



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

BRANŻA MOTORYZACYJNA RAPORT

AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2021/2022

CMS
law · tax · future

KPMG

Martini & Co.
TAX ADVISORS

S Pragmatic
S Solutions
W

BRANŻA MOTORYZACYJNA
RAPORT
AUTOMOTIVE INDUSTRY REPORT

2021/2022

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

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

Autorami Raportu są: Authors are:

Tomasz Koryzma, Adriana Zdanowicz-Leśniak, Aleksandra Kuźnicka-Cholewa, Karina Zielińska-Piątkowska,
Damian Karwala, Katarzyna Dulewicz, Krzysztof Sikora, Agnieszka Skorupińska, Aleksander Woźniak,
Katarzyna Kucharczyk, Marta Tarkowska, Wojciech Szopiński, Jan Zarzycki
[\[CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang Pośniak i Bejm sp.k.\]](#),

Tomasz Siwiński [\[Fleet\]](#),

Paweł Barański, Mirosław Michna, Przemysław Szywacz, Kiejstut Żagun, Łukasz Kordowina
[\[Firma Doradcza KPMG\]](#),

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

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

Łukasz Karpiesiuk, Rafał Łapiński, [\[SSW Pragmatic Solutions\]](#),

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

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

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

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

European Commission, European Automobile Manufacturers Association ACEA, Central Statistical Office of Poland, National Bank of Poland, Polish Investment & Trade Agency, Infobus JMK, Polish Financial Supervisory Authority, Association of Automotive Dealers, Chief Police Headquarters, Chancellery of the Prime Minister/Ministry of Digital Affairs, Ministry of Finance, Ministry of Infrastructure, Ministry of Climate and Environment, National Fund for Environmental Protection and Water Management, OICA, Polish Chamber of Insurance, Polish Organisation of Oil Industry and Trade, European Tyre and Rubber Manufacturers Association ETRMA, Polish Tyre Industry Association PTIA, Leasing Association and Polish Vehicle Rental and Leasing Association.

Spis treści

Table of contents

Spis treści Table of contents	5
Gotowi na „Fit for 55” Ready for “Fit for 55”	6
Nowa era mobilności A new era of mobility	8
Członkowie Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego Members of Polish Automotive Industry Association	10
Największe wyzwanie dla branży The biggest challenge for the sector	14
Kim jesteśmy Who we are	20
01. POLSKA POLAND	23
SAMOCCHODY OSOBOWE PASSENGER CARS	24
Park samochodowy Passenger vehicle fleet	24
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	32
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations	33
Dealerszy Dealers	41
Wynajem Rental	43
Import aut używanych Import of used vehicles	46
Branża flotowa w przededniu zmian The fleet industry on the eve of change	49
SAMOCCHODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE LIGHT COMMERCIAL VEHICLES AND TRUCKS	54
PRZYCZEPY, NACZEPY I ZABUDOWY TRAILERS, SEMITRAILERS AND BODIES	67

AUTOBUSY BUSES	74
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS	83
MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR	92
Zmalała liczba wydanych praw jazdy The number of new driving licences has gone down	92
Bezpieczeństwo ruchu drogowego Road safety	93
Kradzieże samochodów Auto theft	96
Ubezpieczenia Insurance	97
Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles	100
Paliwa Fuel	100
Transport drogowy Road transport	105
ELEKTROMOBILNOŚĆ E-MOBILITY	113
RYNEK OPON W POLSCE I EUROPIE 2020 TYRE MARKET IN POLAND AND EUROPE 2020	121
INWESTYCJE DROGOWE 2020 ROAD INVESTMENT 2020	127
02. PRAWO LAW	133
03. PODATKI TAXES	167
04. POMOC PUBLICZNA STATE AID	177
05. GOSPODARKA ECONOMY	225
06. EUROPA EUROPE	249



Gotowi na „Fit for 55”

