunku w analogicznym okresie). Umowa ta, w połączeniu z nadal funkcjonującą północnoamerykańską umową o wolnym handlu (NAFTA) stwarza także duże szanse do tworzenia przez europejskie, w tym polskie przedsiębiorstwa przyczółków do ekspansji na rynek całej Ameryki Płn. W tym kontekście, warto np. rozważyć możliwości uzyskania przez pojazdy i komponenty europejskie statusu pochodzących z Kanady dla celów umowy NAFTA. Jest to możliwe np. poprzez uruchomienie montażu pojazdów czy przetwarzania komponentów na terytorium Kanady.

homologate its products according to Canadian norms & standards within the EU territory or even in Poland. This obviously will not be automatic – it will require creation of a network of accreditation and certification units within the EU, eligible to test vs. the Canadian rules and requirements, however after their establishment, the costs of product launch on the Canadian market should diminish materially.

Secondly, in the area of automotive industry, CETA contains Annex on cooperation in motor vehicle regulations. The Annex introduces 17 UN ECE automotive safety standards, applied in Europe, into the Canadian legislation. This implies that automatically, products conforming with these standards will be admitted to the Canadian market. Moreover, the annex provides for further approximation of safety standards for automotive products between Canada and the EU.

Public procurement

An absolutely vital area, where CETA launches revolutionary changes, is public procurement. The Canadian public procurement market – so far closed for the EU companies, has now been to a large extent open. EU companies will be eligible to participate in public tenders on the same terms as Canadian companies. Furthermore, all the public tenders subject to liberalization under CETA are published on a single website in order to facilitate access.

The liberalization applies to large tenders, so that in smaller ones, CETA parties could still Foster small and medium enterprises. Unfortunately, among the exclusions in this area, there is also one vital for the automotive industry – partial regulation still applies to public procurement in the area of public transport in 2 major Canadian provinces of Quebec and Ontario.

Nevertheless, CETA opens up for EU businesses a very broad new market, where in particular public transportation equipment is of relatively technical advancement. Thus innovative European companies may prove very competitive there.

CETA will intensify the already sizeable automotive exports from the EU to Canada (approx. 139 k vehicles exported in 2015 vs. only 7.7 k vehicles imported from Canada in the same period). The agreement, combined with the still functioning North American Free Trade Agreement (NAFTA) offers great opportunities for European and in particular Polish firms to create their spearheads on the North American market. In this light, it is worth to consider the ways for European vehicles and components to obtain Canada-origin status for NAFTA purposes. It may be possible e.g. through launching assembly of vehicles in Canada or processing components there.

Pomoc publiczna dla sektora motoryzacyjnego – aspekty prawne

Pomoc publiczna w prawie UE

Wszelkie formy pomocy publicznej udzielanej przez państwa członkowskie UE, w tym formy dostępne w Polsce dla sektora motoryzacyjnego omawiane w dalszej części niniejszego rozdziału, podlegają kontroli Komisji Europejskiej wynikającej z Traktatu o Funkcjonowaniu UE (TFUE). TFUE wprowadza zasadę generalnego zakazu udzielania pomocy publicznej przez państwa członkowskie, chyba że zachodzi jeden z dopuszczalnych wyjątków. Wyjątki te precyzowane są przez Komisję Europejską w aktach niższego rzędu - Rozporządzeniu Proceduralnym¹ oraz szeregu wydawanych przez KE wytycznych. Wyjątki, w ramach których pomoc udzielana jest sektorowi motoryzacyjnemu, to przede wszystkim regionalna pomoc inwestycyjna, pomoc na badania, rozwój i innowacje, a także w określonych przypadkach pomoc na ratowanie i restrukturyzację zagrożonych przedsiębiorstw. Najpopularniejszą z tych kategorii jest regionalna pomoc inwestycyjna, w ramach której funkcjonują w Polsce m.in. SSE oraz dotacje w ramach rządowego programu wsparcia inwestycji o szczególnym znaczeniu dla gospodarki.

Pomoc publiczna - ogólne zasady kontroli

Zgodnie z TFUE, fundamentalną zasadą udzielania pomocy publicznej jest tzw. zasada „standstill”, zgodnie z którą niedopuszczalne jest udzielenie (wypłata) pomocy publicznej przed wyrażeniem na nią zgody przez KE. W rezultacie Państwo Członkowskie musi notyfikować pomoc do KE przed jej faktycznym udostępnieniem i uzyskać decyzję ją zatwierdzającą, chyba że pomoc ta udzielana jest w ramach tzw. wyłączenia od procedury notyfikacji. Wyłączenia te zostały uregulowane w Rozporządzeniu o wyłączeniach blokowych².

Spośród głównych instrumentów wsparcia branży motoryzacyjnej dostępnych w Polsce, wyłączeniu spod obowiązku notyfikacji podlega m.in. pomoc udzielana w SSE czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości³. Do 2014 r. nie podlegał mu program wsparcia inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki - ma on z perspektywy prawa UE status tzw. pomocy ad hoc (tzn. udzielanej poza programami pomocowymi). Nowe rozporządzenie o wyłączeniach blo-

State aid for the automotive industry – legal aspects

State aid in the EU law

All forms of the State aid granted by the EU Member States, including the forms available to the automotive industry in Poland, which are discussed further on, shall be subject to control of the European Commission resulting from the Treaty on the Functioning of the EU (TFEU). The TFEU introduces the principle of a general ban on granting the State aid by the Member States, unless one of the permitted exceptions occurs. These exceptions are defined by the European Commission in the lower ranking acts – the Procedural Regulation¹ and a number of guidelines issued by the EC.

The exceptions under which aid is granted to the automotive industry concern primarily regional investment aid, aid for research, development and innovation, as well as – in certain cases – the aid for rescuing and restructuring threatened companies. The most popular of these categories is the regional investment aid within the framework of which Special Economic Zones operate in Poland as well as grants under the Government program of support of investments of particular importance for the economy.

The year 2015 was the first year of actual application of amendments made to the EU state aid regulations and the new financial perspective for the EU funds, which significantly modified the legal environment in which the instruments of support for the automotive industry investments function.

State aid – general principles of control

According to the TFEU, the fundamental principle governing the State aid grant is a so-called standstill principle according to which the State aid may not be provided (disbursed) before the EC gives its consent to the same. As a result, the Member State must notify the aid to the EC before it is actually provided and obtain a decision approving it, unless such aid is granted under the so-called exemption from the notification procedure. Such exemptions are regulated in the Block Exemption Regulation².

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 tax³. Prior to 2014, it did not

¹ Rozporządzenie Rady (WE) 659/1999 ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 TWE, ostatnio zmienione Rozporządzeniem Rady nr 734/2013 z 22 lipca 2013 r.

² Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 651/2014 z 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, które od 1 lipca 2014 zastąpiło dotychczasowe Rozporządzenie Komisji (WE) 800/2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych).

³ Prawidłowość implementacji zwolnień z podatku od nieruchomości przez część gmin budzi wątpliwości i wymaga indywidualnej weryfikacji pod kątem zgodności z prawem UE.

Council Regulation (EC) 659/1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC TREATY as recently amended by Council Regulation 734/2013 of 22 July 2013.

Commission Regulation (EU) 651/2014 of 17 June 2014 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 107 and 108 of the Treaty, which replaced, effective from 1 July 2015, the previous Commission Regulation (EC) 800/2008 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty (General block exemption regulation).

The correctness of implementation of exemptions from the property tax by some municipalities is questionable and requires individual verification in terms of compliance with the EU law.

kowych pozwoliło jednak, pod pewnymi warunkami, zwolnić z obowiązku notyfikacji także pomoc ad hoc, w tym także dotacje w ramach wspomnianego programu wsparcia. Notyfikacji będzie jednak nadal podlegała pomoc dla tzw. dużych projektów inwestycyjnych powyżej 100 mln EUR (por. niżej).

Konsekwencje faktycznej wypłaty pomocy przed zgodą KE są dotkliwie. Pomoc taka ma status tzw. pomocy nielegalnej i może podlegać obowiązkowi zwrotu wraz z odsetkami niezależnie od tego, czy pomoc ta spełnia kryteria do zatwierdzenia jej przez KE, czy też nie. Nawet w przypadku gdy KE finalnie zatwierdzi pomoc jako zgodną ze wspólnym rynkiem, w przypadku jej udzielenia przed takim zatwierdzeniem może zachodzić konieczność jej zwrotu, bądź co najmniej zwrotu odsetek z tytułu jej przedwczesnego otrzymania.

Modernizacja Pomocy Publicznej - nowe zasady oceny dla dużych projektów

W maju 2012 r. KE ogłosiła projekt kompleksowej nowelizacji prawa UE dotyczącego pomocy publicznej. Ogólnym celem reformy miało być zwiększenie stopnia, w jakim pomoc przyczynia się do wzrostu, przy zminimalizowaniu wpływu na konkurencję. KE wskazała także, że zamierza przyspieszyć proces podejmowania decyzji, ale także wzmocnić kontrolę i egzekwowalność prawa w przypadkach, w których pomoc ma negatywny wpływ na rynek wewnętrzny UE.

Kompleksowa nowelizacja przepisów o pomocy publicznej weszła w życie w lipcu 2014 r. Najbardziej bezpośrednim jej efektem jest obniżenie limitów pomocy publicznej obowiązujących w pewnych regionach Polski. Wraz ze zbliżaniem się do unijnej średniej PKB na mieszkańca, większość Polski znalazła się w obszarze niższej intensywności pomocy publicznej. Władzom polskim udało się natomiast wynegocjować zróżnicowanie poziomu pomocy w województwie mazowieckim. Dotychczas, ze względu na efekt Warszawy i jednolite ustalanie poziomu pomocy na szczeblu województwa, mniej rozwinięte, rolnicze regiony Mazowsza uzyskiwały bardzo niskie limity pomocy. Obecnie, województwo mazowieckie podzielono dla celów pomocy na podregiony, wskutek czego podregiony ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski i warszawski wschodni, jako jedyne uzyskały wzrost intensywności pomocy do 35% kosztów kwalifikowalnych. W pozostałej części kraju limit pomocy uległ redukcji. Nowe poziomy pomocy prezentuje rys. 1.

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

apply to the program of supporting investments of major importance for the economy – in terms of the EU law it has the status of the ad hoc aid (i.e. aid granted in addition to aid schemes). The new block exemption regulation made it possible, however, although subject to certain conditions, to release from the notification requirement also ad hoc aid, including grants awarded as part of the above mentioned program of support. The notification requirement will, however, continue to apply to aid awarded to so-called large investment projects with value in excess of 100 mln EUR (see below).

The consequences of the actual disbursement of aid prior to the approval of the EC are severe. Such aid has the status of the so called illegal aid and may be subject to refund with interest regardless of whether it meets the criteria for being approved by the EC, or not. Even where the EC eventually approves the aid as compatible with the common market, if it is granted prior to such approval, it may be necessary to return such aid or at least return the interest on its premature receipt.

Modernisation of State aid – new rules for the assessment of large projects

In May 2012 the EC announced a plan of a comprehensive overhaul of the EU State aid legislation. The general purpose of the reform was to increase the degree in which aid contributes to the growth, while at the same time minimising the aid's effect on the competition. The EC noted also that it intended to speed up the decision-making process, and to strengthen control and law enforcement in the cases when aid has an adverse effect on the EU internal market.

A full amendment to the State aid regulations came into force in July 2014. The most direct consequence of the amendment is the lowering of the state aid limits which are in force in certain regions of Poland. As the per capita GDP is nearing the EU average, the majority of Poland is now in the area of lower state aid intensity. The Polish authorities have, however, managed to negotiate a variation of the levels of state aid in the Mazowieckie Province. Previously, due to the Warsaw effect and the consistent setting of the level of state aid for the entire province, less developed, agricultural regions of the Mazowsze Region received very low limits of aid. Today, the Mazowieckie Province is divided, for the aid purposes, into sub-regions, as a result of which the ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski and warszawski wschodni sub-regions, were the only ones to have received an increase in the aid intensity to 35% of the eligible costs. In the rest of the country the limit of state aid was reduced. The new levels of aid are shown in diagram 1.

In Poland, amendments to the guidelines on regional aid and the regulations on block exemptions with respect to

na terenie innego państwa EOG (zakład objęty pomocą). Przeniesienie występuje wówczas, gdy produkt lub usługa w zakładzie pierwotnym i zakładzie objętym pomocą służy przynajmniej częściowo do tych samych celów oraz zaspokaja wymagania lub potrzeby tej samej kategorii klientów oraz w jednym z pierwotnych zakładów beneficjenta w EOG nastąpiła likwidacja miejsc pracy związanych z taką samą lub podobną działalnością. Począwszy od 2017 r., beneficjent pragnący uzyskać pomoc zwolnioną z notyfikacji na mocy GBER, beneficjent musi nie tylko deklarować, że nie zakończył analogicznej działalności w EOG w ciągu 2 lat przed projektem lub nie ma takich planów, ale musi także złożyć deklarację nieprzenoszenia produkcji w tym samym okresie.

Jak wspomniano na wstępie, w Polskiej praktyce uproszczenie zasad dotyczących notyfikacji oznacza, że bez obowiązku uzyskania indywidualnej zgody KE, można będzie uzyskać wsparcie również w formie dotacji rządowych, w przypadku ponownego uruchomienia przez rząd tymczasowo zawieszono programu wsparcia dla inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej. Z perspektywy SSE oznacza to jednak także pewne niedogodności. Nowe rozporządzenie o SSE przygotowano jako program pomocowy w całości zgodny z tym rozporządzeniem, tzn. tak, by pomoc udzielana w SSE zawsze nie wymagała notyfikacji. W efekcie, zgodnie z treścią rozporządzenia nie ma teoretycznie możliwości uzyskania pomocy w formie zwolnienia podatkowego od kosztów przekraczających 100 mln EUR (czyli powyżej progu notyfikacji). Ministerstwo Rozwoju przewiduje możliwość udzielania wyższej pomocy w ramach SSE (nie tylko w przypadku łączenia pomocy w SSE z dotacjami rządowymi), jednak brzmienie przepisów o SSE wydaje się taką możliwość mocno ograniczać. Być może wykształci się w tym zakresie jednak praktyka wydawania zezwoleń dla dużych projektów.

Kolejną z istotnych zmian jest sformalizowanie przez KE wymogów dotyczących efektu zachęty. Dotychczas aspekt ten nie był szczegółowo weryfikowany przez państwa członkowskie, a wymogi dotyczące przedstawianych dokumentów i scenariuszy wskazujących na potrzebę uzyskania pomocy nie były szczegółowo określone.

Nowe przepisy wymagają, by, w szczególności w wypadku dużych projektów inwestycyjnych, organ udzielający pomocy zbadał, na podstawie dokumentów wewnętrznych inwestora potwierdzających jego proces decyzyjny, konieczność i proporcjonalność pomocy w jednym z dwóch scenariuszy:

- pomoc jest konieczna ze względu na to, że bez niej projekt nie byłby wystarczająco rentowny, aby zrealizować go w ogólności (tzw. scenariusz 1),
- pomoc jest konieczna w celu zlokalizowania inwestycji w danym miejscu, w porównaniu z inną lokalizacją, bowiem równoważy niższe koszty alternatywnej lokalizacji (tzw. scenariusz 2).

Co więcej, w przypadku dużych projektów, wymagających notyfikacji, regulacje UE nakładają obowiązek dodatkowego

In 2017, the EC amended slightly the GBER Regulation. Apart from verifying the plans to close given business activity, also the verification of transfer of activity between EEA countries was added. The transfer is understood as transfer of same or similar activity from an establishment in one EEA country (original establishment) to an establishment in which aided investment is carried out, located in another EEA country (aided establishment). The transfer occurs when a product or a service in the original and aided establishment serves at least partially the same purpose and satisfies demands or needs of the same category of customers and in one of the original EEA establishments a reduction of jobs related to same or similar activity took place. Starting from 2017, beneficiaries willing to obtain aid exempt from notification under GBER, must not only declare that they have not conclude same or similar activity in EEA within 2 years prior to the commencement of the project or that they have no such plans, but also must submit a declaration of non-transferring the activity within the same period.

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

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.

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

so-called scenario 1),

- the aid is necessary in order to locate the investment in a given location, compared to another location, as it compensates for the lower costs linked to the alternative location (the so-called scenario 2).

Furthermore, in the case of large projects requiring notification the EU regulations require an additional limit value. For this kind of projects, the limit for aid will no longer be only the intensity of the aid calculated according to the degressive scale – 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,

kwoty ponad 45,2 mln EUR proponowanej pomocy, a i to pomimo faktu, że próg notyfikacji (czyli kwota pomocy, jaką Niemcy mogli 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 przysparza sytuacja, w której projekt dotyczy produkcji komponentów. W takiej sytuacji, KE zazwyczaj rozważa zarówno rynek komponentów, jak i rynek produktów końcowych (samochodów, w których komponent jest montowany). Dodatkowo, uwzględnia także udział sprzedaży komponentów beneficjenta na rynku otwartym (do klientów spoza grupy kapitałowej) oraz udział wewnętrznego zużycia komponentów w ramach własnej grupy.

Generalny kierunek zmian wskazuje na dużo wyższą niż dotychczas szczegółowość kontroli pomocy dla dużych projek-

the EC applied similar assessment rules already to the aid notified earlier, in their decision of 9 July 2014 in case SA.32009 (2011/C) BMW AG LIP Leipzig relating to the aid granted for the construction of a BMW factory in Leipzig. In that decision, the EC approved only 17 mln EUR out of the total 45.2 mln EUR of proposed aid, and despite the fact that the notification threshold (i.e. the amount of the aid which Germany was permitted to grant without the EC's permission) was in that case 22.5 mln EUR according to the block exemptions regulation. The EC held that the amount of 17 mln EUR was sufficient to offset the difference between Leipzig and alternative locations being considered (Munich), therefore the higher amount of aid did not have the incentive effect and, in effect, was incompatible with the common market. The EC disagreed with Germany's arguments that the EC had no right to lower the already approved amount of the aid below the notification threshold (22.5 mln EUR), and held that since the measure was 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

tów inwestycyjnych w procesie notyfikacji. KE zrezygnowała z domniemań akceptacji pomocy przy określonych udziałach rynkowych oraz zapowiada dogłębną analizę uzasadnienia pomocy zwłaszcza na rynkach, które nie rozwijają się dynamicznie. W kontekście sytuacji rynku motoryzacyjnego może to oznaczać dalsze utrudnienia w uzyskiwaniu pomocy inwestycyjnej na duże projekty inwestycyjne zarówno dla dostawców komponentów, jak i producentów pojazdów.

Podmioty ubiegające się o pomoc na duże projekty inwestycyjne będą musiały szczegółowo rozważyć ograniczenie kwoty pomocy do poziomów, które nie będą wymagały zgody KE, lub, jeśli taka zgoda będzie wymagana, szczegółowo przygotować dokumentację przedinwestycyjną z uwzględnieniem procesu notyfikacji, tak, by zmaksymalizować szanse uzyskania akceptacji pomocy. W kontekście decyzji w sprawie inwestycji BMW w Lipsku, wysoce wskazane jest jednak dokładne oszacowanie ryzyka związanego z procesem notyfikacji.

Zmiana nastawienia Komisji do pomocy regionalnej na duże projekty inwestycyjne w sektorze, a także zaostrzenie regulacji w tym zakresie znalazło 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.

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, limity ulgi są sukcesywnie zwiększane – zarówno w 2017 r., jak i w 2018.

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:

the project concerns the production of components. In such case the EC usually considers both the market for components and the market for finished products (vehicles in which a given component is fitted). In addition, the EC takes also into account the share of the beneficiary's sales of components in the open market (for clients outside the beneficiary's group) and the share of the volume of components used internally by the beneficiary's group.

A general direction of changes indicates that detailed control of aid for large investment projects in the process of notification is much higher than before. The EC gave up the presumption of approving aid with specific market shares and announces an in-depth analysis of the reasons for the aid, especially in markets that do not develop rapidly. In the context of the situation of the automotive market, this can mean further inconvenience in obtaining investment aid for large investment projects for both component suppliers and vehicle manufacturers.

Entities applying for aid for large investment projects will have to consider in detail the restriction on the amount of aid to the levels that will not require the EC's approval, or, where such approval is required, to prepare in detail the pre-investment documentation taking into consideration the notification process, so as to maximize the chances of approval of the aid. However, when viewed in the context of the BMW investment in Leipzig, it is highly recommended to precisely assess the risk connected with the notification process.

The change of Commission's focus on regional aid for large investment projects in the automotive industry, as well as tightening of regulations in this area has 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.

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.

- 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 w przypadku, gdy wymienione koszty zostały zwrócone w jakiegokolwiek formie, a także, do 2017 r. nie przysługiwało podatnikom działającym w SSE, podczas gdy od 2018 r. jest ono dla nich dostępne w zakresie, w jakim wydatki nie były podstawą odliczeń strefowych.

Istotą ulgi jest możliwość dodatkowego (poza standardowym zaliczeniem w koszty uzyskania przychodu) odliczenia od dochodu następującej części kosztów kwalifikowanych (wartości odliczeń dla dużych przedsiębiorców):

100% (50% w 2017 r.)

- Koszty wynagrodzeń osób zatrudnionych dla celów prowadzenia działalności R&D

100% (30% w 2017 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.