Propozycja Komisji Europejskiej „Fit for 55” jest największym wyzwaniem w historii europejskiego przemysłu motoryzacyjnego. Unijni politycy planują, aby w ciągu zaledwie dwóch generacji modeli aut, branża samochodowa przeszła na wytwarzanie całkowicie zeroemisyjnych pojazdów. Oznacza to powszechne zastosowanie nowych, alternatywnych napędów, wytwarzanych w masowej skali przy jednoczesnym zaprzestaniu produkcji tradycyjnych układów napędowych. Europejski przemysł produkuje kilkanaście milionów aut osobowych rocznie i podobną liczbę silników. Aby spełnić założenia Komisji Europejskiej, przemysł do 2035 roku musi całkowicie przestawić obecną produkcję na zeroemisyjne napędy.

Nasz przemysł ma świadomość społecznej wagi kwestii środowiskowych, popiera dążenie KE i jest gotów podjąć się tego trudnego zadania. Musimy jednak pamiętać o odpowiedzialności wobec pracowników sektora, których w Europie jest kilkanaście milionów. W samych fabrykach aut i silników zatrudniony jest co ósmy pracownik europejskiego przemysłu przetwórczego.

Drugim czynnikiem, który zmusza do szczególnej uwagi jest czas przygotowania nowych napędów.

Kilkanaście lat musi wystarczyć, aby przygotować nowe konstrukcje i nowe fabryki, których przeszkolony personel będzie w stanie wytwarzać pełną gamę zeroemisyjnych pojazdów.

Producenci inwestują każdego roku 60 mld euro w badania i równie duże sumy w nowe zakłady produkcyjne. Zwrot

Ready for “Fit for 55”

The “Fit for 55” package proposed by the European Commission marks the biggest challenge in the history of the European motor industry. EU politicians are planning transition of the motor industry to production of ultimately zero-emission vehicles within just two generations of models. This heralds the widespread use of new alternative drives produced on a mass scale and phasing out production of conventional drivetrains. The European automotive industry produces several dozen million passenger cars a year and a similar number of power units. In order to meet targets set by the European Commission, the industry must ultimately switch its current production to zero-emission drives by 2035.

Our sector is well aware of the importance of environmental issues for our society, supports EC's aspirations and is ready to take on this daunting challenge. Meanwhile, we also need to keep in mind that we are accountable for several dozen million employees of our industry in Europe. Vehicle and engine factories alone employ one in eight workers in the European manufacturing industry.

Lead time required for development of new drives is yet another factor we need to take into considerations.

We have only a dozen years to develop new architecture and new sites where trained workers will be able to produce a comprehensive range of zero-emission vehicles.

Every year, manufacturers invest EUR 60 billion in research and are making equally substantial investments in

z tych inwestycji będzie możliwy tylko wtedy, jeśli popyt na pojazdy z alternatywnymi napędami dorówna dzisiejszemu popytowi na samochody spalinowe.

Aby tak się jednak stało i użytkownicy chcieli przesiąść się do nowych, bezemisyjnych samochodów, muszą one zapewnić taką samą wygodę eksploatacji jak dotychczasowe auta. Ładowanie akumulatorów lub napełnianie zbiorników wodorem musi być szybkie, bezproblemowe i wygodne. I przede wszystkim konieczny jest łatwy dostęp do infrastruktury. Jest to zadanie, które spoczywa na rządach poszczególnych krajów – sieć publicznych stacji ładowania i tankowania musi być dostępna na czas i w odpowiedniej gęstości.

Bez nakładów na infrastrukturę paliw alternatywnych, wieloletni wysiłek przemysłu samochodowego i jego wielomiliardowe inwestycje nie zapewnią oczekiwanych rezultatów. Dla kluczowej gałęzi europejskiej gospodarki, wytwarzającej 7 proc. unijnego PKB będzie to oznaczało bardzo poważne kłopoty a ambitne cele zakładane przez Komisję Europejską nie zostaną osiągnięte.

new manufacturing facilities. Return of these investments will be feasible only when demand for alternative drives will be on par with the current take up for ICE vehicles.