Począwszy od 2018 r., wprowadzono następujące zmiany:

- Istotne podwyższenie kwoty maksymalnego odliczenia wszystkich kosztów kwalifikowanych na działalność B+R od podstawy obliczenia podatku do 100%, a dla przedsiębiorców mających status centrum badawczo-rozwojowego do 150%,
- możliwość uwzględnienia w kosztach kwalifikowanych kosztów wynagrodzeń wypłacanych na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło (ale z wyłączeniem umów B2B),
- rozszerzenie katalogu kosztów kwalifikowanych o koszty na-

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, the relief limits are continually increased – both as of 2017, as well as from 2018.

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 in case the eligible costs were refunded in any way as well as, until 2017 for taxpayers active in Special Economic Zones. Since 2018, the SEZ entities may benefit from it in a limited scope.

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):

100% since 2018 (50% in 2017)

- Labor costs of persons employed for R&D purposes

100% (30% in 2017)

- 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.

bycia sprzętu specjalistycznego w prowadzonej działalności B+R, w szczególności naczyń i przyborów laboratoryjnych oraz urządzeń pomiarowych, które nie są środkami trwałymi,

- możliwość skorzystania z ulgi przez podatnika prowadzącego działalność na terenie SSE, ale wyłącznie w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych, które nie są przez podatnika uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku na podstawie zezwolenia SSE,
- Możliwość zaliczania do kosztów kwalifikowanych kosztów uzyskania patentów (w roku 2016 taka możliwość była niedostępna dla dużych przedsiębiorców, a dla pozostałych była ograniczona do 50% poniesionych kosztów),
- Doprecyzowanie kwestii nabywania usług od jednostek naukowych – do 2017 r. przepis ten budził wątpliwości, czy wymóg nabywania usług od takich jednostek dotyczy jedynie badań naukowych, czy również usług doradczych (na tym ostatnim stanowisku stawały sądy administracyjne). Obecnie wprost wskazano, że dotyczy on zarówno usług doradczych, jak i badawczych.

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). Dzięki zwiększeniu w 2017 r. limitów ulgi, stała się ona niezwykle popularnym katalizatorem działalności R&D w przedsiębiorstwach. Wraz z zapowiadany na 2019 r. mechanizmem IP BOX (obniżonego opodatkowania dochodów z licencjowania własności przemysłowej), może uczynić z Polski efektywną podatkowo lokalizację do prowadzenia działalności innowacyjnej.

Starting from 2018, the following changes were introduced:

- Material increase of the maximum deduction for all eligible R&D costs to 100%, and for entities with an R&D Centre status up to 150%
- The possibility to include costs of civil contracts (mandate etc.) in headcount costs (but excluding self-employed B2B contracts)
- Expansion of the eligible costs catalogue by the cost of purchase of specialized equipment used for R&D activity, which is not qualified as fixed assets – in particular laboratory utensils and measuring equipment
- The possibility to use R&D relief for a taxpayer in a Special Economic Zone, limited to eligible costs not included in the calculation of exempt income on SEZ activities,
- Inclusion of patent costs to eligible expenditure (in 2016 this applied only to SMEs, whereas in 2017 for large entities it was 50% of cost),
- More precise rules on acquisition of services – until 2017 there were doubts in this regard, whether the requirement to buy services only from scientific units applied to all consulting services or only to scientific research (this latter view was taken by tax authorities, whereas courts were more liberal). Currently it is outrightly stated that all eligible services may be purchased only from scientific units.

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 in 2017 made the relief a very popular incentive fostering R&D activities in business. Together with the IP BOX regime declared for 2019 (a reduced taxation of licensing incomes from IP) it may position Poland as a very tax-effective location for innovative activities.



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 prawnych 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.

PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych. Wśród tych zwolnień największe znaczenie mają zwolnienie z podatku dochodowego oraz z podatku od nieruchomości. 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 Inwestycji i Rozwoju za 2016 r. branża motoryzacyjna jest wiodącym sektorem w 4 z 14 stref funkcjonujących w Polsce. Do stref tych zaliczane są katowicka SSE, legnicka SSE, kostrzyńsko-słubicka SSE oraz wałbrzyska SSE.

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, trzech pierwszych należy do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa sześciu spośród piętnastu wiodących inwestorów. Wszyscy

najwięksi inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in. z Niemiec, Holandii, Belgii, Szwajcarii, Japonii, USA. Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału, w 2016 r. pozycję lidera zyskały Niemcy (23,73 % udziału w łącznym kapitale), spychając polskich inwestorów na drugie miejsce (20,91% udziału w łącznym kapitale).

Ponad 24,1% łącznych nakładów inwestycyjnych na terytorium SSE zostało poniesionych przez przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej (na podstawie danych Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju).

Na dzień 31 grudnia 2016 r. SSE obejmowały tereny zlokalizowane w 179 miastach i 287 gminach o łącznej powierzchni 21 462,6 ha.

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

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 Investment and Economic Development's data for 2016, the automotive industry is the leading sector in 4 out of 14 SEZs in Poland. These zones include: Katowice SEZ, Legnica SEZ, Kostrzyn-Słubice SEZ and Wałbrzych SEZ.

Among the fifteen largest entrepreneurs conducting business activity within the territory of SEZs, the top three belong to the automotive industry. Altogether, six out of fifteen leading investors operate in the automotive industry. All major investors are companies with

foreign capital, among others from Germany, the Netherlands, Belgium, Switzerland, Japan and the USA. Taking into account the country of origin of the capital, in 2016 Germany gained the leading position (23,73% of funds invested in SEZs) pushing Polish investors to the second place (20,91% of funds invested in SEZs).

Over 24,1% of total investment expenditures within the territory of SEZs was incurred by enterprises from the automotive sector (based on Ministry of Investment and Economic Development's data).

As of December 31, 2016 SEZs covered areas located in 179 cities and 287 municipalities with the total area of 21 462,6 ha.

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

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, trzech pierwszych należy do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa sześciu spośród piętnastu wiodących inwestorów.

Wszyscy najwięksi inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in. z Niemiec, Holandii, Belgii, Szwajcarii, Japonii, USA. Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału, w 2016 r. pozycję lidera zyskały Niemcy (23,73 % udziału w łącznym kapitale), spychając polskich inwestorów na drugie miejsce (20,91% udziału w łącznym kapitale).

Among the fifteen largest entrepreneurs conducting business activity within the territory of SEZs, the top three belong to the automotive industry. Altogether, six out of fifteen leading investors operate in the automotive industry. All major investors are companies with foreign capital, among others from Germany, the Netherlands, Belgium, Switzerland, Japan and the USA. Taking into account the country of origin of the capital, in 2016 Germany gained the leading position (23,73% of funds invested in SEZs) pushing Polish investors to the second place (20,91% of funds invested in SEZs).

dochodowego przysługuje od miesiąca, w którym przedsiębiorca poniósł wydatki inwestycyjne, a w przypadku inwestycji typu „brownfield” (inwestycja na bazie istniejącego już przedsiębiorstwa), od miesiąca następującego po miesiącu, w którym poniesione zostały wydatki inwestycyjne i osiągnięty został poziom zatrudnienia określony w zezwoleniu. Zwolnienie przysługuje w okresie od dnia uzyskania zezwolenia aż do wyczerpania dopuszczalnej pomocy regionalnej.

Aktualnie zezwolenia udziela Minister Inwestycji i 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 przed-

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.

Currently, Minister of Investment and 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

Wielkość pomocy udzielanej w formie zwolnienia od podatku nie może przekroczyć limitu, ustalonego jako iloczyn kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą oraz maksymalnej intensywności pomocy publicznej obliczonej dla określonego obszaru. Za wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą uznaje się koszty inwestycji pomniejszone o naliczony podatek od towarów i usług oraz o podatek akcyzowy, poniesione na terenie strefy w trakcie obowiązywania zezwolenia, tj. od dnia uzyskania zezwolenia do upływu okresu, na który zezwolenie zostało wydane. Wysokość kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą nie może być niższa niż 100 tys. euro. Kurs euro przelicza się według kursu NBP z dnia udzielenia zezwolenia.

The amount of public aid in the form of tax exemption cannot exceed the limit specified as the ratio of qualified 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.

siębiorki oraz charakter planowanego przedsięwzięcia, wpływ inwestycji na tworzenie i modernizację infrastruktury na terenie strefy oraz zgodność z celami rozwoju strefy. Zezwolenie określa przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki korzystania ze zwolnienia, dotyczące w szczególności:

- zatrudnienia określonej liczby pracowników przy prowadzeniu działalności na terenie SSE przez określony czas,
- minimalnej i maksymalnej wartości wydatków inwestycyjnych, które przedsiębiorca zobowiązany jest ponieść na terenie strefy w określonym czasie,
- terminu zakończenia inwestycji,
- wymagań związanych z prowadzeniem inwestycji na gruntach prywatnych (niebędących własnością państwowych osób prawnych lub SSE).

Wielkość pomocy udzielanej w formie zwolnienia od podatku nie może przekroczyć limitu, ustalonego jako iloczyn kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą oraz maksymalnej intensywności pomocy publicznej obliczonej dla określonego obszaru.

Za wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą uznaje się koszty inwestycji pomniejszone o naliczony podatek od towarów i usług oraz o podatek akcyzowy, poniesione na terenie strefy w trakcie obowiązywania zezwolenia, tj. od dnia uzyskania 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

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 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 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 entre-

- były związane wydatki inwestycyjne, przez okres 5 lat (w przypadku dużych przedsiębiorców) lub 3 lat (w przypadku małych i średnich) od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- 2) będzie prowadził działalność gospodarczą przez okres nie krótszy niż 5 lat (3 lata) od momentu, gdy cała inwestycja zostanie zakończona,
 - 3) utrzyma deklarowane zatrudnienie przez odpowiednio 5 lub 3 lata.

Intensywność pomocy publicznej, liczona jako procent kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą publiczną, nie jest uzależniona od rodzaju działalności, jaką prowadzi przedsiębiorca, tylko od tego czy jest to przedsiębiorca mały (przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 50 pracowników, którego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln euro), średni (przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 250 pracowników, którego roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro) czy duży (pozostali przedsiębiorcy). Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej, w zależności od danego obszaru wahają się od 10-50%.

Wskazany limit może być zwiększony o 10% w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20% w przypadku małych przedsiębiorstw. W przypadku inwestycji mającej charakter tzw. dużego projektu inwestycyjnego, którego wartość przekracza 50 mln euro, maksymalna wysokość dostępnej pomocy publicznej podlega dodatkowym ograniczeniom. Udzielone zezwolenie może zostać zmienione przez Ministra Inwestycji i Rozwoju na wniosek przedsiębiorcy. Na wniosek przedsiębiorcy Minister stwierdza także wygaśnięcie zezwolenia. Zmiana zezwolenia nie może doprowadzić do obniżenia poziomu zatrudnienia o więcej niż 20 %, spowodować zwiększenia zakresu udzielonej pomocy publicznej, ani dotyczyć spełnienia wymagań w zakresie inwestycji realizowanych na gruntach prywatnych. Możliwość złożenia wniosku o zmniejszenie poziomu zatrudnienia mają jedynie przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie począwszy od dnia 4 sierpnia 2008 r. Minister może także cofnąć zezwolenie lub ograniczyć prawo do prowadzenia działalności na jego podstawie w zakresie przedmiotu działalności przedsiębiorcy lub zakresu tej działalności. Istnieje również możliwość stwierdzenia wygaśnięcia zezwolenia na wniosek przedsiębiorcy, który nie skorzystał z pomocy publicznej udzielonej na podstawie zezwolenia lub przedsiębiorcy, który skorzystał z pomocy publicznej i spełnił wszystkie warunki określone w zezwoleniu oraz warunki udzielania pomocy publicznej, o których mowa w przepisach wykonawczych do ustawy o SSE. Podmioty zarządzające SSE są zobowiązane do promowania tworzenia klastrów (np. przemysłu motoryzacyjnego), a także współpracy ze szkołami średnimi i uniwersytetami. Termin dla przedawnienia roszczeń związanych z udzieloną pomocą publiczną wynosi 10 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym przedsiębiorca skorzystał z tej pomocy. W związku z powyższym przedsiębiorcy są zobowiązani do przechowywania

- preneurs) 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 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 varies for individual regions from 10 to 50%.

The maximum intensity may be increased by 10% for medium entrepreneurs and 20% for small entrepreneurs. In case of big investment projects i.e. valued above EUR 50 million the maximum amount of public aid is subject to additional limitations. The permit may be amended by the Minister of Investment and Economic Development on the entrepreneur's motion. The Minister may also declare on the entrepreneur's motion the expiration of granted permit. The amendment of the permit cannot lead to the decrease of the employment level by more than 20% or cause the extension of public aid granted to the entrepreneur. Additionally, the amendment cannot concern the fulfilment of the requirements in the scope of investments implemented on private lands. The motion for the permit amendment in the abovementioned scope may be submitted only by the entrepreneurs who obtained the permit on 4th August 2008 and afterwards. The Minister may also cancel the permit or limit the right to conduct business activity on the base of permit in the scope of entrepreneur's business activity. There is also possibility to ascertain of expiration of the permit on the entrepreneur's motion who has never benefited from public aid determined in this permit or who has benefited from public aid and fulfilled all of the conditions of this permit and state aid conditions, which are mentioned in the regulations governing functioning of SEZ.

The entities managing SEZ are 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 10-year-limitation-period is set for state claims against entrepreneurs who conduct business activity in SEZ and benefit from the public aid (the tax exemption) determined in the permit. The 10-year-limitation-period is calculated from the end of the year

odpowiedniej dokumentacji księgowej i podatkowej przez ten sam okres.

Ponadto, w przypadku cofnięcia zezwolenia na działalność w SSE istnieje obowiązek zwrotu wykorzystanej pomocy publicznej, a także brak jest możliwości uzyskania nowego zezwolenia do czasu zwrotu kwoty pomocy publicznej.

Na korzystniejsze warunki prowadzenia działalności na terenie SSE mogą liczyć przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto większy nacisk jest położony na innowacyjne projekty, przez co należy rozumieć inwestycje zorientowane na badania i nowoczesne technologie.

Pomoc regionalna z tytułu prowadzenia działalności na terenie SSE może być także przyznana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. Zwolnienie to wprowadza rada gminy w formie uchwały. W takim wypadku przed rozpoczęciem realizacji inwestycji, przedsiębiorca powinien zgłosić organowi podatkowemu zamiar skorzystania z tej formy pomocy. Zwolnienie z podatku od nieruchomości przyznawane jest także w ramach 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: gdzie poszczególne symbole oznaczają:

$$\text{wskaźnik_dyskonta} = (1+r1/12)*(1+r2/12)*(1+r3/12)*...*(1+m/12)$$

$$\text{discount_rate} = (1+r1/12)*(1+r2/12)*(1+r3/12)*...*(1+m/12)$$

n – kolejny miesiąc od miesiąca uzyskania zezwolenia do miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub otrzymano pomoc,
r1...n – stopa procentowa właściwa dla danego okresu dyskontowania (miesiąca).

Dniem poniesienia wydatku jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub udzielono pomocy. Dniem otrzymania pomocy jest ostatni dzień miesiąca, w którym udzielono pomocy. Natomiast dniem uzyskania zezwolenia jest ostatni dzień miesiąca, w którym wydano zezwolenie. Ustalenie wartości poniesionych wydatków zdyskontowanej na dzień wydania zezwolenia następować będzie poprzez podzielenie wartości wydatku z danego miesiąca przez wskaźnik dyskontowy właściwy dla danego miesiąca.

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. Moreover, there is an obligation to return the used amount of the public aid in case when the permit would be withdrawn.

More favourable conditions of conducting business activity within the territory of SEZ are reserved for small and medium-sized entrepreneurs. Furthermore, the public aid is concentrated on innovative projects which should be focused on research and new technologies. 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,
r1...n – interest rate appropriate for discounting period (month).

The date of incurring the expenditure is the last day of the month when the expenditure was borne. The date of receiving public aid is the last day of the month when 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.

$$\text{wartość_zdyskontowana} = (\text{wartość_przypisana_do_miesiąca}) / (\text{wskaźnik_dyskonta})$$

$$\text{discounted value} = \text{expenditures value in a given month} / \text{discount rate}$$

Poniesione wydatki inwestycyjne przypisane do poszczególnych miesięcy należy zdyskontować przy użyciu wskaźników dyskontowych i ustalić sumę zdyskontowanych wydatków inwestycyjnych. Natomiast otrzymana pomoc (tj. kwota podatku dochodowego, która nie jest zapłacona w związku ze zwolnieniem z tytułu działalności w strefie) podlega dyskontowaniu raz w roku (tj. na dzień, w którym upływa termin złożenia rocznej deklaracji CIT-8). Zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje do momentu wyczerpania limitu pomocy publicznej lub do końca okresu funkcjonowania SSE.

W ostatnich latach w Polsce trwały nieustające dyskusje nad przyszłością SSE. Ich przeciwnicy wskazywali, 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, że SSE będą funkcjonować do 2026 r. inwestorzy ponownie zaczęli przygotowywać oraz realizować nowe projekty na ich terenie. Świadczy to o tym, że istnienie

Qualified expenditures allocated to the proper months should be discounted using discounting rates appropriate for a specified month and in this way the discounted amount of all investment expenditure should be determined. On the other hand, public aid received (i.e. the amount of unpaid tax regarding the exemption for operating business activity in the SEZ territory) is discounted only once a year (i.e. on the

day of submission annual CIT-8 return). Investors are exempt from paying the income tax until they reach a limit of public funding or until SEZ exists.

In the last years, there were many constant discussions focused on the future of SEZ in Poland. Their opponents pointed 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 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 imple-

W ostatnich latach w Polsce trwały nieustające dyskusje nad przyszłością SSE. Ich przeciwnicy wskazywali, 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.

In the last years, there were many constant discussions focused on the future of SEZ in Poland. Their opponents pointed 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.

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 przyznan-

ia 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.

Podsumowując, działalność SSE w Polsce bardzo pozytywnie wpłynęła nie tylko na rozwój regionów, w których się znajdują, zmniejszenie lokalnego bezrobocia, ale także przyczyniła się do

ment 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.

SEZ impact positively not only the development of the regions in which they are located and reduction of local unemployment but also environmental protection and inflow of modern technology.

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.

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.

zwiększenia nakładów związanych z ochroną środowiska i napływu nowoczesnych technologii.

W nadchodzącym czasie, planowana jest zmiana systemu funkcjonowania wsparcia dla przedsiębiorców w ramach dotychczasowych specjalnych stref ekonomicznych, która ma zapewnić trwałą i zrównoważony terytorialnie rozwój gospodarczy. Zgodnie z założeniami uchwalonego przez Sejm w dniu 10 maja 2018 roku projektu ustawy o zasadach wspierania nowych inwestycji, zachęty podatkowe dla przedsiębiorców mają być dostępne na terenie całego kraju, bez ograniczeń terytorialnych. Zezwolenia na działalność w SSE wydane do czasu wprowadzenia nowych przepisów będą obowiązywać na dotychczasowych warunkach do 2026 roku. Natomiast po wprowadzeniu nowego systemu nie będą wydawane kolejne zezwolenia na podstawie dotychczasowych zasad.

Zgodnie z nowymi zasadami wsparcie ma być dostępne dla inwestycji podejmowanej w dowolnej lokalizacji w Polsce (z zachowaniem zasad dotyczących przeznaczenia terenów) na podstawie decyzji o wsparciu. Mają być one wydawane na okres od 10 do maksymalnie 15 lat (w przypadku inwestycji lokowanych w granicach dotychczasowych SSE ma to być okres 15 letni).

W praktyce okaże się, czy wraz z nowymi regulacjami jednocześnie zostaną zapewnione przedsiębiorcom optymalne warunki inwestowania, tak by korzystanie ze wsparcia było równie atrakcyjne jak dotychczas.

Looking ahead, a change in the system of support for entrepreneurs within the framework of the existing SEZ is planned, which is to ensure long term and territorially sustainable economic development.

According to the assumptions of the draft act on the principles for supporting new investments, which was adopted by the Polish Sejm (the lower house of the Parliament) on 10 May 2018, tax incentives for entrepreneurs are to be available throughout the country, without territorial restrictions. Permits granted until the introduction of new regulations will be binding on current terms until 2026. However, no further permits will be issued on the basis of the existing rules upon introducing the new system.

In accordance with the new rules support will be available for investment undertaken in any location in Poland (in compliance with the rules of land intended use) on a base of a decision on support. They will be issued for a period from 10 to a maximum of 15 years (in case of investments located within current SSE it should be 15 years period).

In practice, it will turn out whether with new law provisions the favorable conditions for investment will be ensured for entrepreneurs as it used to be so far.



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi audytorsko-doradcze. W Polsce zatrudniamy ponad 1800 osób w biurach w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

KPMG działa na polskim rynku od ponad 25 lat, świadcząc profesjonalne usługi audytorskie, podatkowe, księgowo-prawne, doradztwa transakcyjnego i finansowego oraz doradztwa w zakresie zarządzania, ryzyka i spełniania wymagań regulacyjnych.

Naszym kapitałem jest wiedza zgromadzona przez 189 000 pracowników w 152 krajach wspierana przez program specjalizacji sektorowej. Co roku do grona naszych pracowników dołączają menedżerowie i praktycy biznesu oraz absolwenci najlepszych uczelni wyższych.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We employ more than 1,800 people in Warsaw, Cracow, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

For more than 25 years KPMG has been operating on the Polish market, providing professional services in the scope of audit, tax advisory, accounting, law, transactional and financial advisory, as well as management consulting, risk and regulatory advisory.