In order to make it happen and to encourage users to switch to new zero-emission vehicles, they must ensure the same level comfort like traditional ones. Battery charging and refilling hydrogen tanks must be fast, fuss-free and comfortable. And above all, there must be easy access to infrastructure. This task rests with national governments – a network of public charging and refuelling stations must be available on time and demonstrate adequate density.

Without investments in alternative fuel infrastructure, long-term efforts of the automotive industry and its multi-billion investments will not deliver the expected results. And this would spell very serious difficulties for a key sector of the European economy that generates 7% of the EU's GDP, while ambitious targets set by the European Commission would not be achieved.

JAKUB FARYŚ

Prezes PZPM

President of PZPM





Nowa era mobilności

W tym roku obchodzimy 30. jubileusz Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów [ACEA]. Od chwili jego powstania w 1991 roku ACEA zrzesza producentów samochodów osobowych, ciężarowych, dostawczych i autobusów i jest głosem unijnego przemysłu samochodowego. W Polsce tą ważną rolę odgrywa Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, którego jubileusz 30-lecia przypada w 2022 roku.

Przez 30 lat istnienia ACEA i PZPM byliśmy świadkami wielu zmian. Zmieniła się motoryzacja, zmienił się sam przemysł samochodowy i w konsekwencji transformacji uległy nasze organizacje. Jest jednak obszar, który pozostaje bez zmian – to strategiczne znaczenie reprezentowanej przez nas branży, która dosłownie utrzymuje Europę w ruchu i zapewnia mobilność ludziom na całym świecie. Branża motoryzacyjna jest światowym liderem w dziedzinie technologii i największym w Europie inwestorem w badania i rozwój. Nasz sektor, który zatrudnia miliony wykwalifikowanych Europejczyków, jest także filarem unijnej gospodarki. Ale przede wszystkim zapewniamy w Europie mobilność – nasi członkowie dostarczają całą gamę rozwiązań, które umożliwiają przemieszczanie ludzi i towarów z punktu A do punktu B. Mobilność jest nie tylko wyrazem wolności, ale także podstawową potrzebą.

Nie odbywa się to jednak bez pewnych negatywnych skutków, za które jako branża jesteśmy odpowiedzialni i zobowiązani, by je zminimalizować w interesie wszystkich obywateli. W dłuższej perspektywie chcemy aktywnie uczestniczyć w rozwiązywaniu problemów, jakie stoją przed Unią Europejską.

A new era of mobility

This year marks the 30th anniversary of the European Automobile Manufacturers' Association [ACEA]. Ever since its creation in 1991, ACEA has been the voice of the EU automobile industry, uniting the manufacturers of the cars, trucks, vans and buses that power mobility for Europe. In Poland this important role is played by the Polish Automotive Industry Association [PZPM], which will celebrate its 30th anniversary in 2022.

Throughout the last three decades that ACEA and PZPM have been around, we have all seen a lot of change. Mobility has evolved, the automobile industry has transformed itself, and we as associations have also changed a lot. One thing has remained constant over the years though, and that is the strategic importance of the industry that we represent, which literally keeps Europe on the move and provides mobility to people all around the world.

The automobile industry is a technological world leader and Europe's number one investor in R&D. Our sector is also the backbone of the EU economy, providing skilled jobs to millions of Europeans. But above all that, we keep Europe on the move – with our members providing a whole range of mobility solutions for moving people and goods from A to B. Mobility represents freedom and is a basic necessity.

But it does not come without some negative impacts, which we as an industry are committed to address and minimise in the interest of all citizens. Looking ahead, we therefore want to be a part of the solution for the challenges that the European Union is facing.

Jako branża zmierzamy w kierunku zeroemisyjnej mobilności i komunikacji bez ofiar śmiertelnych. Stoimy przez ogromnymi, niezwykle ważnymi zmianami technologicznymi i zaspokajamy zmieniające się potrzeby Europejczyków w zakresie mobilności, które w radykalny sposób zmieniają sposób, w jaki się przemieszczamy i dostarczamy towary na naszym kontynencie.