Our major asset is the knowledge of 189,000 employees in 152 countries, supported by an industry specialization programme. Every year, we are joined by managers, specialists and graduates of the best colleges.

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 2016 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 34,3 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 39,5 mld euro.

Jak wskazują dane Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2016 roku pracowało w sumie 448,1 tys. osób, z czego 58% (260,8 tys.) w handlu i usługach, natomiast 42% (187,3 tys.) w segmencie produkcyjnym.

Powyższe dane obrazujące wyniki przedsiębiorstw (i dalsze, chyba, że zaznaczono inaczej) obejmują ściśle pojętą motoryzację. W przypadku przemysłu motoryzacyjnego nie zawierają więc m.in. firm produkujących opony, szyby, akumulatory oraz

In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investment in the automotive manufacturing sector and, consequently, has become one of the major manufacturers of cars, car parts and components in Central and Eastern Europe. At the same time, automotive manufacturing has evolved into one of the key industries in Poland in terms of production value, employment, capital expenditures as well as share in exports. Moreover, Poland is the region's largest automotive market in terms of sales and services.

THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND VERSUS CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Taking into account manufacturing of motor vehicles, parts and accessories as well as trade and repair services related to cars and car parts, the Polish automotive industry is among the largest in Central and Eastern Europe. According to the most recent data available from Eurostat, in 2016, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 34.3 billion. EUR 39.5 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 as many as 448,100 people were employed in 2016, 58% of which (260,800) in trade and services, and 42% (187,300) 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

W 2016 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 34,3 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 39,5 mld euro.

In 2016, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 34.3 billion. EUR 39.5 billion of turnover was generated by companies involved in the trade and repair related to cars, car parts and accessories.

części dostawców II i III rzędu, klasyfikowanych w innych sektorach przemysłu. W segmencie usługowo-handlowym nie obejmują z kolei firm CFM, leasingowych, banków motoryzacyjnych czy też wypożyczalni samochodów.

Dla porównania, w Czechach łączne przychody firm produkcyjnych z branży motoryzacyjnej pozostają wyższe niż w Polsce (44,9 mld euro), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą niższe przychody (19,4 mld euro). Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 256,7 tys. osób, z czego 168,4 tys. w segmencie produkcyjnym i 88,3 tys. w handlu i usługach.

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska pozostaje na trzecim miejscu wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2017 roku w polskich fabrykach wyprodukowano 514,7 tys. samochodów

osobowych. Oznacza to, że produkcja samochodów osobowych spadła (-7,2%). Wzrosła natomiast produkcja pojazdów użytkowych, która wyniosła 175,029 sztuk (licząc wg metodologii OICA). W Czechach, które pod względem produkcji pojazdów są liderem w regionie, wyprodukowano łącznie 1 420,0 tys. pojazdów, w znakomitej większości

osobowych. Produkcja pojazdów (wyłącznie osobowych) spadła natomiast na Słowacji (1 001,5 tys. w 2017 roku). Warto zwrócić uwagę, że Polska jest liczącym się producentem samochodów użytkowych, nie tylko w skali Europy Środkowo-Wschodniej, ale Europy w ogóle. Więcej pojazdów z tego segmentu produkowanych jest w Hiszpanii, Francji, Niemczech, Włoszech i Rosji, są to jednak kraje o większym przemyśle motoryzacyjnym i nieporównywalnie silniejszym rynku wewnętrznym. Pozycja Polski w tym segmencie umocniła się w 2017 roku, kiedy fabryka Volkswagena we Wrześni osiągnęła pełną operacyjność.

Drugim – obok produkcji pojazdów – kluczowym segmentem polskiego przemysłu motoryzacyjnego jest produkcja podzespołów, części i akcesoriów. W tej kategorii sytuacja jest bardziej stabilna a produkcja, napędzana inwestycjami i reinwestycjami, niemal, nieustannie rośnie. Mimo to, biorąc pod uwagę najszerzej pojęte komponenty motoryzacyjne (a więc łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami oraz wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych), Polska straciła w ostatnich latach pozycję regionalnego lidera na rzecz Czech.

III suppliers, classified as part of other sectors of industry. Meanwhile automotive trade and services do not include CFM, leasing, automotive banks or car rental.

For the sake of comparison, in the Czech Republic the turnover of automotive manufacturing companies was larger than in Poland (EUR 44.9 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 19.4 billion). Total employment in the automotive industry in the Czech Republic was 256,700 out of which 168,400 worked in manufacturing and 88,300 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 2017, Polish

manufacturers produced 514,700 passenger cars. It means that the production of passenger cars decreased (-7,2%). At the same time the production of commercial vehicles also increased, reaching 175,029 (according to OICA methodology). In the Czech Republic, the CEE leader in vehicle manufacturing, motor vehicles output reached 1,420,000,

the vast majority of which were passenger cars. Production volume, constituting solely passenger cars, decreased in Slovakia, to 1,001,500 units in 2017.

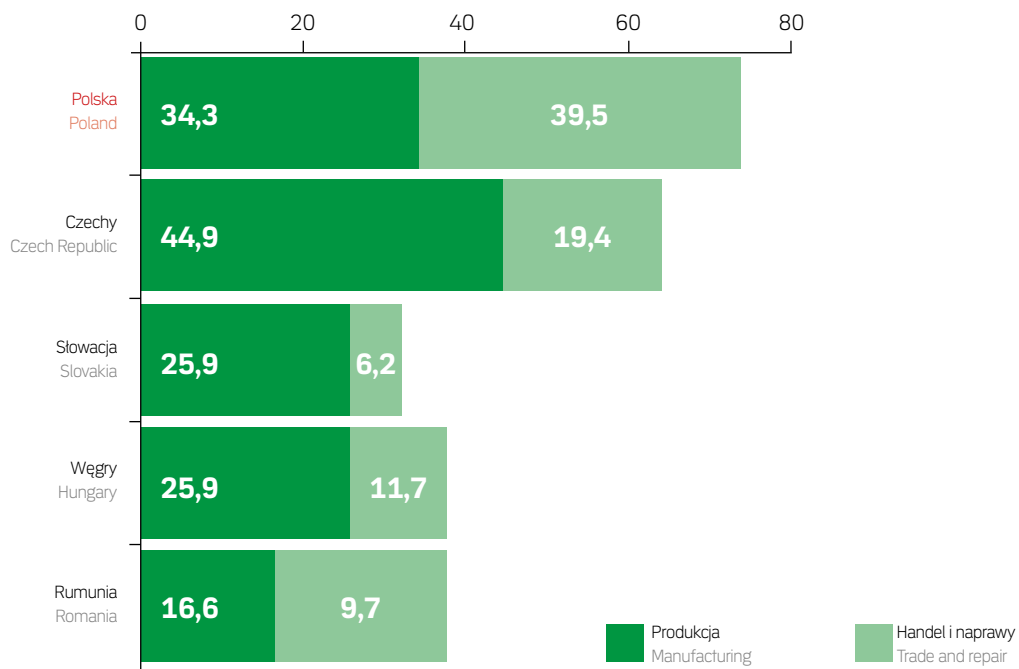
It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to CEE, but also to Europe in general. Although Spain, France, Germany, Italy and Russia can boast of a larger output of commercial vehicles, these are countries with a larger automotive manufacturing industry and significantly larger internal markets. Poland's position in this respect strengthened in 2017, i.e. after the new Volkswagen plant in Września became fully operational.

The second – along vehicles production – key segment of the Polish automotive manufacturing industry is the production of automotive parts and accessories. The situation in this category is more stable, with output constantly growing due to investment and reinvestment projects. However, taking into consideration the full range of automotive components (i.e. including tyres, glass, batteries, engines as well as electric equipment and mechanical parts of combustion engines), Poland lost its position of the regional leader in the recent years, held now by the Czech Republic.

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 11,0% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki.

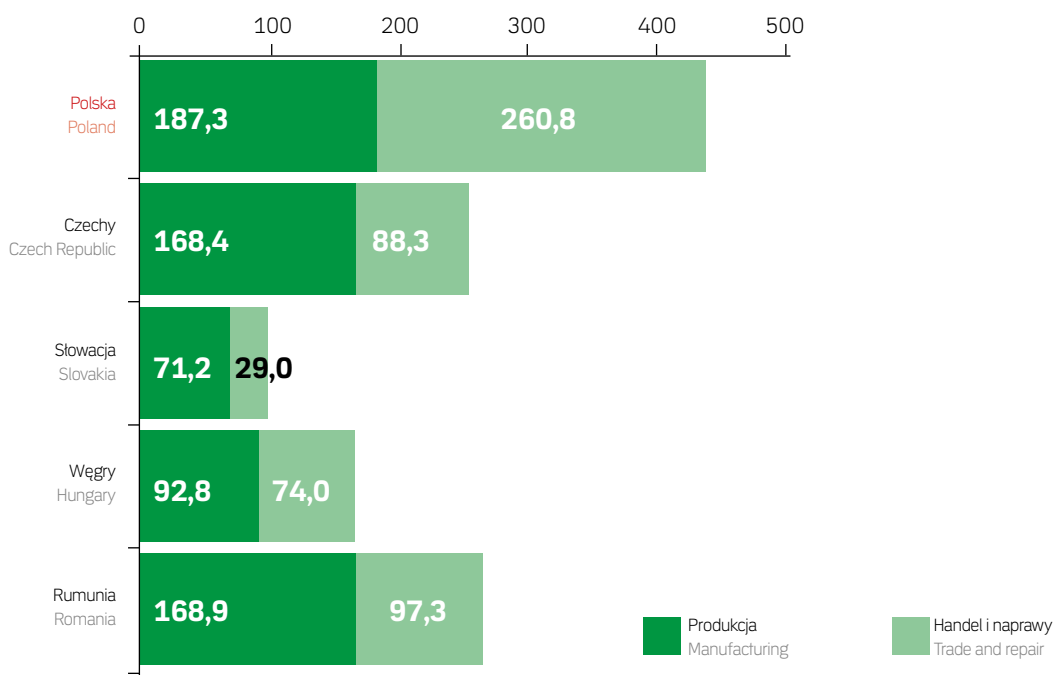
Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 11.0% of sold production value in this part of the economy

Przychody firm motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2016 roku [mld EUR]
Turnover of automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2016 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat data. Data cover complete statistical population

Pracujący w firmach motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2016 roku [000 osób]
The employed in automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2016 [000 people]



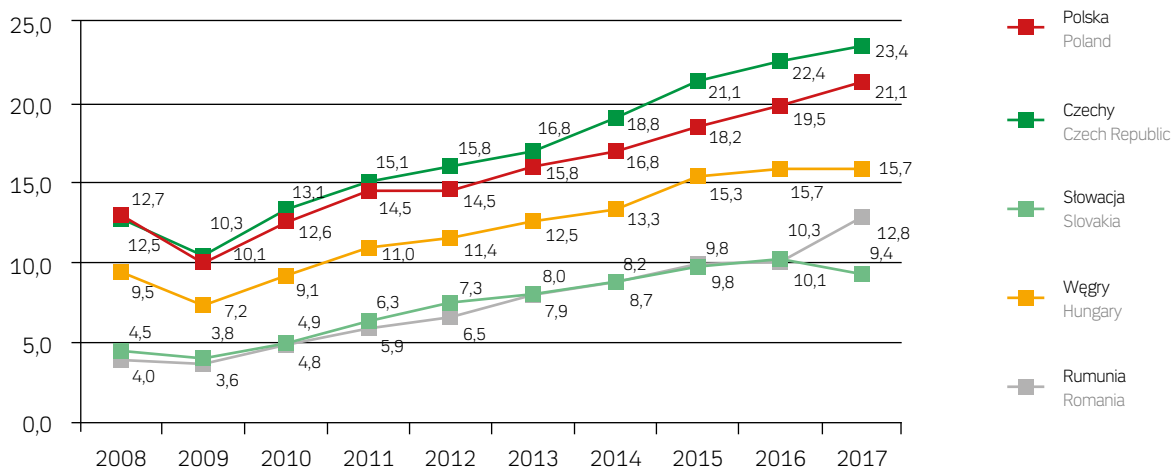
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat i GUS. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat and GUS data. Data cover complete statistical population

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	2017	Zmiana 2016 /2017
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	514,7	-7,2%
	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	175,0	37,6%
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	1 413,9	5,2%
	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	6,1	7,2%
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	1 001,5	-3,7%
	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	502	6,4%
	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	3,4	
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	359,2	0,1%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	11,9	7,6	14,3	17,2	27,3	25,0	11,2	38,0	0	0	0,4	0	-97,8%

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA
 Source: KPMG in Poland based on OICA data

Eksport podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych* [mld EUR] Exports of components, parts and accessories* [EUR billion]



Łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami, wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych

*Including tyres, glass, batteries, engines, electric equipment and mechanical parts of combustion engines

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

SYTUACJA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W POLSCE I JEGO ROLA W GOSPODARCE

Polski przemysł motoryzacyjny jest niemal w całości nastawiony na eksport, w związku z czym jego kondycja jest bardzo silnie uzależniona od koniunktury na zagranicznych rynkach, w szczególności zachodnioeuropejskich. Było to szczególnie widoczne w latach 2009 oraz 2012, kiedy gospodarka UE przeżywała spadki, a wraz z nią malała produkcja ulokowanych w Polsce fabryk motoryzacyjnych.

Po słabym 2012 roku, kolejne lata przyniosły jednak odbicie. Produkcja polskiego przemysłu motoryzacyjnego w 2017 roku wzrosła, zarówno za sprawą nowych inwestycji, jak i dzięki trwającemu ożywieniu na głównych rynkach eksportowych. Wartość produkcji sprzedanej producentów motoryzacyjnych w Polsce sięgnęła 148,4 mld zł i wzrosła realnie (tj. uwzględniając zmiany cen) aż o 7,0% r/r.

THE CONDITION OF THE AUTOMOTIVE MANUFACTURING IN POLAND AND ITS ROLE IN THE ECONOMY

The Polish automotive manufacturing is almost entirely export-oriented, thus the sector's shape depends heavily on the economic situation on foreign markets, notably Western European ones. This was especially visible in 2009 and 2012, when the output of automotive plants located in Poland decreased along with the depression in the EU economy.

After weak results in 2012, automotive manufacturing recovered and increased its output, thanks to investment and the ongoing revival on many key export markets. Sold production value of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 148.4 billion in

2017, which means a significant increase of 7.0% y/y in real terms (i.e. considering price change).

W 2016 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 34,3 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 39,5 mld euro.

In 2016, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 34.3 billion. EUR 39.5 billion of turnover was generated by companies involved in the trade and repair related to cars, car parts and accessories.

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 11,0% 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 2017 roku producenci motoryzacyjni w Polsce ponieśli nakłady inwestycyjne o wartości 6,7 mld zł. Pod względem wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym sektorem przemysłu i odpowiada za 13,76% nakładów w tym obszarze gospodarki.

W 2017 roku pod względem nakładów inwestycyjnych motoryzacja była drugą gałęzią przemysłu przetwórczego, została wyprzedzona jedynie przez produkcję artykułów spożywczych (7,3 mld zł), która jest znacznie większym sektorem.

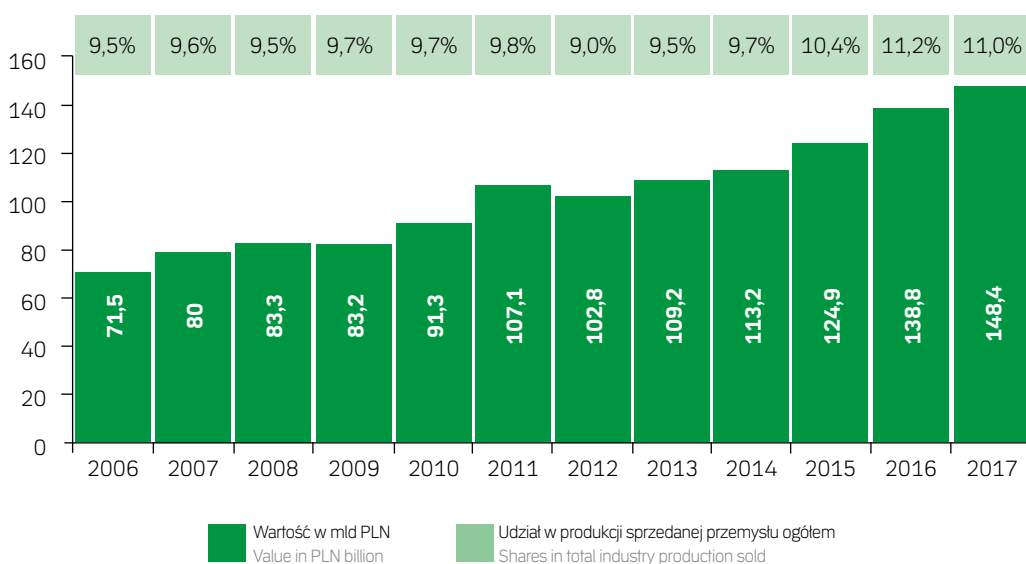
Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 11.0% of sold production value in this part of the economy. In terms of sold production value it ranks second after food manufacturing, surpassing all other manufacturing industry sectors as well as many important 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, significant investment projects were resumed. In 2017, capital expenditures of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 6.7 billion. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one of the key sectors of industry, accounting for 13,76% total outlays in this part of the economy.

In 2017 automotive production incurred the second highest investments outlays in the entire manufacturing industry, being behind the food production (PLN 7.3 billion), being a significantly larger branch.

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – wartość produkcji sprzedanej

Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – sold production value



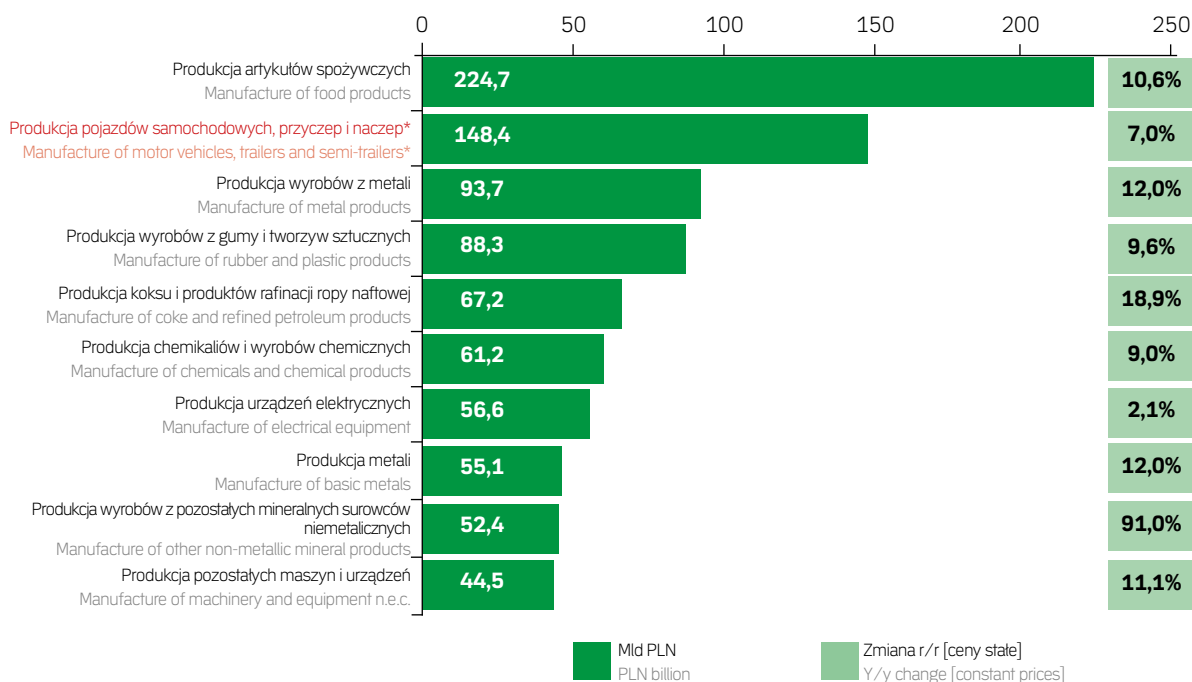
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2017 r. [mld PLN]
Sold production in manufacturing industry in 2017 [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

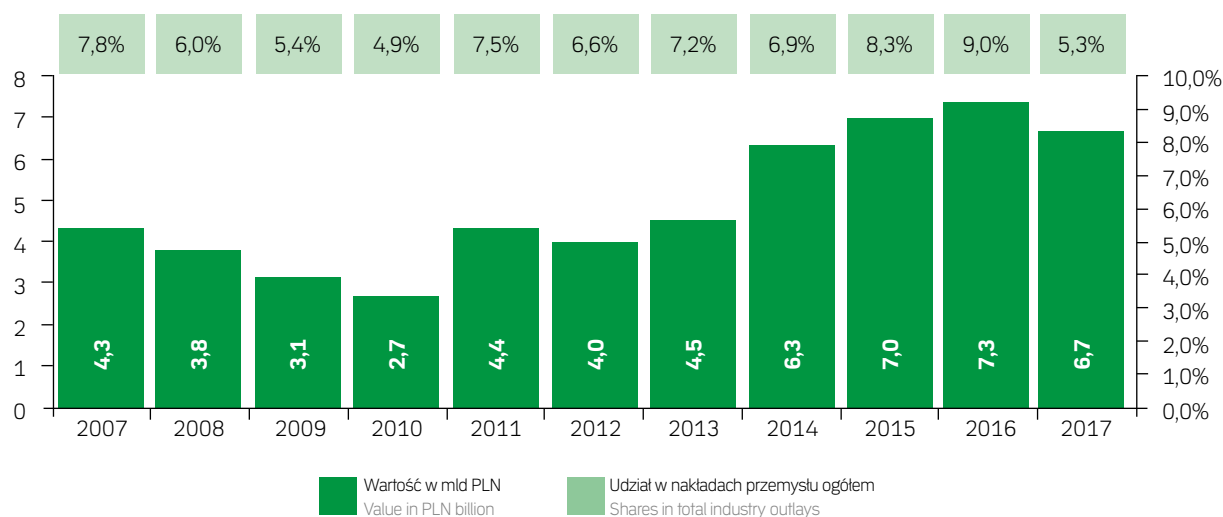
Data covers entities employing more than 9 persons.