W dalszym ciągu będziemy się rozwijać, aby wspierać mobilność w Europie i na całym świecie w kolejnych dekadach! W istocie pracujemy nad mobilnością nowej ery, w której wszyscy Europejczycy mają dostęp do przystępnych cenowo rozwiązań transportowych – nie tylko ekologicznych, zeroemisyjnych, inteligentnych i wydajnych, a także bezpiecznych i niezawodnych.

Zgodnie z naszą misją chcemy wspierać zmiany w motoryzacji w Europie i mieć pewność, że unijny przemysł samochodowy pozostanie silnym i konkurencyjnym graczem na globalnej scenie. Jesteśmy gotowi, aby podjąć stojące przed nami wyzwania.

Właśnie dlatego musimy być solidarni w działaniu i przyjmować wspólne stanowiska branżowe, które odzwierciedlają nadrzędne interesy pracowników przemysłu motoryzacyjnego, użytkowników transportu i przewoźników oraz zaspokajają związane z mobilnością potrzeby wszystkich 450 milionów obywateli Europy.

As an industry, we are progressing on the road to zero-emission and zero-fatality transport. We are addressing massive key technological shifts, and we are meeting the changing mobility needs of Europeans, which are profoundly transforming the way we move people and deliver goods across our continent.

And we will continue to re-invent ourselves in order to drive mobility for Europe and the world for the decades to come! Indeed, we are working towards a new era of mobility, where all Europeans can access affordable transport solutions that are green and clean, smart and efficient, as well as safe and reliable.

Our mission is to drive Europe's mobility transformation, while at the same time ensuring that the EU auto industry remains a strong global and competitive player. Ready to face the challenges on the road ahead.

To that end, we need to act as one with common industry positions that also reflect the overarching interests of auto industry workers, transport users and operators, not to forget the mobility needs of all 450 million European citizens.