*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



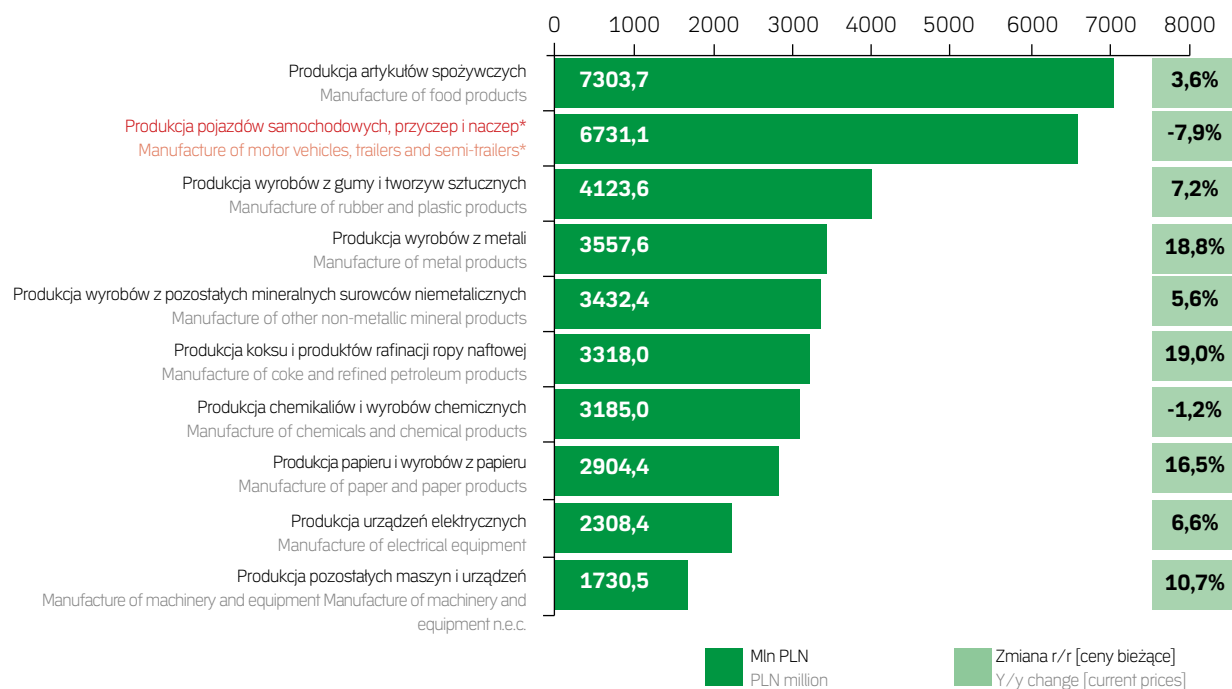
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

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

Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systematyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.

W 2017 roku widoczna była kontynuacja tego trendu - zatrudnienie wzrosło o 12,8%, osiągając poziom 203 tys. osób. Większe zatrudnienie odnotowano jedynie w produkcji artykułów spożywczych (391 tys.) oraz produkcji wyrobów z metali (283 tys.).

Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 7,4% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia wzrosło także średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym, które w 2017 roku wyniosło 5 002 zł. Oznacza to wzrost o 7,1% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Koszty pracy w produkcji motoryzacyjnej pozostają stosunkowo wysokie - w 2017 roku stanowiły 110,4% średniej przemysłu ogółem i 115,1% przemysłu przetwórczego. Bardzo zbliżone koszty pracy ponoszą firmy produkujące metale oraz producenci maszyn i urządzeń.

W 2017 roku nominalne (liczone w cenach bieżących) wyniki produkcyjne fabryk motoryzacyjnych rosły wolniej niż zatrudnienie. W efek-

cie wydajność pracy (rozumiana jako nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) spadła o 5,1%, do 731,2 tys. zł. Także pod tym względem motoryzacja pozostaje jednym z najbardziej wydajnych sektorów przemysłu przetwórczego. Z drugiej strony, rentowność sprzedaży przemysłu motoryzacyjnego, według danych GUS, w 2017 roku wynosiła 4,2% co oznacza nieznaczne pogorszenie w stosunku do 2016 roku (4,7%) oraz w stosunku do 2015 roku (4,6%).

As a consequence of a large number of investment projects, employment in automotive manufacturing has been constantly growing in the last years, even despite wavering production results.

In 2017, automotive plants increased employment by 12.8%, up to 203,000. Higher employment was only recorded in the food industry (391,000) and manufacturing of metal products (283,000).

In total, automotive manufacturing accounts for 7.4% 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 2017, it amounted to PLN 5.002, up by 7.1% compared to the previous year. Labour costs in automotive manufacturing remain relatively high, amounting to 110.4% of the average in the entire industry and 115.1% of manufacturing in 2017.

Comparable labour costs are recorded in manufacturers of metal and manufacturers of machinery and equipment.

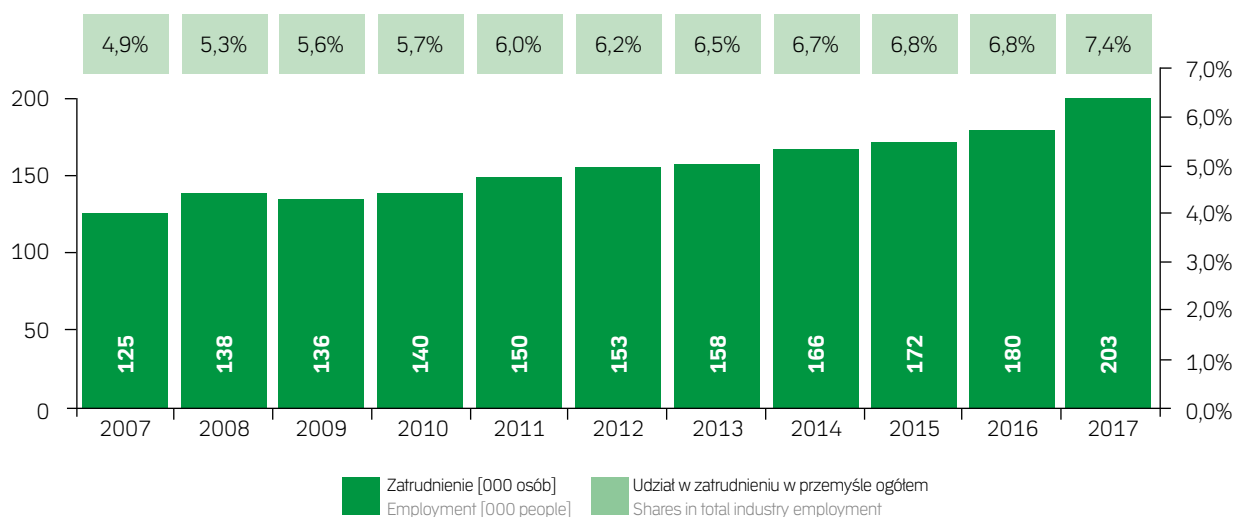
In 2017, automotive manufacturers' nominal (in current prices) output grew slower than employment. As a result, labour productivity (understood

as annual value of nominal sold production per employee) decreased by 5.1%, to PLN 731,200. Also in this respect, automotive manufacturing remained one of the most efficient sectors of manufacturing industry. On the other hand, return on sales in automotive manufacturing, according to GUS data, stood at 4.2% in 2017, less than in 2016 (4.7%) and in 2015 (4.6%).

Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym w 2017 roku wyniosło 5 002 zł.

Average monthly gross wages and salaries in automotive manufacturing amounted to PLN 5.002 in 2017.

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – zatrudnienie
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – employment



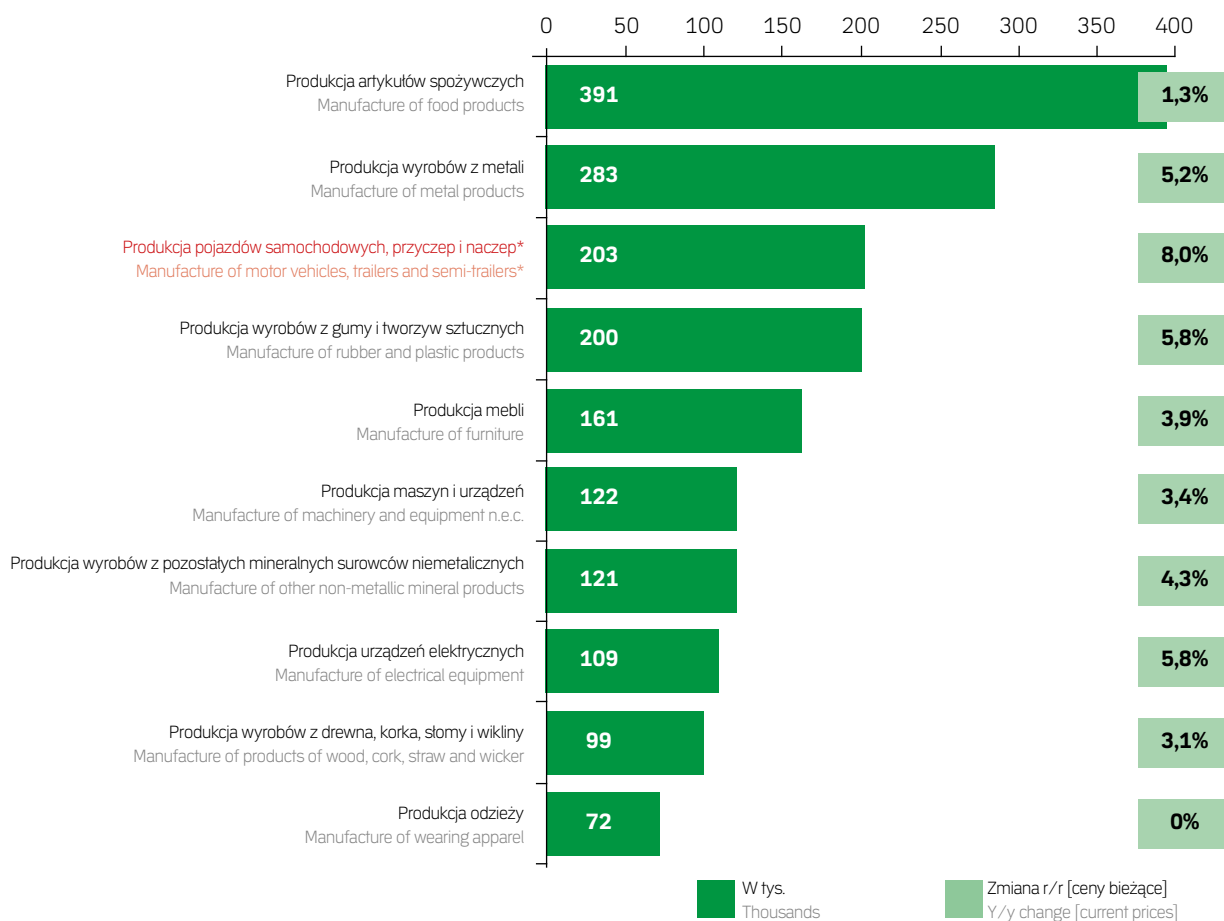
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

Zatrudnienie w przemyśle przetwórczym w 2017 r. [000]

Employment in manufacturing industry in 2017 [000]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

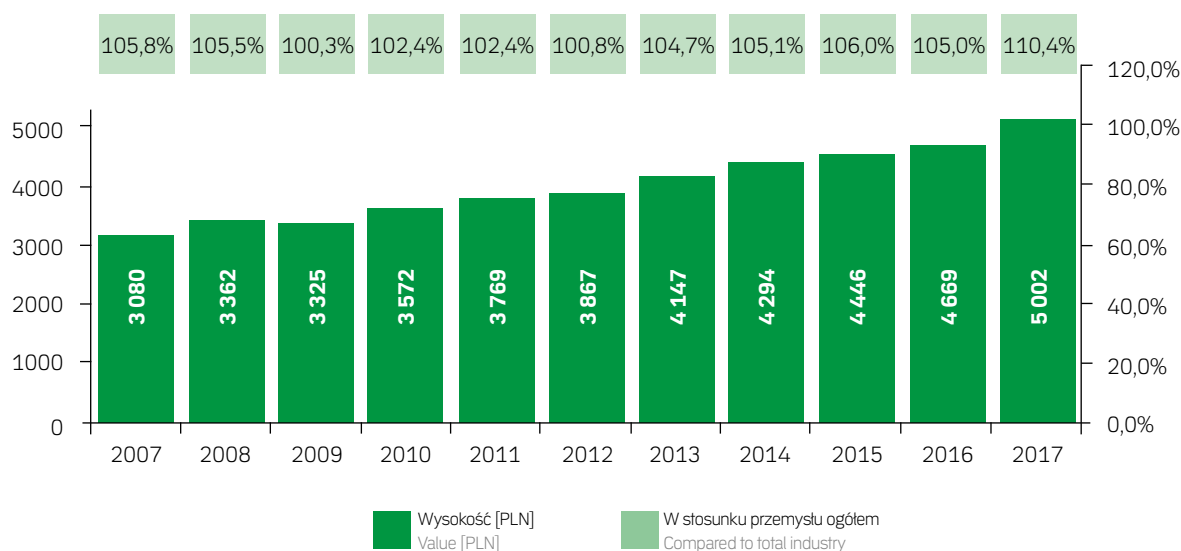
Data covers entities employing more than 9 persons.

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS

Source: KPMG in Poland based on GUS data

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – average monthly gross wages and salaries

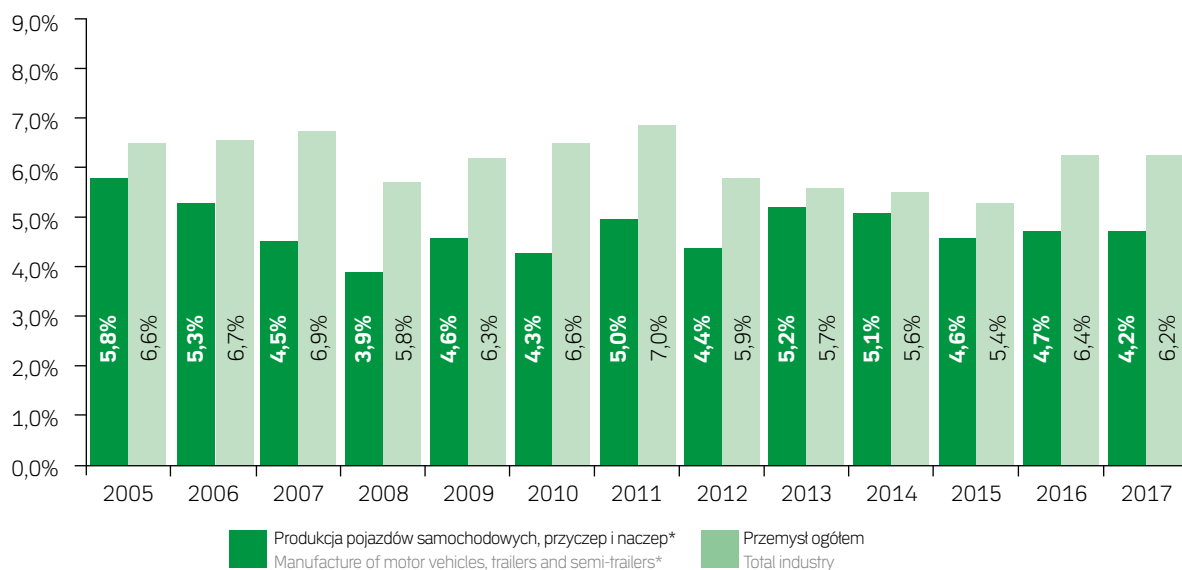


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Rentowność sprzedaży Sales profitability

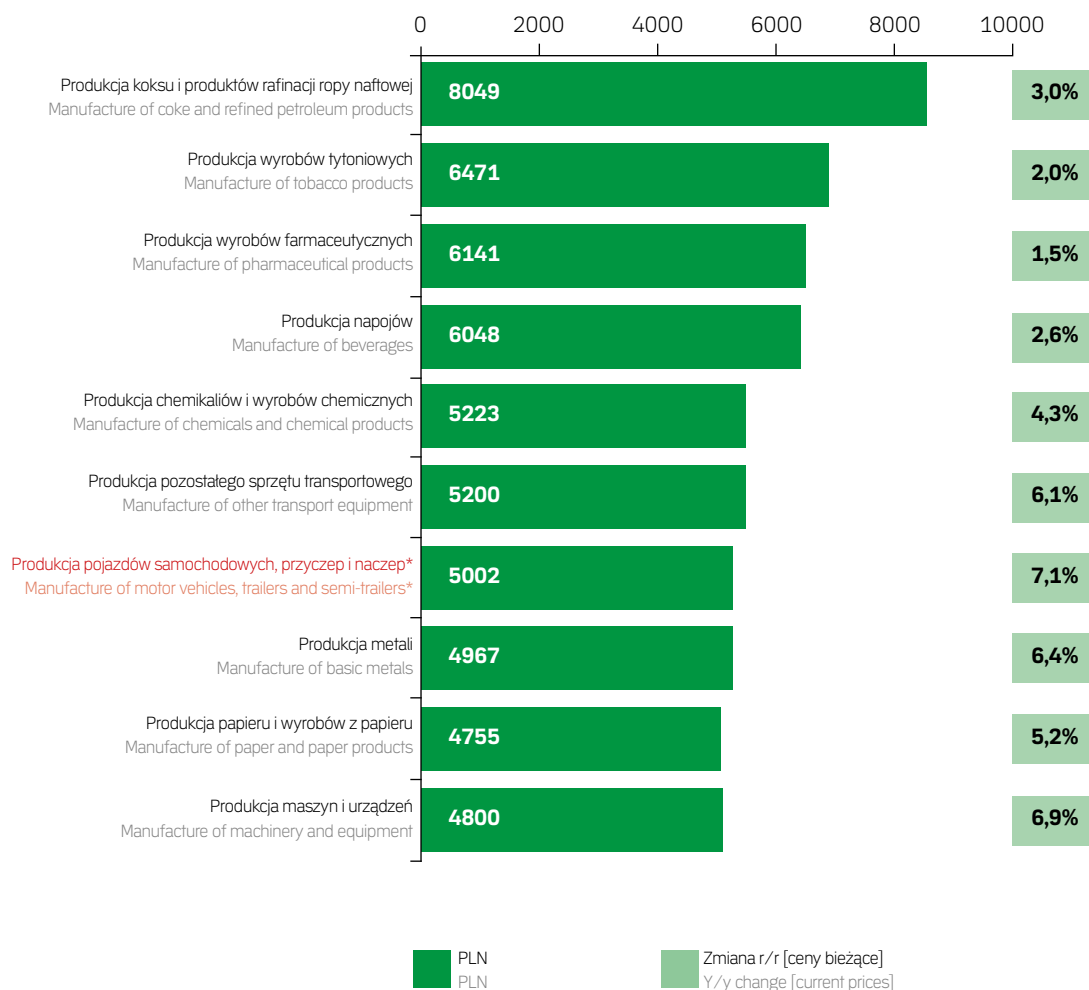


Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

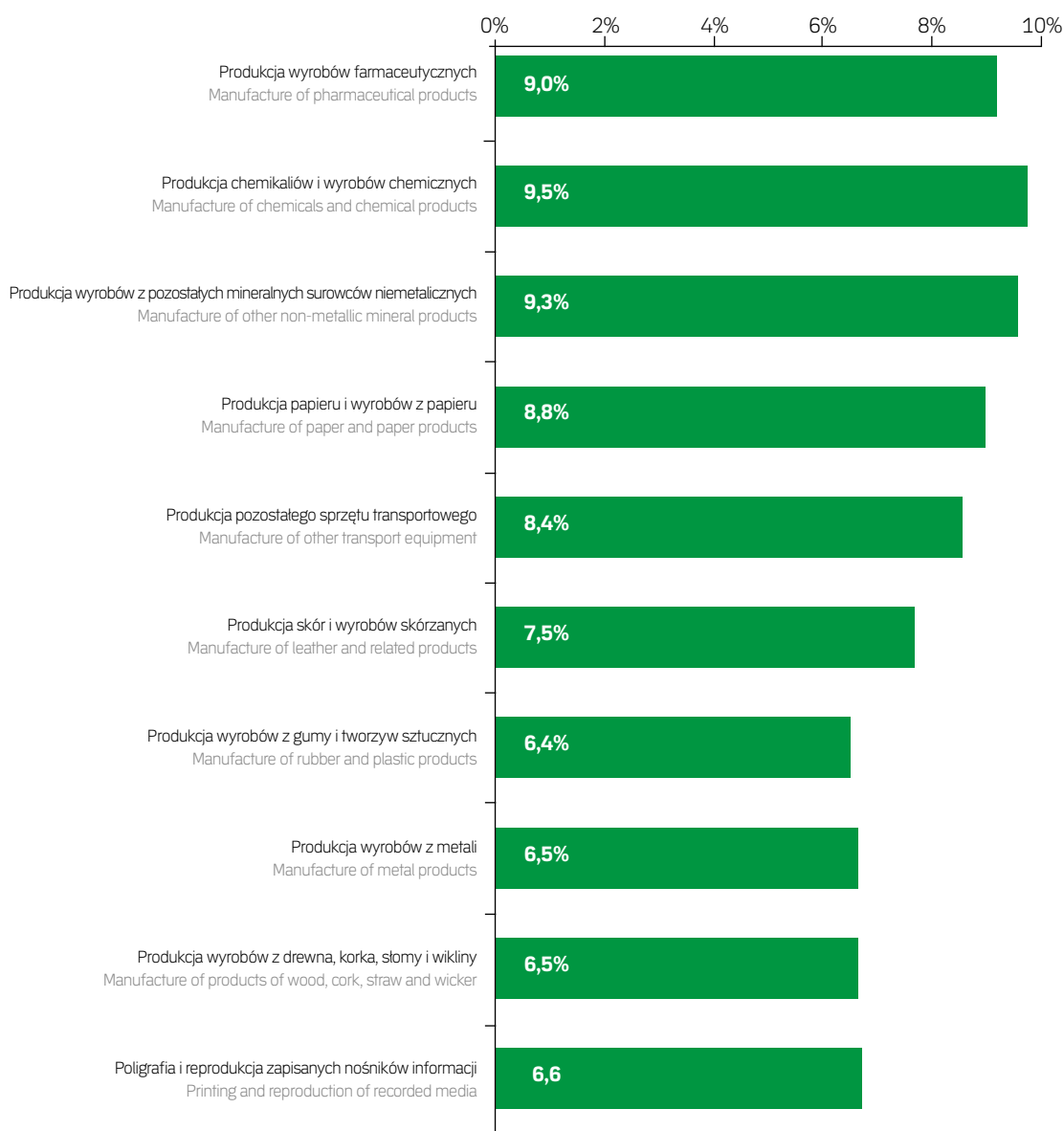
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle przetwórczym w 2017 r. [PLN]
Average monthly gross wages and salaries in manufacturing industry in 2017 [PLN]



*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 2017 r.
Sales profitability in manufacturing industry in 2017



*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 2017 roku eksport szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrósł o 8,2% r/r i wyniósł 33,1 mld euro. Stanowiło to 16,2% wartości polskiego eksportu towarowego.

Głównym motorem wzrostu były pojazdy, przyczepy i naczepy, których wartość eksportu wyniosła 12,1 mld zł, o 10,4% więcej niż w ubiegłym roku. Wartość eksportu podzespołów, części i akcesoriów wzrosła o 7,0% do 21,1 mld zł. Do najszybciej rosnących podkategorii należały m.in.: pojazdy dostawcze, ciężarowe i specjalne (56,5%), podwozia z silnikiem (80,8%), akumulatory (22,0%) i nadwozia i ich części (19,7%).

Spadki odnotowano w sześciu kategoriach, w tym jedynie w jednym, który ma istotny udział w całkowitym eksporcie motoryzacyjnych z Polski: samochody osobowe (-0,5%).

Wśród kluczowych odbiorców eksportu motoryzacyjnego z Polski na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży do Meksyku (66,1% r/r) Rosji (56,3%), Holandii (35,9%) oraz Białorusi (32,9%). Eksport do Niemiec, zdecydowanie największego odbiorcy produktów przemysłu motoryzacyjnego z Polski, wzrósł o 7,1%. Niewielki spadek całkowitej wartości eksportu motoryzacyjnego z Polski odnotowano w przypadku 5 krajów: Hiszpanii (-24,6%), Turcji (-6,4%), RPA (-5,9%), USA (-3,9%) oraz Wielkiej Brytanii (-1,0%).

THE ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS

In 2017, exports of automotive products from Poland grew by 8.2% y/y and amounted to EUR 33.1 billion. It accounted for 16.2% of total Polish exports of goods.

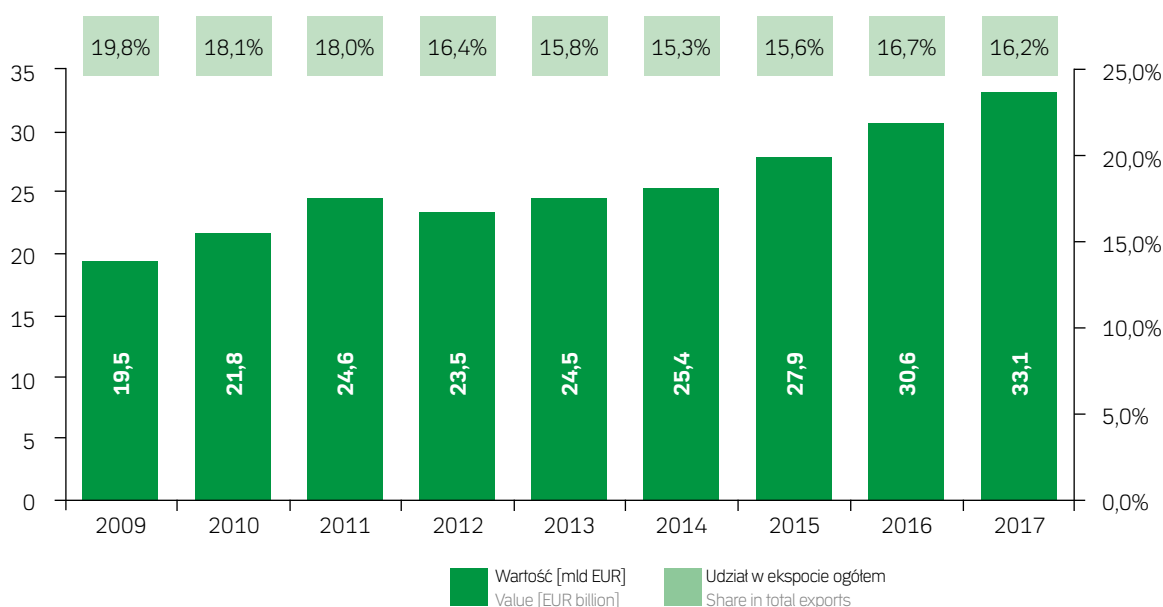
The driver of exports increase were vehicles, trailers and semi-trailers, whose value amounted to PLN 12.1 billion, an increase of 10.4% year-on-year. Exports of components, parts and accessories went up by 7.0% to PLN 21.1 billion.

The fastest growing subcategories were, among others: CVs, special vehicles (56.5%), chassis fitted with engines (80.8%), accumulators (22.0%), bodies and parts thereof (19.7%).

Six categories noted a drop in export value, one of which contribute significantly to the total value of Polish automotive exports: passenger cars (-0,5%).

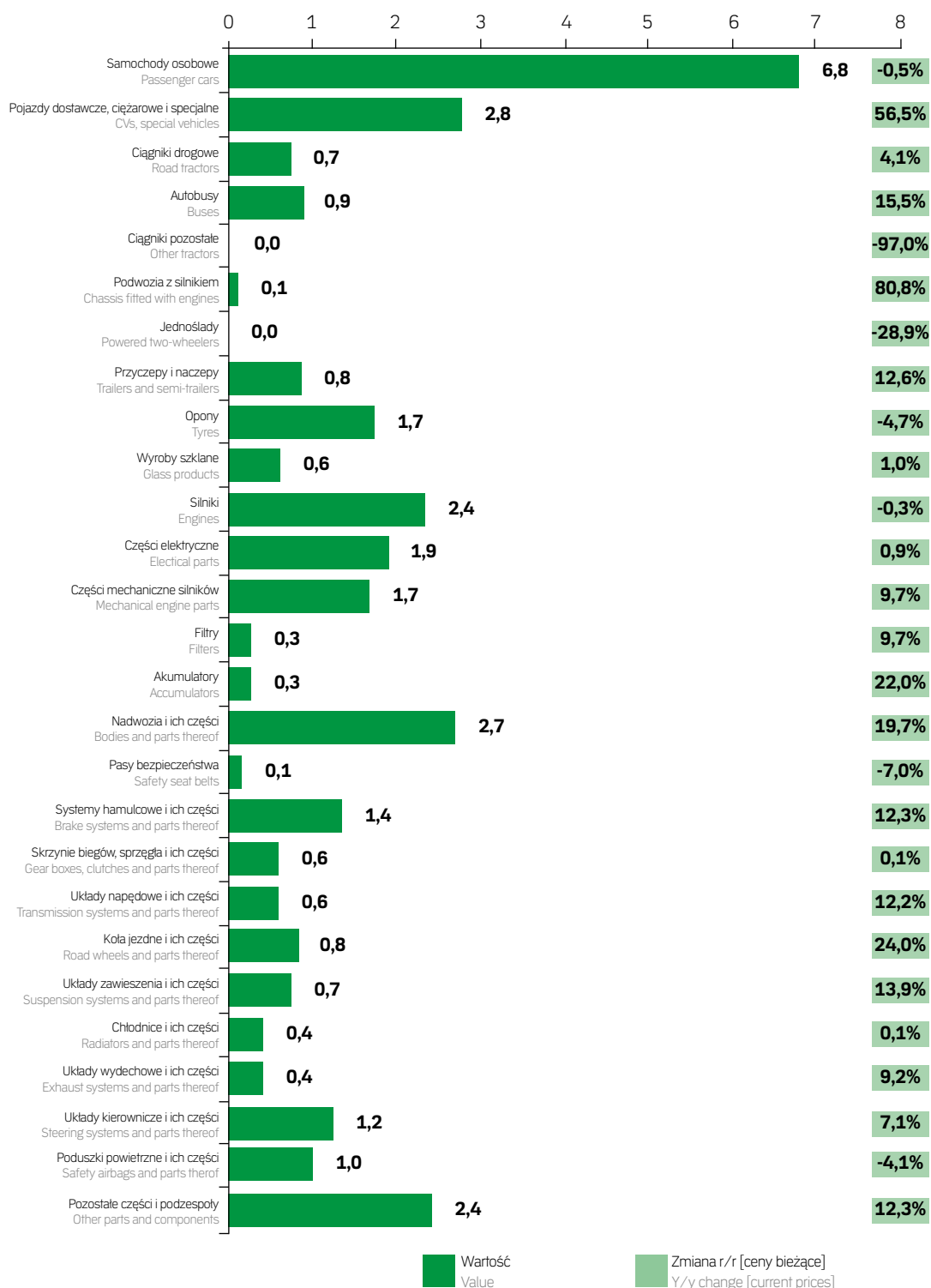
Among key recipients, growth was significant in case of Mexico (66.1% y/y) Russia (56.3%), Holland (35.9%) and Belarus (32.9%). Exports to Germany, which is by far the most important destination for automotive products from Poland, rose by 7.1%. A slight drop in total export value was noted in the case of five countries: Spain (-24.6%), Turkey (-6.4%), RSA (-5.9%), USA (-3.9%) and Great Britain (-1.0%).

Eksport motoryzacyjny z Polski Polish automotive exports



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

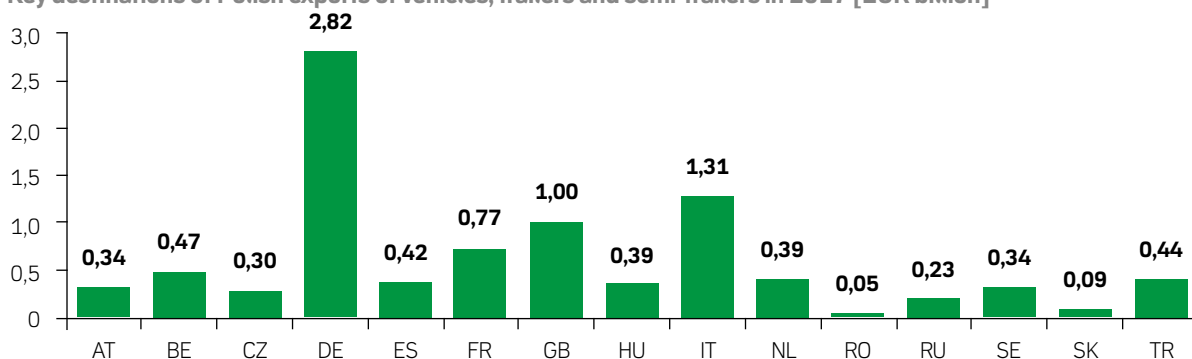
Eksport motoryzacyjny z Polski w 2017 r. [mld EUR] Polish automotive exports in 2017 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Kluczowe kierunki eksportu pojazdów oraz przyczep i naczep z Polski w 2017 r. [mld EUR]

Key destinations of Polish exports of vehicles, trailers and semi-trailers in 2017 [EUR billion]

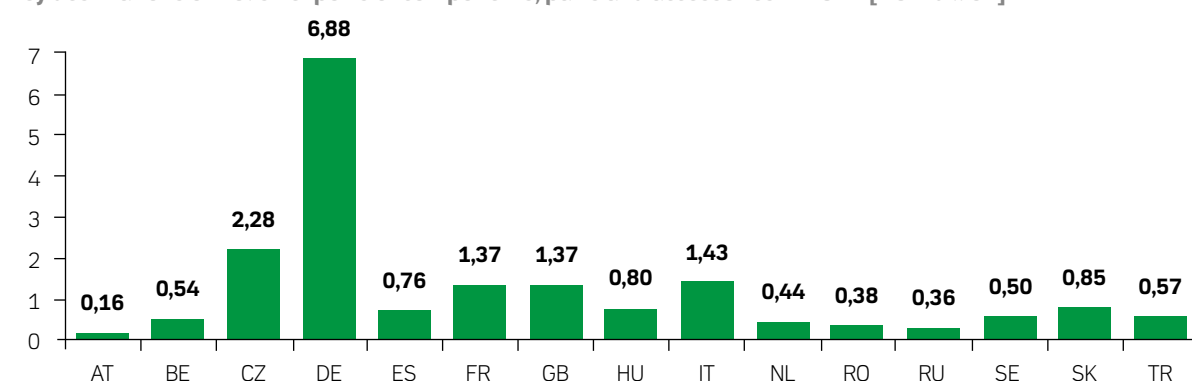


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat

Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Kluczowe kierunki eksportu podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych z Polski w 2017 r. [mld EUR]

Key destinations of Polish exports of components, parts and accessories in 2017 [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.

Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym w 2016 roku osiągnęła 9,2 mld euro.

Total FDI stock in the automotive sector reached as much as EUR 9,2 billion at the end of 2016.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND

For many years Poland has been one of the most important recipients of foreign direct investment (FDI) in Central and Eastern Europe. In the best years of the last decade, the amount of foreign capital invested in Poland reached EUR 15.6-17.2 billion annually. Unfortunately, the global crisis led to significant instability of FDI inflow, which slowed down to EUR 2.1 billion in 2013. 2014 brought about a significant, more than fourfold, increase of foreign direct investment inflow, which reached almost EUR 9.0 billion.

Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był do 2008 roku stosunkowo stabilny i mieścił się w granicach 300-700 mln euro rocznie. Po 2008 roku saldo napływu BIZ w motoryzacji było bardzo zmienne i dwukrotnie przyjmowało w skali roku ujemne wartości. W 2014 napływy 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 2016 roku osiągnęła 9,2 mld euro.

Oprócz BIZ w przemyśle motoryzacyjnym warto uwzględnić inwestycje zagraniczne w segmencie handlowo-usługowym. W 2016 napływ bezpośrednich inwestycji w tym sektorze był ujemny, niższy o 41 mln euro w porównaniu z 2015 rokiem. Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2016 roku wyniosła blisko 2,0 mld euro.

The inflow of foreign capital into the automotive sector had been relatively stable up to 2008 and amounted to EUR 300-700 million a year. After 2008, however, net automotive FDI inflow became very instable and twice its annual value proved negative. In 2014, net FDI inflow amounted to EUR 870 million, an increase compared to 2013 (up by EUR 129 million). Total FDI stock in this sector reached as much as EUR 9,2 billion at the end of 2016.

Along with FDI in automotive manufacturing, it is worth to analyse foreign investment in trade and services. In 2016, net inflow of investment was negative, lower by EUR 41 million in comparison with 2015. In total, FDI stock value in the segment reached almost EUR 2,0 billion at the end of 2016.

Napływy 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	2016
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	12 588
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	928
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles					Brak danych No data						-103	67	103	167	122	408	367

*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	2016
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	176 005
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	9 212
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles	Brak danych No data										1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118	2 028

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP
 Source: KPMG in Poland based on NBP data



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi audytorsko-doradcze. W Polsce zatrudniamy ponad 1800 osób w biurach w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

KPMG działa na polskim rynku od ponad 25 lat, świadcząc profesjonalne usługi audytorskie, podatkowe, księgowo-prawne, doradztwa transakcyjnego i finansowego oraz doradztwa w zakresie zarządzania, ryzyka i spełniania wymagań regulacyjnych.

Naszym kapitałem jest wiedza zgromadzona przez 189 000 pracowników w 152 krajach wspierana przez program specjalizacji sektorowej. Co roku do grona naszych pracowników dołączają menedżerowie i praktycy biznesu oraz absolwenci najlepszych uczelni wyższych.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We employ more than 1,800 people in Warsaw, Cracow, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

For more than 25 years KPMG has been operating on the Polish market, providing professional services in the scope of audit, tax advisory, accounting, law, transactional and financial advisory, as well as management consulting, risk and regulatory advisory. Our major asset is the knowledge of 189,000 employees in 152 countries, supported by an industry specialization programme. Every year, we are joined by managers, specialists and graduates of the best colleges.

ŚWIAT
WORLD

ŚWIATOWA MOTORYZACJA

WORLD AUTOMOTIVE INDUSTRY

Po latach dynamicznych wzrostów rok 2017 miał przynieść wyhamowanie pozytywnych nastrojów na głównych rynkach motoryzacyjnych i tak też się stało. Wzrost, który udało się osiągnąć wyniósł 1,8%. Do niższego wzrostu rynku w 2017 r. przyczyniło się spowolnienie ogólnego wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych, które przełożyło się na pierwszy od 7 lat spadek sprzedaży pojazdów o 1,8% w porównaniu do 2016 r. Przewidywany spadek mógłby być jeszcze większy, jednakże dwie katastrofy naturalne, które siały spustoszenie na terenie Stanów Zjednoczonych na przełomie września i października - huragany Harvey oraz Irma, spowodowały konieczność znacznej nieplanowanej akcji wymiany parku maszyn. Ponadto, jeden z największych rynków motoryzacyjnych świata – Chiny zanotowały wzrost w 2017 r. na niskim poziomie 2%. Jest to znaczący spadek względu roku poprzedniego, gdy wzrost wyniósł 13,2%, a został spowodowany przewidywanym od końcówki 2016r. anulowaniem ulg przy zakupie pojazdów o małej pojemności skokowej silnika. Również Europa zanotowała niższy wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym. Sprzedaż nowych pojazdów wzrosła o 3,3% (6,5% w 2016r.). Na Starym Kontynencie trendy są zbieżne z globalnymi co oznacza, że największe wzrosty były osiągane w krajach rozwijających się, tj. na Litwie, w Bułgarii i w Chorwacji ze wzrostami odpowiednio o 24,7%, 20,3% oraz 17,5%. Mimo, iż w długiej perspektywie oczekiwania wobec rynku są pozytywne, to w krótkiej perspektywie należy zwrócić uwagę na kilka istotnych czynników. Nowe sankcje nałożone na Rosję mogą spowodować, że powoli rozwijająca się gospodarka ponownie wpadnie w recesję. Ponadto, w krótkim okresie producenci muszą zainwestować olbrzymie pieniądze aby sprostać oczekiwaniom klientów, którzy chcą coraz bardziej ekonomicznych i ekologicznych pojazdów a trend rozwoju nowych technologii coraz mocniej obejmuje również branżę motoryzacyjną. Wymaga to od producentów wielu inwestycji w stosunkowo krótkim czasie.

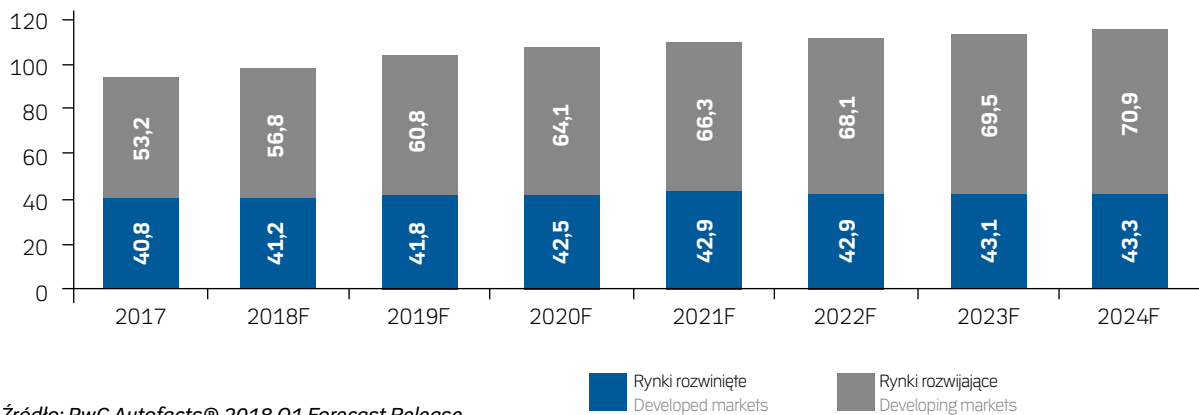
Zarówno w 2018 r. jak i w kolejnych latach największy wpływ na rozwój światowych rynków motoryzacyjnych będą miały kraje rynków rozwijających się. Szacujemy, że w latach 2017-2024 na rynkach rozwiniętych zwiększenie rocznego wolumenu produkcji nastąpi o 2,6 miliona pojazdów, gdy na rynkach rozwijających ten wzrost osiągnie aż 17,8 miliona pojazdów.