ERIC-MARK HUITEMA

Dyrektor Generalny ACEA

Director General of ACEA



Członkowie

Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego



3M Poland
www.3m.pl



AC
www.ac.com.pl
www.stag.pl



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



BMW Group Polska
www.bmw.pl
www.mini.com.pl
www.bmw-motorrad.pl



Robert Bosch
www.bosch.pl



Carpol
www.carpol.pl



DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl



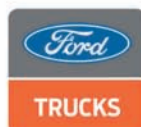
Ekocel
www.ekocel.pl



Eurotrailer
www.grupadbk.com



Ford Polska
www.ford.pl



Sharing the load
Ford Trucks
www.ford-trucks.pl



Gruau Polska
www.gruau.com



Henschel Engineering
Automotive
www.henschel-automotive.com



Honda Motor Europe Ltd.
Sp. z o.o. Oddział w Polsce
www.honda.pl



Hyundai Motor Poland
www.hyundai.pl

Members

of Polish Automotive Industry Association



Inchcape JLR Poland
www.jaguar.pl
www.landrover.pl



Isuzu Automotive Polska
www.isuzu.com.pl



Isuzu Trucks Polska
www.isuzutrucks.pl



Iveco Poland
www.iveco.pl



KFB Acoustics
www.kfb-acoustics.com



Kia Polska
www.kia.com



KTM Central East Europe
www.ktm.com



Liberty Corporation
www.libertymotors.pl



LOTOS Oil
www.lotosoil.pl



MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



MAN Trucks
www.mantruckandbus.pl



Mazda Motor Poland
www.mazda.pl



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



Mercedes-Benz Trucks Polska
www.mercedes-benz-trucks.com



MMC Car Poland
www.mitsubishi.com.pl

Członkowie

Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego



MOTO WEKTOR
www.motowektor.pl



Motor-Land
www.kymco.pl



MRauto
www.mrauto.pl



Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com



Nissan S.C. & E Europe
www.nissan.pl



Polonia Cup
www.poloniacup.com.pl



Probike
www.kawasaki.pl



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



Renault Trucks Polska
www.renault-trucks.pl



Rieju Polska
www.riejumoto.pl



Scania Polska
www.scania.pl



SsangYong Auto Polska
www.ssangyong-auto.pl



Subaru Import Polska
www.subaru.pl



Suzuki Motor Poland
www.suzuki.pl



Terberg Matec Polska
www.terbergmatec.pl

Members

of Polish Automotive Industry Association

TOYOTA
TOYOTA MOTOR MANUFACTURING POLAND

Toyota Motor
Manufacturing Poland
www.toyotapl.com



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

Indian
MOTORCYCLE

V Cruiser
www.indianpoland.com

Valeo

Valeo Thermal Systems
www.valeo.com



Volkswagen Group Polska
www.volkswagen.pl, www.audi.pl
www.seat.pl, www.cupraofficial.pl
www.skoda-auto.pl, www.porsche.pl
www.vwdostawcze.pl, www.volkswagen.pl
www.vw-group.pl, www.vwdostawcze.pl

Volkswagen Poznań
Fabryka Samochodów Dostawczych i Komponentów

Volkswagen Poznań
www.volkswagen-poznań.pl



Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



Volvo Polska
www.volvotrucks.pl

WIELTON

WIELTON S.A.
www.wielton.com.pl

YAMAHA
Revs Your Heart

Yamaha Motor Europe
– Oddział w Polsce
www.yamaha-motor.pl

zipp

Zipp
www.zipp.pl

Największe wyzwanie dla branży

The biggest challenge for the sector

Unia Europejska stawia na bezemisyjną mobilność, a unijna propozycja dalszej redukcji emisji gazów cieplarnianych przedstawiona w programie „Fit for 55” oznacza dla przemysłu samochodowego wyzwania na skalę rewolucji.

Komisja Europejska ogłosiła w połowie lipca propozycję „Fit for 55”, w której zaproponowała przegląd norm emisji dwutlenku węgla dla samochodów osobowych i dostawczych.

W kwietniu 2019 roku Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej przyjęły regulację ograniczającą emisję dwutlenku węgla przez samochody osobowe o 15 proc. do 2025 roku i o 37,5 proc. do 2030 roku, zaś dla samochodów dostawczych o 31 proc. do 2030 roku. Proponowany pakiet „Fit for 55” zaostrza te limity. Komisja Europejska zaproponowała obniżenie do 2030 roku emisji dla samochodów osobowych o 55 proc. w stosunku do 2021 roku a do 2035 roku o 100 proc. Aby spełnić te założenia branża motoryzacyjna do 2035 roku musi całkowicie przestawić

The European Union is striving for zero-emission mobility, while its proposal for further reduction of greenhouse gases presented in the Fit for 55 package poses challenges for the automotive industry which are akin to a revolution.

In mid-July the European Union announced its proposal Fit for 55 in which it recommended an update of carbon emission standards for passenger cars and light commercial vehicles.

In April 2019, the European Parliament and the Council of the European Union adopted a regulation reducing carbon emissions from passenger cars by 15 percent by 2025 and by 37.5 percent by 2030, and by 31 percent from commercial vehicles by 2030. The proposed Fit for 55 package introduces even more stringent emission targets. The European Union has proposed to reduce emissions from passenger cars by 55% by 2030 compared to the 2021 level and by 100% until 2035. In order to meet targets set by the European Commission by 2035, the industry must

produkcję na zeroemisyjne napędy. Jest to potężne wyzwanie, największe w historii tego przemysłu.

Rośnie sprzedaż aut elektrycznych

Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów ACEA podkreśla, że europejscy producenci pojazdów nie uchylają się od spełnienia wymagań i wspierają osiągnięcie neutralności klimatycznej najpóźniej do 2050 roku, inwestując miliardy euro (60 mld euro w 2019 roku) w badania nad nowymi technologiami.