After years of dynamic growth, the year 2017 was expected to put an end to the optimism on the main markets and this is what actually happened. The growth that was achieved amounted to 1.8%. The lower market growth in 2017 was due to the general economic slowdown in the United States, which caused the first decline in the sales of vehicles in 7 years (of 1.8% compared with 2016). The anticipated decrease could have been even bigger, however, two natural disasters that swept through the United States in late September and early October, namely hurricanes Harvey and Irma, brought the need for a significant, unplanned replacement of machinery. Moreover, one of the biggest automotive markets in the world, China, recorded a low growth of 2% in 2017. This is a significant decrease in relation to the previous year (a growth of 13.2%), which was due to the cancellation of reliefs applicable to the purchases of vehicles with low engine capacity. Europe also experienced a lower growth than in the previous year. The sales of new vehicles increased by 3.3% (2016: 6.5%). The trends in Europe are the same as the global trends, i.e. the largest growth was recorded in developing countries, namely in Lithuania, Bulgaria and Croatia (24.7%, 20.3% and 17.5%, respectively).

Although market expectations are positive in the long run, a few significant factors should be noted in the short-term perspective. The new sanctions imposed on Russia may result in another downturn in the slowly developing economy. Moreover, in the short-term manufacturers must invest vast amounts of money to meet the expectations of customers who want more and more economic and environment-friendly vehicles, and the trend towards development of new technologies is more and more visible in the automotive industry. It requires manufacturers to make many investments within a short time.

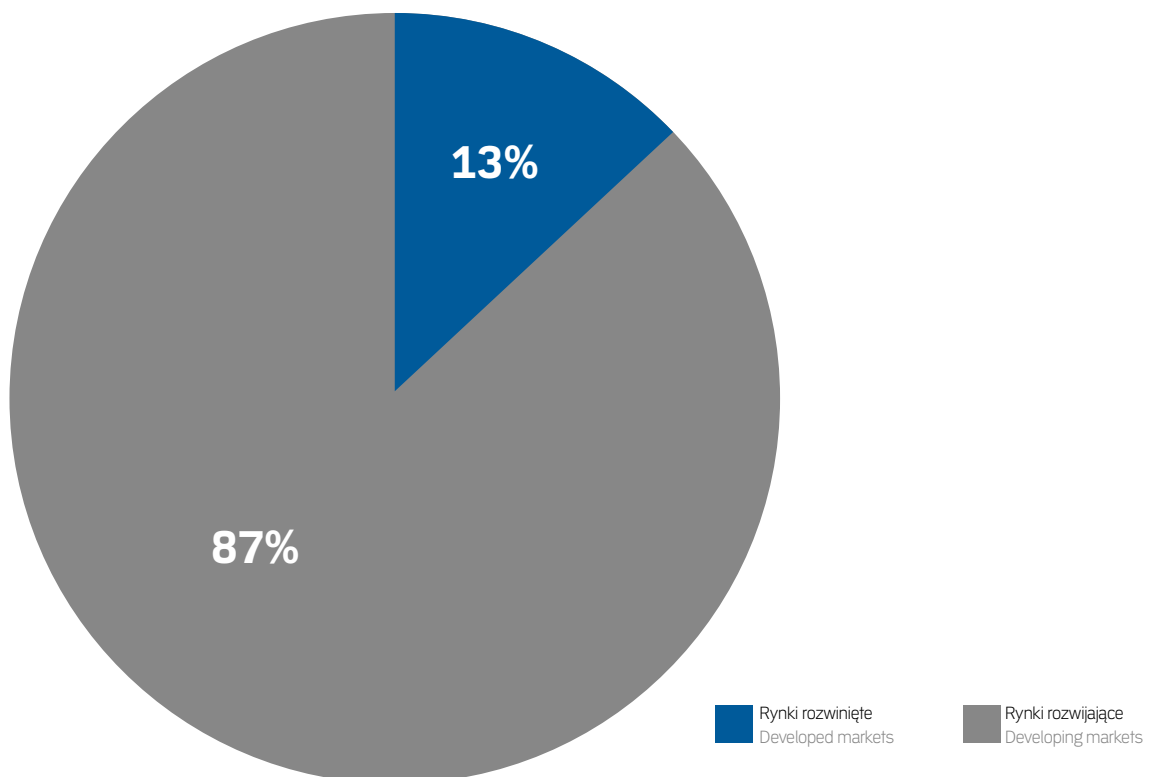
In 2018 and subsequent years, developing markets will have the biggest impact on the development of global automotive markets. We estimate that in the years 2017-2024 the increase in annual production volumes on developed markets will amount to 2.6 million vehicles, while on developing markets it will reach 17.8 million vehicles..

Produkcja samochodów 2017 – 2024 (w milionach)
Production of cars 2017 – 2024 (in millions)



Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release
 Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Udział we wzroście (procentowy)
Share in growth (in %)



Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release
 Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Sprzedaż (regiony świata)

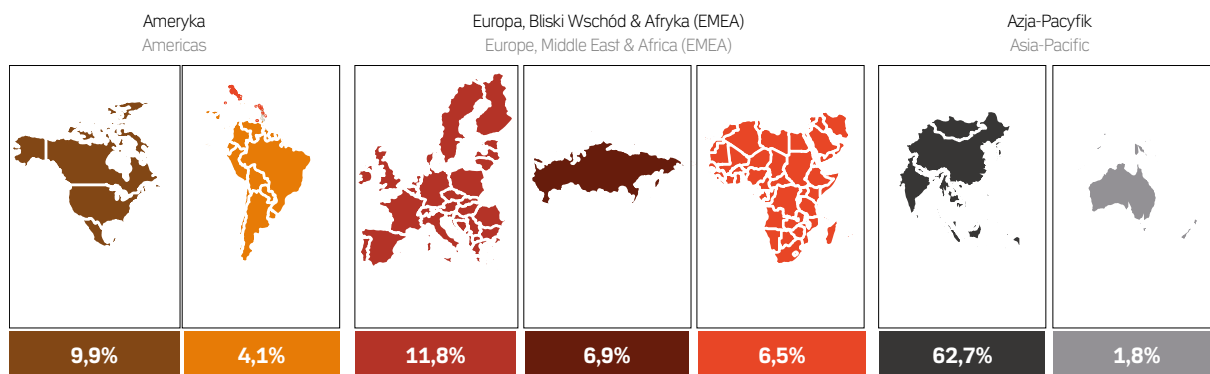
Biorąc pod uwagę bezwzględną wielkość rynku oraz prognozowaną dynamikę jego wzrostu, zdecydowanym liderem napędzającym rozwój całego rynku motoryzacyjnego jest region Azji i Pacyfiku z Chinami i Indiami na czele. Dwa kolejne dominujące rynki to kluczowe dla przemysłu motoryzacyjnego Unia Europejska oraz Ameryka Północna odpowiadające odpowiednio za 11,8% oraz 9,9% udziału we wzroście.

Sales (regions of the world)

Taking into account the absolute market size and its projected growth rate, the Asia Pacific region (in particular, China and India) is the unquestionable growth leader of the whole automotive market. The other two markets which are of key importance for the automotive industry, are the European Union and North America, whose shares in the market growth amount to 11.8% and 9.9%, respectively.

Udział we wzroście* 2017 – 2024F (w%)

Share in growth* 2017 – 2024F (in %)



*Rozmiar regionu nieskalowalny

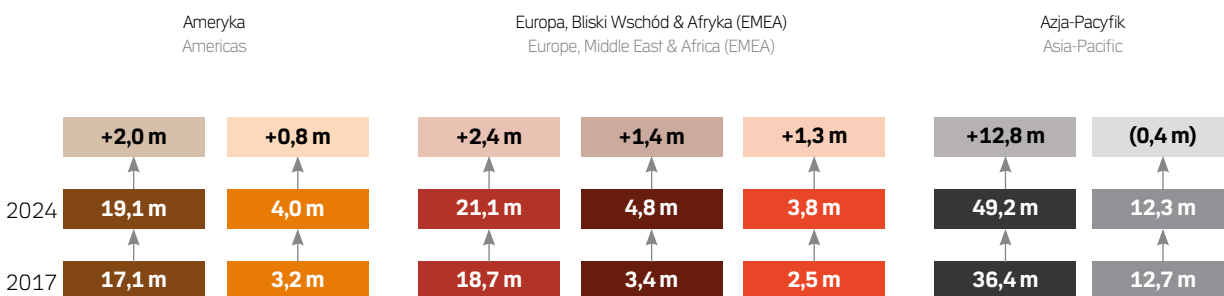
*Not adjusted for the region's size

Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2018 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® 2018 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Główne rynki – projekcja zmian

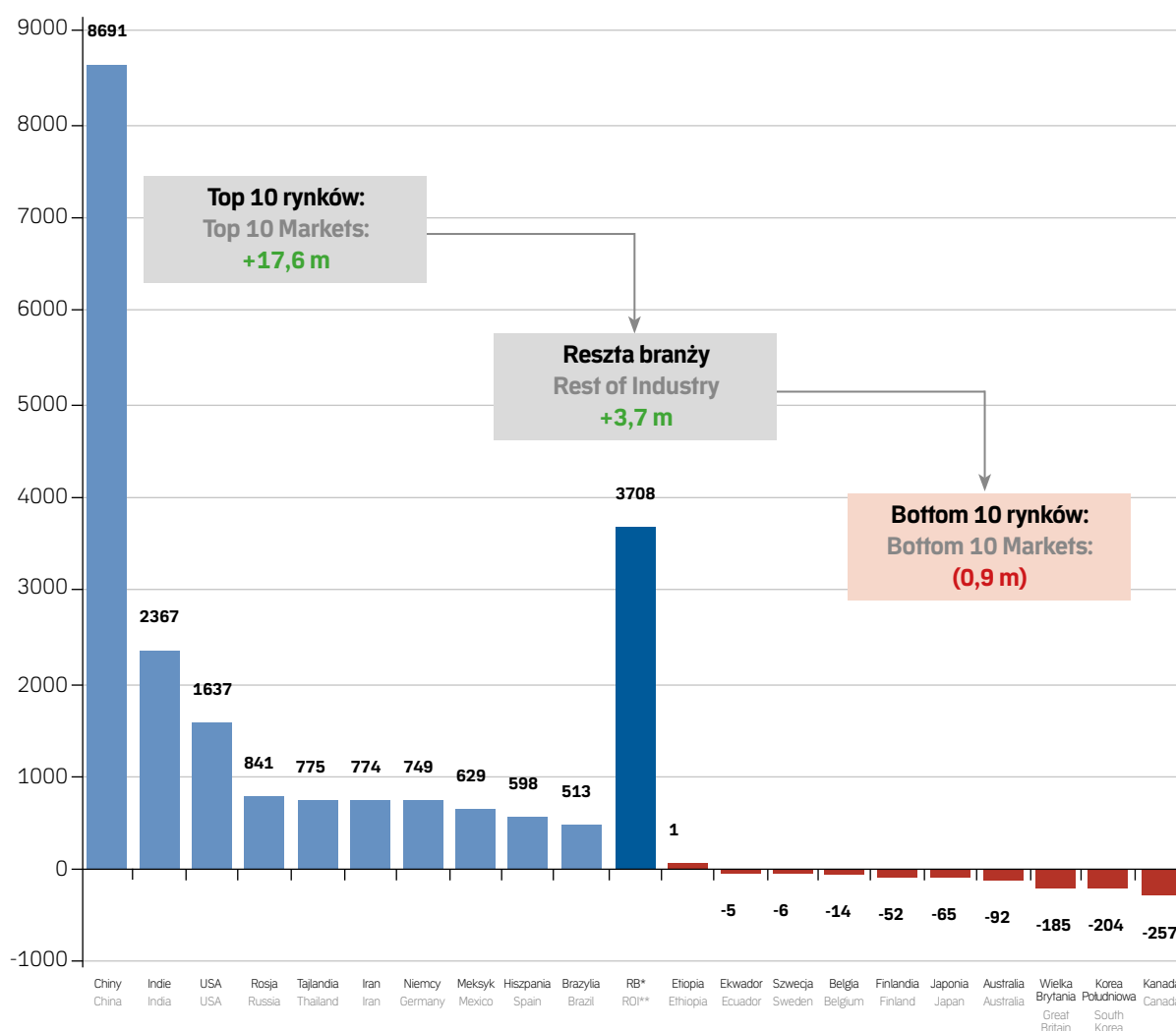
5 z 6 najszybciej rozwijających się gospodarek w głównej mierze polega na rozwoju rynku lokalnego, natomiast pozostałe 4 są napędzane głównie dzięki eksportowi. Na końcu listy znajdują się kraje, których gospodarki są zorientowane na eksport i charakteryzuje je kurczący się rynek wewnętrzny.

Main markets – projected changes

Five out of the six fastest-growing economies mainly rely on development of the local market, while the other four are mainly driven by export. On the bottom of the list there are countries whose economies are export-oriented and characterized by a shrinking internal market.

Top 10 & Bottom 10 Rynków wzrostu wolumenu 2017 vs. 2024 zmiana (w tys.)

Top 10 & Bottom 10 Volume Growth Markets 2017 vs. 2024 variance (thousands)



* RB = Reszta branży

** ROI = Rest of Industry

Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Producenci

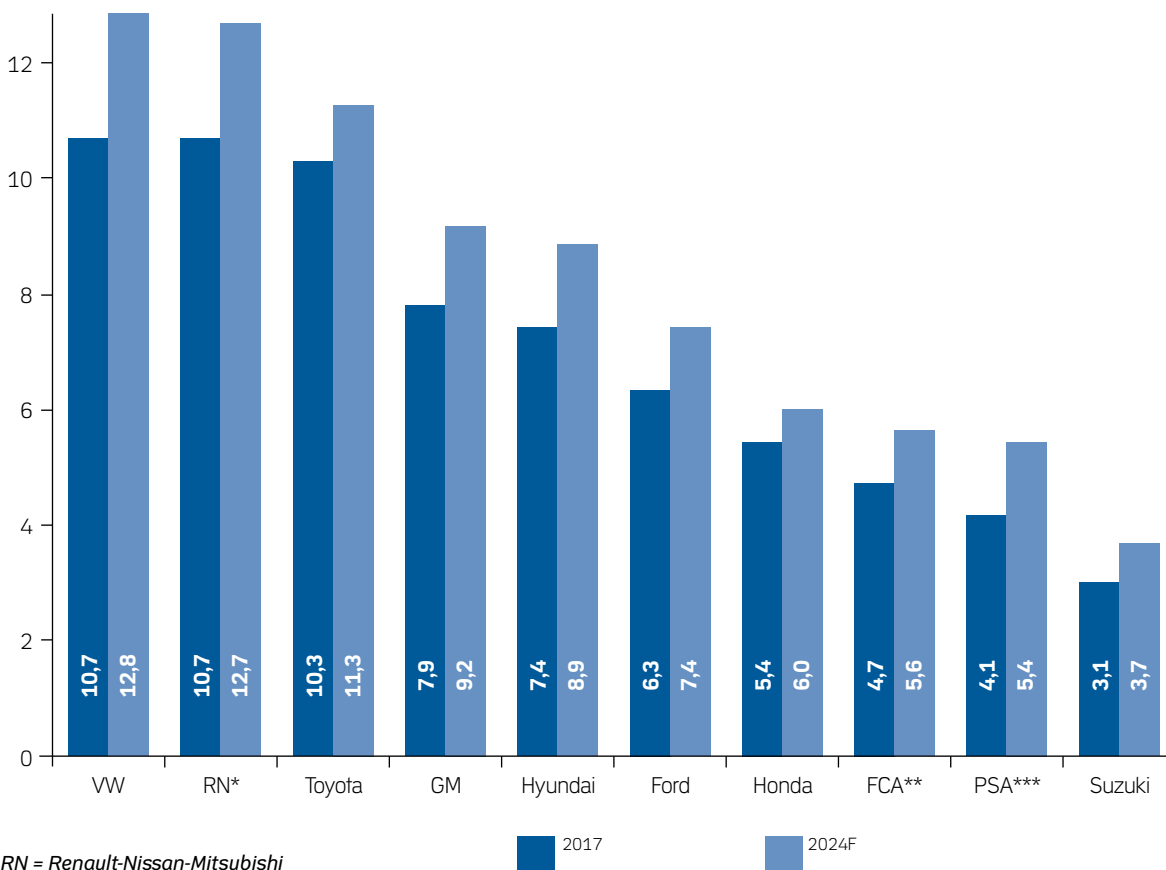
Na rynku producentów rok 2017 nie przyniósł istotnych zmian. Zauważyć można istotną konkurencję o miano największego producenta aut na świecie – zaciekle walczy Volkswagen z Renault-Nissan-Mitsubishi i Toyotą. Coraz mocniej kształtujący się trend zmian technologicznych w branży motoryzacyjnej można zauważyć również w przypadku chińskich producentów, którzy wybrali elektromobilność jako strategiczny kierunek ich rozwoju - skutkowało to połączeniem sił trzech dużych państwowych producentów w Chinach by wspólnie osiągnąć pozycję lidera na rynku aut elektrycznych.

Manufacturers

There were no significant changes on the manufacturers' market in 2017. Significant competition for the position of the biggest car manufacturer in the world can be noticed - Volkswagen is competing fiercely with Renault-Nissan-Mitsubishi and Toyota. The technological change trend in the automotive industry is also visible among Chinese manufacturers who have opted for electromobility as the strategic development direction. As a result, three large state-owned manufacturers in China joined forces to achieve the leading position on the market of electric cars.

Top 10 Producentów 2017 vs. 2024 (w milionach)

Top 10 Alliance Groups 2017 vs. 2024 (millions)



* RN = Renault-Nissan-Mitsubishi

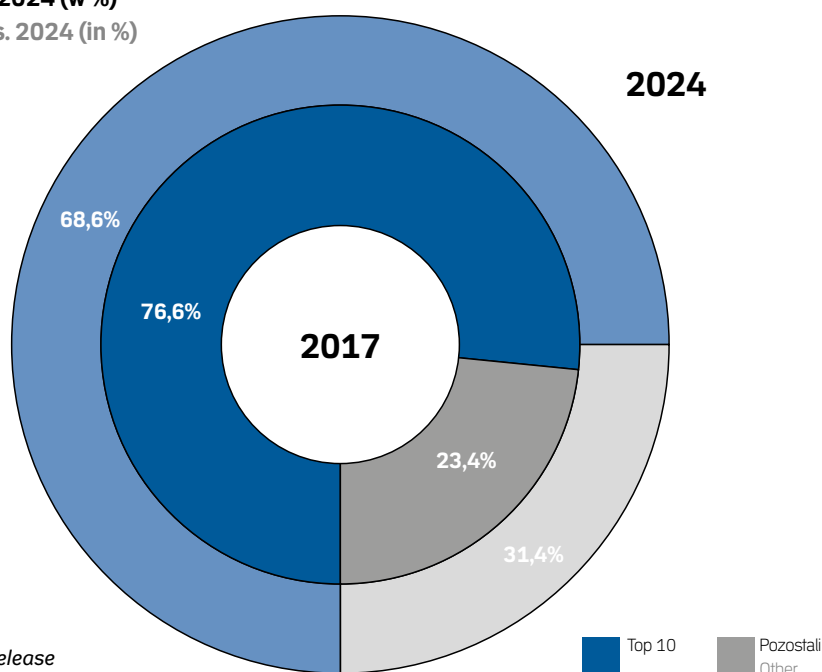
** FCA = Fiat-Chrysler Automobiles

*** PSA = PSA Peugeot Citroen

Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Udział producentów w rynku 2017 vs. 2024 (w %) Manufacturers' market shares 2017 vs. 2024 (in %)



Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

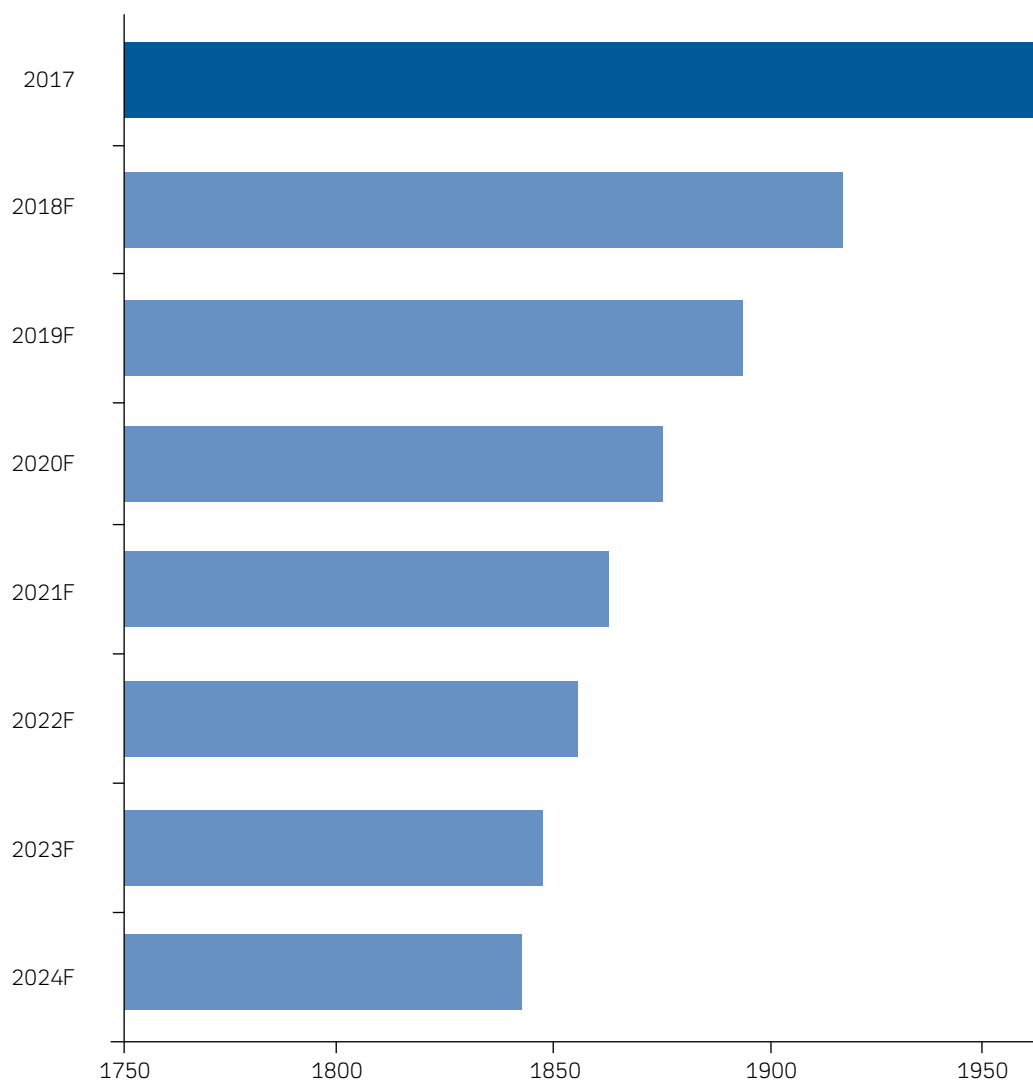
Rodzaje napędów

Według prognoz PwC kolejne lata przyniosą umacnianie trendu zmniejszania pojemności skokowej silników. Dodatkowo regulacje mające na celu zmniejszenie zanieczyszczenia spalinami samochodów spowodują, że w kolejnych latach będziemy obserwowali istotne wzrosty rozwiązań hybrydowych oraz pojazdów z silnikami elektrycznymi (w roku 2024 prognozowane jest, że ok. 15% pojazdów będzie napędzana poprzez alternatywne do tradycyjnych silników spalinowych napędy).

Types of drive

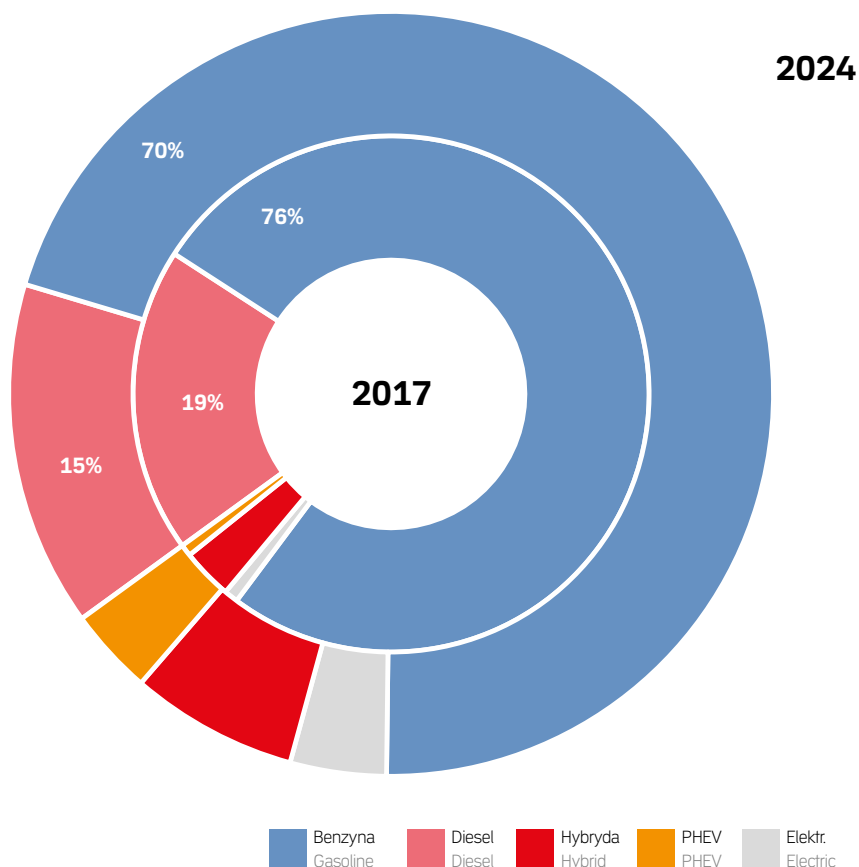
According to PwC forecasts, the trend towards lower engine capacities will become stronger in the coming years. In addition, the regulations aimed at reducing environmental pollution with car exhaust fumes will result in the coming years in a significant growth in the area of hybrid solutions and electric vehicles (according to the forecasts, in 2024 15% of vehicles will have engines alternative to traditional combustion engines).

Średnia pojemność silnika 2017 – 2024 (w cm³)
Average Engine Displacement 2017 – 2024 (in cm³)



Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Rodzaje napędu 2017 vs. 2024 (%)
Vehicle Propulsion 2017 vs. 2024 (%)



PHEV – Hybrydy plug-in

Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release
 Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Alternatywne źródła napędu

Segment pojazdów zasilanych paliwami alternatywnymi charakteryzuje najwyższy wskaźnik wzrostu i oczekuje się, że trend ten będzie ulegał dalszemu wzmocnieniu w momencie gdy użytkownicy będą przyzwyczajając się do nowych technologii jak i charakterystyki nowych rozwiązań. Ważnym czynnikiem napędzającym są również coraz bardziej restrykcyjne wymogi w zakresie emisji spalin oraz wprowadzane modyfikacje w zakresie testów spalin, które mają na celu odzwierciedlenie faktycznych warunków jazdy samochodem, gdyż tajemnicą poliszynela jest fakt, że testy w warunkach laboratoryjnych nie sprawdziły się, a dane przedstawiane na ich podstawie w katalogach były w warunkach rzeczywistych dla użytkowników tych pojazdów nieosiągalne. Spośród koncernów w zakresie alternatywnych źródeł napędu liderem w dalszym ciągu jest Toyota, która stawia na bogatą ofertę aut napędzanych technologią hybrydo-

Alternative power sources

The segment of vehicles powered by alternative fuels is characterized by the highest growth and this trend is expected to increase while users become accustomed to new technologies and new solutions. Increasingly strict emission requirements and newly implemented modifications in exhaust gases testing, which are aimed at reflecting the actual conditions of driving a car, are also an important driver. It is no secret that laboratory tests did not work as expected, and the data presented in the catalogues on the basis of such tests was impossible to achieve for users of such vehicles in real-life conditions. Toyota remains the leader in the area of alternative fuel sources. It focuses on an extensive offer of hybrid cars and promotes solutions based on hydrogen fuel cells (the Mirai model). We expect the other major motor

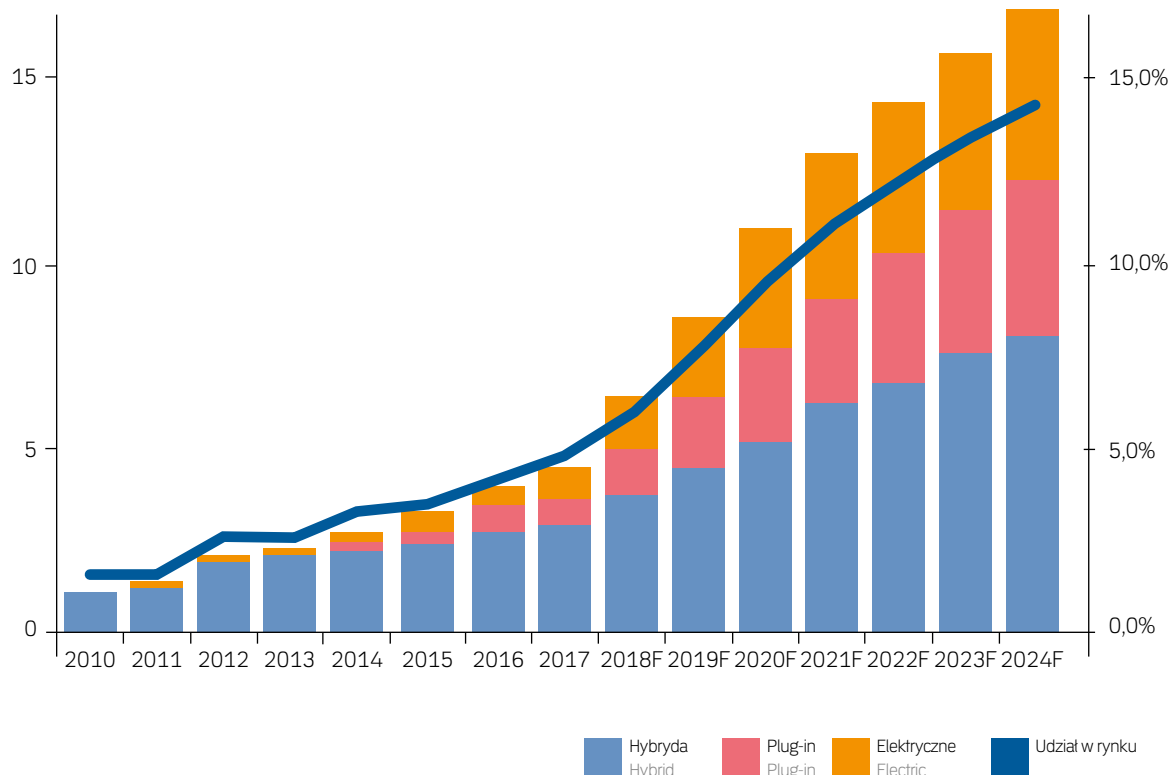
wą oraz promuje rozwiązania wykorzystujące wodorowe ogniwa paliwowe produkując model Mirai. Przewidujemy, że pozostali gracze wśród największych koncernów będą stopniowo zwiększać gamę modeli aut zasilanych paliwami alternatywnymi. Rok 2017 przyniósł już pierwsze symptomy i zauważyć można, że każdy z istotnych graczy w branży zaprezentował w swojej ofercie co najmniej jeden model zasilany paliwami alternatywnymi. Przewidywane rozwiązania hybrydowe oraz w pełni elektryczne. Przełomowy może okazać się rok 2021, w którym spodziewamy się, że w wyniku wprowadzenia przez Unię Europejską najbardziej restrykcyjnych wymogów w zakresie emisji spalin w historii, każdy z producentów będących aktywny na unijnym rynku będzie zmuszony by zbudować w istotnym zakresie swoją gamę modeli w oparciu o rozwiązania alternatywne. Do roku 2024 przewidujemy, że liczba samochodów napędzanych paliwami alternatywnymi produkowanych rocznie na świecie osiągnie 17 milionów sztuk.

Istotny wpływ na rynek motoryzacyjny również zaczyna mieć zanieczyszczenie powietrza w dużych ośrodkach miejskich w krajach azjatyckich. Przykładem jest rynek indyjski, gdzie rząd zmagając się z problemem złej jakości powietrza, mocno koncentruje się na pojazdach elektrycznych. Przewidujemy, że na tym rynku liczba sprzedawanych rocznie aut zasilanych paliwami alternatywnymi wzrośnie ponad pięciokrotnie z 102 tys. sztuk w roku 2017 do blisko 600 tys. sztuk w roku 2024. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku Chin, gdzie spora liczba miast zmagają się z problemem smogu, a rząd pracuje nad wdrożeniem w roku 2018 limitów emisji dwutlenku węgla. Już teraz Chiny są największym rynkiem na świecie w zakresie autobusów elektrycznych i wykazują ambicję by jako kraj stać się globalnym liderem rynku aut napędzanych elektrycznie. Zauważyć to można zarówno poprzez działania konsolidacyjne państwowych producentów aut, przejęcia na rynku międzynarodowym oraz działania strategiczne jak np. koncentracja rządu chińskiego na produkcji litu oraz baterii do samochodów elektrycznych.

companies to gradually extend their range of models of vehicles powered with alternative fuels. The first symptoms may be seen in 2017 - every significant motor company presented in its offer at least one model powered with alternative fuels. Hybrid and fully electrical solutions prevailed. The year 2021 may be critical, as the EU will be introducing the strictest emission requirements ever and every manufacturer operating on the European market will have to build a significant part of its range of models based on alternative solutions. We expect that the number of cars powered with alternative fuels manufactured annually in the world will reach 17 million by 2024.

Air pollution in large urban centres in Asia is also beginning to have a significant impact on the automotive market. For example, the Indian government, which faces the problem of poor air quality, is strongly focused on electric vehicles. We expect the number of cars powered with alternative fuels sold annually on that market to increase more than fivefold from 102 thousand units in 2017 to nearly 600 thousand units in 2024. The situation is similar in China, where a large number of cities are struggling with the problem of smog and the government is working on the implementation of CO₂ emission limits in 2018. China is already the biggest market for electric buses in the world and it has the ambition to become the global leader of the electric vehicles market. This is perceivable in the consolidation efforts of state-owned motor manufacturers, acquisitions on the international market and strategic activities, such as e.g. the focus of the Chinese government on the production of lithium and batteries for electric cars.

Produkcja samochodów 2017 - 2024 (w milionach) Car production 2017 – 2024 (in millions)



Źródło: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release
Source: PwC Autofacts® 2018 Q1 Forecast Release

Transakcje w branży samochodowej – fakty 2017

Po ubiegłorocznym spadku w branży samochodowej nie ma już śladu. Wartość transakcji na światowych rynkach motoryzacyjnych w 2017r. zanotowała wzrost 29,9% kończąc rok na poziomie 53,2 mld \$ (41 mld \$ w 2016r.). Również w ujęciu wolumenowym odnotowano wzrost o 2,6% co przełożyło się na wzrost z 583 transakcji odnotowanych w 2016r. do 598 transakcji. Dało to najlepszy wynik od 2007 r. kiedy to odnotowano 604 transakcje. Średnia cena transakcji ukształtowała się na poziomie 278,6 mln \$. Olbrzymi wpływ na tak dobre wyniki odnotowane w 2017r. miały głównie dwie duże transakcje. Przejęcie MobileEye (globalnego lidera w rozwoju zaawansowanych systemów wspomaganie kierowcy) przez Intela za kwotę 15,3 mld \$ odpowiada za 28,8% całości ujawnionych transakcji w 2017 r. Drugą największą transakcją pod kątem wartości było nabycie przez Samsung Electronics grupy Harman International Industries – kwota transakcji przekroczyła 8 mld \$. W 2016r. nie odnotowano ani jednej transakcji przekraczającej 5 mld \$. Podobnie jak w ubiegłych latach transakcje skupiały się głównie na rynku komponentów. Wśród 20 największych transakcji

Transactions in the automotive industry – 2017 facts

Today in the automotive industry there is no trace of last year's decline. The value of transactions on global automotive markets in 2017 increased by 29.9%. At the end of the year, it amounted to USD 53.2 billion (2016: USD 41 billion). In terms of volume, the growth amounted to 2.6%, i.e. the number of transactions recorded in 2016 increased from 583 to 598. This was the best result since 2007, when 604 transactions were recorded. The average transaction price amounted to USD 278.6 million. Two big transactions had a great impact on such a good result for 2017. The acquisition of MobileEye (the global leader in the development of advanced driver support systems) by Intel for USD 15.3 billion represents 28.8% of the total value of transactions disclosed in 2017. The second largest transaction in terms of value was the acquisition of Harman International Industries by Samsung Electronics - the transaction amount exceeded USD 8 billion. None of the transactions recorded in 2016 exceeded USD 5 billion. As in previous years, the transactions were ma-

w ciągu roku aż 60% dotyczyło właśnie tej części sektora. W bieżącym roku 8 transakcji przekroczyło 1 mld \$ (w roku 2016 – 10).

W bieżącym roku najaktywniejszym regionem, który generował transakcje w branży były Stany Zjednoczone. Udział w wartości wszystkich transakcji wynosi 44,4% w 2017 r. – głównie za sprawą największej tegorocznej transakcji za kwotę 15,3 mld \$. Również region azjatycki był niezwykle aktywny – 8 na 20 największych transakcji zostało sfinansowanych przez Azjatyckich inwestorów, co dało udział na poziomie 33,5% wartości wszystkich transakcji. W najbliższych latach to właśnie trendy azjatyckie, a w szczególności Chiny będą odgrywały kluczowe role w kształtowaniu się globalnej wielkości transakcji w branży samochodowej.

inly focused on the components market. It represented as many as 60% of the 20 largest transactions. In the current year, 8 transactions exceeded USD 1 billion (in 2016: 10 transactions).

In the current year, the United States were the most active region that generated transactions in the industry. Their share in the combined value of all transactions in 2017 amounted to 44.4% (mainly due to the biggest transaction of the year amounting to USD 15.3 billion). The Asian region was also extremely active - 8 out of the 20 biggest transactions were financed by Asian investors. As a result, their share in the combined value of all transactions amounted to approx. 33.5%. In subsequent years, Asian (in particular, Chinese) trends will play the key roles in shaping the global amount of transactions in the automotive sector.

5 największych transakcji na świecie w 2017 roku

Top 5 automotive transactions of 2017

No.	Data Date	Nazwa Name	Region	Nazwa Inwestora Investor's name	Region Inwestora Investor's region	% udziałów % of shares	Wartość transakcji (\$m) Transaction value (\$m)	Typ inwestora Type of investor	Kategoria Category
1	9 września 9 September	MobileEye	Reszta Świata Rest of the World	Intel	US	100	15,300	Branżowy Industry	Komponenty Components
2	30 marca 30 March	Harman International Industries Inc.	US	Samsung Electronics Co. Ltd.	Azja Asia	100	8,041	Branżowy Industry	Komponenty Components
3	8 maj 8 May	Calsonic Kansei Corp.	Azja Asia	CK Holdings Co. Ltd.	Azja Asia	100	4,404	Finansowy Financial	Komponenty Components
4	11 kwietnia 11 April	Yongkang Zotye Auto Co. Ltd.	Azja Asia	Huangshan Jinma Co. Ltd.	Azja Asia	100	2,047	Branżowy Industry	Producent pojazdów Vehicle manufacturer
5	2 listopada 2 November	Alliance Automotive Group SAS	Europa Europe	Genuine Parts Co.	US	100	2,000	Branżowy Industry	Inne Other

Źródło: Raport PwC: Global Automotive M&A Deals Insights Year-end 2017

Source: PwC report: Global Automotive M&A Deals Insights Year-end 2017

Mapa transakcji Deals map

USA

Lokalne: 145 transakcji, \$5.2 mld
Przychodzące: 19 transakcji, \$8.88 mld
Wychodzące: 27 transakcji, \$18.42 mld

USA

Local: 145 transactions, \$5.2 billion
Incoming: 19 transactions, \$8.88 billion
Outgoing: 27 transactions, \$18.42 billion

Europa

Lokalne: 181 transakcji, \$4.54 mld
Przychodzące: 39 transakcji, \$4.64 mld
Wychodzące: 19 transakcji, \$0.58 mld

Europe

Local: 181 transactions, \$4.54 billion
Incoming: 39 transactions, \$4.64 billion
Outgoing: 19 transactions, \$0.58 billion

Reszta Świata

Lokalne: 44 transakcji, \$0.42 mld
Przychodzące: 18 transakcji, \$15.42 mld
Wychodzące: 17 transakcji, \$1.37 mld

Rest of the World

Local: 44 transactions, \$0.42 billion
Incoming: 18 transactions, \$15.42 billion
Outgoing: 17 transactions, \$1.37 billion

Azja (Azja i Oceania)

Lokalne: 140 transakcji, \$13.85 mld
Przychodzące: 12 transakcji, \$0.27 mld
Wychodzące: 25 transakcje, \$8.84 mld

Asia (Asia & Oceania)

Local: 140 transactions, \$13.85 billion
Incoming: 12 transactions, \$0.27 billion
Outgoing: 25 transactions, \$8.84 billion

Źródło: Raport PwC: Global Automotive M&A Deals Insights Year-end 2017

Source: Raport PwC: Global Automotive M&A Deals Insights Year-end 2017

W branży motoryzacyjnej na dobre zagościł wiatr zmian. Pomimo, że w najbliższych latach w dalszym ciągu w istotnym zakresie rentowność branży oparta będzie o tzw. rynek konwencjonalny, każdy z graczy na rynku stara się zająć swoje miejsce w wyścigu technologicznym. Pojazdy napędzane paliwami alternatywnymi coraz mocniej plasują się w ofertach producentów i w rocznej światowej produkcji aut w roku 2017 ich wolumen sięgnął 4,8% a w roku 2024 przewidujemy, że osiągnie już 14,8%.

Każdy z producentów musi podjąć decyzje strategiczne jak podolać coraz bardziej restrykcyjnym wymogom w zakresie emisji spalin, jak i wzrastającej świadomości użytkowników w zakresie konieczności redukcji zanieczyszczenia powietrza. Nieodłącznie będzie wiązało się w długim okresie to z odejściem od tradycyjnych silników spalinowych. Dla większości producentów samochodów jak i komponentów będzie się wiązało to ze znaczącą modyfikacją asortymentu, a w przypadku tych drugich może oznaczać nawet konieczność całkowitego przebranżowienia.

Ciekawym zjawiskiem jest fakt, że gracze pochodzący z rynków rozwijających się zauważają w trendzie elektromobilności szansę na zajęcie miejsca w czołówce branży. Szczegól-

The wind of change has marked its presence in the automotive industry. Even though in the coming years the sector's profitability will continue to be based to a significant extent on the conventional market, every market player is trying to find a place in the technological race. Vehicles powered with alternative fuels have an increasingly strong presence in the manufacturer's offers, they represented 4.8% of the global production of vehicles in 2017 and are expected to represent 14.8% in 2024.

Every manufacturer must make strategic decisions on how to face the stricter emission requirements and the growing awareness of the need to reduce air pollution among users. In the long term, it will be inherently associated with giving up traditional combustion engines. For the majority of the manufacturers of cars and components, it will involve a significant modification of the range of goods, and for the latter it may even mean the need to change the entire scope of their business activities.

Interestingly, the players operating on developing markets see electromobility as an opportunity for taking a place among the sector's leaders. Chinese entities are parti-

ną aktywność wykazują tutaj podmioty chińskie – zarówno w obszarze produkcji pojazdów napędzanych elektrycznie, jak i komponentów (w tym tak istotnego elementu jak baterii) oraz surowców koniecznych przy produkcji aut elektrycznych jak np. litu. Obecność na rynku chińskim oraz bliskość innych azjatyckich rynków, które w najbliższych latach dają wysokie perspektywy rozwoju, mogą znacząco przyspieszyć rozwój technologiczny tych podmiotów, a już dziś widzimy, że ambicje chińskich producentów wychodzą daleko poza rynki bliskiej dla nich Azji.

Piotr Michalczyk

Partner w PwC,
Lider zespołu dedykowanego dla sektora motoryzacyjnego

Marcin Bagiński

Starszy Menedżer w PwC,
Ekspert zespołu dedykowanego dla sektora motoryzacyjnego

Karol Rewczuk

Starszy Konsultant w PwC,
Członek zespołu dedykowanego dla sektora motoryzacyjnego

cularly active in this area, both in the segment of electric cars and components (including crucial elements such as batteries) and in the segment of raw materials necessary for the manufacture of electric cars, such as e.g. lithium. Their presence on the Chinese market and the proximity of other Asian markets, which have very good development prospects, may significantly accelerate the technical development of such entities. We can already see that the ambitions of Chinese manufacturers go far beyond the neighbouring Asian markets.

Piotr Michaczyc

PwC Partner,
Leader of the automotive industry team

Marcin Bagiński

Senior Manager at PwC,
Expert of the automotive industry team

Karol Rewczuk

Senior Consultant at PwC,
Member of the automotive industry team



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

EUROPA EUROPE

Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu ośmiu krajach Unii Europejskiej zarejestrowanych było w 2015 roku 256,1 mln samochodów osobowych i 38,1 mln użytkowych.

Średnio na tysiąc mieszkańców przypadało 573 pojazdy samochodowe. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie przypadających aut na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2015 roku na Malcie (775), w Luksemburgu (745), we Włoszech (706) i Polsce (628).

Międzynarodowa Organizacja Producentów Samochodów OICA szacuje, że w 2015 roku w Chinach było zarejestrowanych 135,8 mln samochodów osobowych, w USA 122,3 mln, w Japonii 61, w Rosji 44,3, w Brazylii 35,5 i w Meksyku 27.

W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 141,9 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (39,2 mln), Chinami (27 mln), Japonią (16,4 mln) i Meksykiem (10,4).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2015 roku średni wiek samochodu osobowego i lekkiego dostawczego w Europie sięgnął 10,7 roku, gdy ciężkich pojazdów użytkowych 11,7 roku.

W parku użytkowanych pojazdów utrzymuje się popularność diesla. Udział samochodów z takim napędem w 2015 roku wyniósł 41 proc. Odsetek modeli z silnikami o zapłonie iskrowym sięgnął 53,4 proc., gdy pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły w 2015 roku 5,6 proc. unijnego parku samochodów osobowych.

Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2017 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 15,6 mln nowych aut osobowych, o 3,3 proc. więcej niż w 2016 roku. Kraje UE-15 zanotowały 2,6-procentowy wzrost, państwa nowej UE zarejestrowały przyrost o 12,8 proc., zaś kraje EFTA wzrost sięgający 0,7 proc.

Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały Niemcy z wynikiem 3,4 mln samochodów, na drugim Wielka Brytania (2,5 mln), na trzecim Francja (2,1 mln), przed Włochami (2 mln).

Vehicle fleet

Statistics of the Central Statistical Office (GUS) based on Eurostat data indicate that in 2015 European Union countries were home to 256.1 million registered passenger cars and 38.1 million CVs.

The average number of passenger cars per 1,000 population was 573. In 2015, the highest saturation with passenger cars in EU states per 1,000 population was declared for Malta (775), Luxembourg (745), Italy (706), and Poland (628). The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) estimates that in 2015 China was home to 135.8 million registered passenger cars, the US to 122.3 million, Japan to 61 million, Russia to 44.3 million, Brazil to 35.5 million and Mexico to 27 million.

The biggest HCV fleet consisting of 141.900 trucks was based in the US, ahead of the EU (39.2 million), China (27 million), Japan (16.4 million), and Mexico (10.4 million).

ACEA estimates indicate that the average age of a European passenger car and LCV in 2015 was 11.7 years, while HCVs were 11.7 years old on the average.

Diesel units remain popular in the commercial fleet, while the share of diesel-powered vehicles stood at 41 per cent in 2015. The percentage of cars with ICE engines stood at 53.4 per cent, whereas vehicles with alternative drives accounted for 5.6 per cent of the EU's total passenger car fleet in 2015.

New registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in European countries (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 15.6 million passenger cars in 2017, that is, 3.3 per cent more than in 2016. The EU-15 Member States reported a rise in registrations by 2.6 per cent, whereas the EFTA countries witnessed an increase by 0.7 per cent.

Ranking first in terms of registrations was again Germany with 3.4 million vehicles, the UK came second (2.5 million), and France third (2.1 million), ahead of Italy (2 million).

Just like in recent years, the most popular make in the EU and the EFTA states in 2017 was Volkswagen with 10.9 per cent

W krajach UE i EFTA najpopularniejszą marką w 2017 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 10,9 proc. rynku (o 0,4 punktu proc. mniej niż rok wcześniej) z rejestracjami przekraczającymi 1,6 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z udziałem 23,7 proc. o 0,2 punktu proc. mniej niż w 2016 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie był Renault (7,5 proc., o 0,1 punktu proc. więcej w stosunku do 2017 roku) i następnie Ford, zajmując 6,7 proc. rynku (o 0,2 punkt proc. mniej w stosunku do wcześniejszego roku). Za nim uplasował się Opel/Vauxhall (6 proc. udziałów, o 0,5 punkt proc. mniej w stosunku do 2016 roku) i Peugeot (6 proc., o 0,2 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego).

Liczbę rejestracji najdynamiczniej zwiększyły marki: Lada (o 29 proc.), Alfa Romeo (o 27,2 proc.) i Volvo (o 21,3 proc.).

powiększył udział do 49,4 proc. silnik benzynowy. Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 5,8 proc. rejestracji. Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Eu-

of market share (down by 0.4 percentage points versus the previous year) and more than 1.6 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also contributed to VW AG's leading position in Europe with 23.7 per cent of market share, but a year-to-year decline at 0.2 percentage points.

Ranking second in terms of popularity in Europe was Renault (7.5 per cent, up by 0.1 percentage points versus 2017), with Ford coming third with 6.7 per cent of market share (down by 0.2 per cent versus the previous year). Just behind it ranked Opel/Vauxhall (6 per cent of share, down by 0.5 percentage points versus 2016) and Peugeot (6 per cent, up by 0.2 percentage points compared to the previous year). The most dynamic increase in registrations was demonstrated by such brands like Lada (up by 29 per cent), Alfa Romeo (up by 27.2 per cent), and Volvo (up by 21.3 per cent).

The share of diesel dwindled from 49.9 to 44.8 per cent, while petrol engines had 49.4 per cent of market share. Only 5.8 per cent of total fleet accounted for alternative drives. There were 852,900 vehicles fitted with alternative drives

Rejestracje nowych aut w Europie (EU i EFTA) w 2017 roku z podziałem na marki - samochody osobowe

New passenger car registrations by manufacturer

	Sztuki Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
VW Group	3,717,566	+2,1
VOLKSWAGEN	1,706,369	-0,9
AUDI	826,370	-0,5
SKODA	705,421	+6,4
SEAT	400,968	+14,4
PORSCHE	73,456	+3,2
OTHERS ¹	4,982	+8,9
PSA Group	1,885,553	+28,1
PEUGEOT	925,113	+7,0
CITROEN	569,728	+5,2
OPEL/VAUXHALL	344,848	
DS	45,864	-30,1
RENAULT Group	1,628,472	+6,7
RENAULT	1,150,498	+4,5
DACIA	472,800	+12,1
LADA	5,167	+28,9
ALPINE	7	
FCA Group	1,044,714	+5,2
FIAT	779,534	+4,5
JEEP	108,655	+3,5
ALFA ROMEO	85,691	+29,5
LANCIA/CHRYSLER	60,805	-9,6
OTHERS ⁴	10,029	+22,3

BMW Group	1,042,580	+1,0
BMW	827,137	+0,5
MINI	215,443	+3,0
FORD	1,031,957	-0,3
DAIMLER	992,528	+5,0
MERCEDES	893,574	+6,4
SMART	98,954	-6,0
TOYOTA Group	717,849	+12,4
TOYOTA	673,510	+13,4
LEXUS	44,339	-0,7
GM³	600,904	-39,6
NISSAN	566,191	+2,8
HYUNDAI	523,258	+3,5
KIA	472,125	+8,5
VOLVO CAR CORP.	303,312	+4,1
SUZUKI	244,877	+20,7
MAZDA	231,925	-2,2
JAGUAR LAND ROVER Group	221,039	-0,3
LAND ROVER	151,566	-1,0
JAGUAR	69,473	+1,1
HONDA	140,343	-11,8
MITSUBISHI	114,182	-2,5
OTHERS JAPANESE ³	36,755	-5,5

ropie 852,9 tys., o 39,7 proc. więcej niż w 2016 roku. W tej liczbie znalazło się 460,4 tys. aut hybrydowych (o 51,6 proc. więcej niż w 2016 roku), 287,3 tys. pojazdów ładowanych z sieci (zarówno hybryd jak i modeli bateryjnych), o 38,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butan) zarejestrowano 205,7 tys., o 16,2 proc. więcej niż w 2016 roku.

Najwięcej modeli z napędem alternatywnym zarejestrowano we Włoszech, 230 tys., o 24 proc. więcej niż rok wcześniej. Były to głównie modele z zasilaniem gazowym. O połowę mniej zarejestrowano w Wielkiej Brytanii oraz Niemczech. We Francji rejestracje przekroczyły 108,3 tys. aut.

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2017 roku liczba rejestracji nowych lekkich samochodów dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony w krajach UE i EFTA wzrosła o 3,9 proc. do 2,1 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony przekroczyła 378,3 tys. i były na tym samym poziomie co zanotowane w 2016 roku.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2017 roku w krajach UE i EFTA o 0,8 proc. do 305,6 tys. pojazdów. Największym rynkiem w tej grupie pojazdów są Niemcy z rejestracją 64,7 tys. sztuk, o 1,4 proc. więcej niż w 2016 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 44,5 tys. samochodów, o 6,9 proc. więcej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (36,2 tys., o 7,9 proc. mniej od wcześniejszego roku).

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły w krajach UE i EFTA 42,6 tys. (o 1,1 proc. mniej niż w 2016 roku), w tym 7,4 tys. w Wielkiej Brytanii, 6,7 tys. w Niemczech i 6,3 tys. we Francji.

registered in Europe, i.e. 39.7 per cent more versus 2016. This figure includes 460,400 hybrids (up by 51.6 per cent versus 2016), 287,300 vehicles fitted with traction battery (both hybrids and battery-powered models), what marks an increase by 38.7 per cent versus the previous year. The alternative drive fleet (CNGS and propane-butane) accounted for 205,700 vehicles, up by 16.2 per cent versus 2016.

The biggest number of alternative drive vehicles (230,000, up by 24 per cent versus the previous year) was registered in Italy. These were mainly vehicles with gas installations. 50% less such vehicles were registered in the UK and Germany, while registrations in France exceeded 108,300 units.

Registrations of commercial vehicles

ACEA reveals that the number of first registrations of light commercial vehicles with GVW below 3.5 tons in the EU and the EFTA states has gone up in 2017 by 3.9 per cent to 2.1 million vehicles. Registrations of new trucks with GVW above 3.5 tons exceeded 378,300 and remained stable since 2016.

In 2017, registrations of trucks and tractor units with GVW above 16 tons were up in the EU and the EFTA states by 0.8 per cent to 305,600 vehicles. With 64,700 HCV registrations, i.e. 1.4 per cent more than in 2016, Germany remained the largest market in Europe in this group of vehicles. It outperformed France with 44,500 registered vehicles, up by 6.9 per cent on a year earlier, and the UK (36,200, down by 7.9 per cent compared to the previous year).

Registrations of buses with GVW above 3.5t in the EU and EFTA countries accounted for 46,600 units (down by 1.1 per cent versus 2016). This figure includes 4,400 registrations in the UK, 6,700 in Germany and 6,300 in France.

Rejestracje samochodów w Europie (EU27 + EFTA) [000 szt.]

Motor vehicle registration in Europe (EU27 + EFTA) [thou. units]

	2017	2016	Zmiana r/r Change y/y
Osobowe Cars	15 631,7	15 131,7	3,3
Dostawcze LCVs	2065,5	1987,8	3,9
Samochody ciężarowe Trucks	378,3	378,3	0,0
Autobusy Buses	42,6	43,1	-1,1
Razem Total	18 118,1	17 530,9	3,3

Źródło: ACEA
Source: ACEA

Europejski filar

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 28 krajach Europy działało w 2017 roku 302 fabryki montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W dziewiętnastu unijnych krajach działało 230 zakładów. Do członków ACEA należało 191 europejskich zakładów, w tym 166 w Unii Europejskiej. W 2012 roku producenci samochodów w EU zanotowali przychody przekraczające 843,4 mld euro, co stanowi 6,6 proc. unijnego PKB.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały w 2016 roku 22,1 mln samochodów wszelkich typów, gdy produkcja światowa sięgnęła 96,1 mln, w tym 77,7 mln osobowych. Fabryki wyprodukowały w 2017 roku 19,6 mln samochodów osobowych, o 2,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Europa jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

W Europie najwięcej aut osobowych produkowanych jest w Niemczech (5,6 mln), w Hiszpanii (2,3 mln), Francji (1,7 mln), Wielkiej Brytanii (1,7 mln), Czechach (1,4 mln), Słowacji (0,9 mln), Włoszech (0,7 mln), Polsce (0,5 mln), Węgrzech (0,5 mln) i w Rumunii (0,4 mln).

Wartość eksportu ponad 5,6 mln samochodów osobowych poza UE-28 wyniosła w 2017 roku w 127,7 mld euro, zaś wartość importu do UE-28 sięgnęła 40,1 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 87,6 mld euro.

Działające w UE fabryki wyeksportowały samochody ciężarowe oraz autobusy o dmc powyżej 3,5 ton wartości 10,8 mld euro, gdy import takich pojazdów osiągnął wartość 7,9 mld euro. Nadwyżka wyniosła 2,9 mld euro. Europejski przemysł motoryzacyjny osiągnął dodatni bilans handlowy w łącznej wysokości 90,5 mld euro.

Danina zmotoryzowanych w piętnastu krajach UE wyniosła co najmniej w 2015 roku 396 mld euro. Z kolei podatek VAT zapłacony w 2010 roku przez przemysł samochodowy w 27 krajach UE wyniósł 141,1 mld euro, co stanowiło 9 proc. poboru tego podatku od przemysłu przetwórczego.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w 2015 roku (najnowsze dane) 3,3 mln osób, czyli 5,7 proc. zatrudnionych w europejskim przemyśle przetwórczym. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio, jest to 12,6 mln osób, co stanowi 5,7 proc. wszystkich pracujących.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2015 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (851 tys.), we Francji (224 tys.), Polsce (178 tys.), Wielkiej Brytanii (169 tys.), Rumunii (168 tys.), Czechach (160 tys.), Włoszech (159 tys.) i Hiszpanii (131 tys.).

Ekologia i motoryzacja

Przemysł samochodowy jest świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku z

The backbone of the European economy

The automotive sector and related industries are one of the pillars of the European economy. In 2017, twenty-eight European countries were home to 302 auto final assembly and engine facilities. There were 230 auto factories in 19 EU states. ACEA members operated 191 manufacturing sites, including 166 based in EU Member States. In 2012, automotive manufacturers in the EU declared a revenue exceeding €843.4 billion, what accounts for 6.6 per cent of the European GDP.

In 2016, European manufacturing sites assembled 22.1m of vehicles large and small, while global automotive production totalled 96.1m vehicles, including 77.7m passenger cars.

In 2017, EU-based manufacturing facilities had the output of 19.6 million passenger cars, more by 2.6 per cent versus the previous year. Europe is the second largest passenger car manufacturing region after China.

The biggest number of passenger cars in Europe is made in Germany (5.6m), Spain (2.3m), France (1.7m), the UK (1.7m), the Czech Republic (1.4m), Slovakia (0.9m), Italy (0.7m), Poland (0.5m), Hungary (0.5m) and Romania (0.4m).

The value of passenger car exports to non-UE-28 states stood at €127.7b in 2017, whereas the value of imports to EU-28 fetched €40.1b, with the surplus totalling €87.6b.

Factories operated in the EU states exported HCVs and buses with GVW above 3.5t valued at €10.8, while import of such vehicles was estimated at €7.9m. The surplus accounted for €2.9b. The motor industry declared a positive trade balance totalling €90.5 billion.

Total taxes paid by motorists in EU-15 states fetched at least €396 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 corresponded to 9 per cent of total VAT tax revenue on the processing industry.

In 2015 (the latest data available), 3.3 million people or 5.7 per cent of total headcount in the European processing industry, made their living directly on European auto manufacturing operations. If we add to that indirect employment, total count would be estimated at 12.6 million people, what corresponds to 5.7 per cent of total employment level.

ACEA's statistics reveal that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2015 were located in Germany (815,000), France (224,000), Poland (178,000), the UK (169,000), Romania (168,000), the Czech Republic (160,000), Italy (159,000), and Spain (131,000).

Sustainability and the motor industry

The automotive industry is well aware that natural fossil resources are limited and therefore, it is developing alternati-

tym przygotowuje alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. W ostatnich latach drastycznie spada emisja dwutlenku węgla z nowych samochodów. Silnik współczesnego auta ma 28 razy mniejsze emisje dwutlenku węgla od samochodu sprzed dwudziestu lat. Jeden samochód z lat 70 emitował tyle zanieczyszczeń co sto współczesnych modeli.

Według oceny Europejskiej Agencji Ochrony Środowiska (EEA), przeciętna emisja dwutlenku węgla z silników nowych samochodów osobowych zarejestrowanych w Europie w 2016 roku wyniosła 118,1 grama na kilometr, o 1,2 proc. mniej niż w 2015 roku. Raport EEA podkreśla, że wynik jest znacznie poniżej celu wyznaczonego przez Komisję Europejską na 2016 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 2016 roku wyniosła 163,7 grama na kilometr, o 2,5 proc. mniej niż w 2015 roku. Raport EEA podkreśla, że wynik jest ponad 11 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 2015 roku 50 mld euro, to jest ponad 5 procent przychodów branży. Jednocześnie ta suma reprezentuje 27 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Koncerny samochodowe wydały w 2015 roku na B+R o 13,4 mld euro więcej od przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego.

W 2016 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 61 proc. patentów w sektorze motoryzacyjnym, gdy producenci japońscy 23 proc., zaś amerykańscy 11 proc.

ve 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 a quarter century ago. Emissions from a car made in the 1970s are now comparable to emissions from a hundred modern vehicles. Estimates of the European Environment Agency (EEA) indicate that average carbon emissions from power units of new passenger cars registered in Europe in 2016 stood at 118.1 grams per kilometre, i.e. were down by 1.2 grams versus 2015. Nevertheless, the EEA report stresses that such performance fails to meet the 2016 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 2020.

Commercial vehicles are also becoming greener. Average carbon emissions from units of new light commercial vehicles registered in Europe in 2016 stood at 163.7 grams per kilometre, less by 2.5 grams than in 2015. The EEA report stresses that such performance is lower by more than 11 grams compared to the 2017 target set 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 2015 alone accounted for €50 billion that is approx. 5 percent of its revenue. This amount represents 27 per cent of total European investments in R&D. In 2015, automotive manufacturers allocated €13.4b more to R&D than the pharmaceutical and the biotechnological sector.

A year later, European auto makers were granted 61 per cent of automotive patents by the European Patent Office, while their Japanese counterparts were left with 23 per cent of share, and Americans with 11 per cent.