Równie duże kwoty kierowane są na budowę fabryk do produkcji nowych napędów. Zwrot z tych inwestycji będzie możliwy tylko wtedy, jeśli popyt na pojazdy z alternatywnymi napędami dorówna dzisiejszym zakupom samochodów spalinyowych. Europejski przemysł produkuje kilkanaście milionów mln aut osobowych rocznie i podobną liczbę silników.

ultimately switch its current production to zero-emission drives. It's a massive challenge, the biggest one in the history of the sector.

EV sales are growing

The European Automobile Manufacturers' Association ACEA stresses that European car makers are not evading requirements and are supporting achievement of climate neutrality by 2050 at the latest by investing billions of euros (EUR 60 billion in 2019) in research into new technologies.

Equally large amounts are allocated to construction of new factories assembling vehicles which benefit from new drive technologies. Return on these investments will be viable only when take-up for alternative drives will be on par with the current demand for ICE vehicles. The European automotive industry produces several dozen million passenger cars a year and a similar number of power units.

Unijni politycy zakładają, że w ciągu zaledwie dwóch generacji modeli aut, branża samochodowa przestawi się na produkcję całkowicie zeroemisyjnych pojazdów.

EU politicians assume that the motor industry will switch to production of ultimately zero-emission vehicles within just two automotive generations.

Unijni politycy zakładają, że w zaledwie dwie generacje modeli aut, branża samochodowa przejdzie na wytwarzanie całkowicie zeroemisyjnych pojazdów. Oznacza to powszechne zastosowanie nowych, alternatywnych napędów, wytwarzanych w masowej skali przy jednoczesnym zaprzestaniu produkcji tradycyjnych układów napędowych. Potężne inwestycje przemysłu motoryzacyjnego w nowe technologie przynoszą spodziewane skutki. Według wstępnych danych Europejskiej Agencji Środowiska (EEA), średnia emisja dwutlenku węgla przez nowe auta zarejestrowane w 2020 roku zmalała o 12 proc. w stosunku do 2019 roku, do 107,8 grama/km. EEA podkreśla, że była to pierwsza redukcja od 2016 roku. Mniejsze o 1,5 proc. są także emisje modeli dostawczych.

Klienci coraz przychylniej i z większym zainteresowaniem odnoszą się do elektrycznych modeli. W 2020 roku sprzedaż bateryjnych samochodów elektrycznych podwoiła się

EU politicians assume that the motor industry will switch to production of ultimately zero-emission vehicles within just two automotive generations, what translates into the widespread use of new, alternative drives produced on a mass scale and phasing out conventional powertrains. Massive investments of the automotive sector in new technologies are yielding expected results. Initial figures of the European Environment Agency (EEA) reveal that average carbon emissions from new cars registered in 2020 have gone down by 12 per cent versus 2019 to 107.8 grams/km. The EEA stresses that this is the first reduction since 2016. Emissions from light commercial vehicles are also down by 1.5 per cent.

Customers are warming up to and taking a keener interest in electric models. In 2020, sales of battery electric vehicles doubled versus 2019 to exceed half a million units,

w stosunku do 2019 roku i przekroczyła pół miliona sztuk; pojazdów hybrydowych plug-in potroiła się, także przekraczając pół mln szt. W sumie więcej niż co dziesiąty nowy samochód zarejestrowany w ub.r. w Unii Europejskiej był ładowany z gniazdka.

Rośnie także liczba pojazdów na wodór – ich rejestracje powiększyły się o 55 proc. do 749 sztuk. Łącznie pojazdy wodorowe, elektryczne [czyli ładowane z gniazdka], hybrydowe i na gaz [CNG, LNG], osiągnęły udział sięgający jednej czwartej rynku.

Ze statystyk ACEA wynika, że w siedemnastu europejskich krajach udział rynkowy bateryjnych modeli elektrycznych wynosił do 5 proc. W ośmiu krajach był on mniejszy niż 2 proc., a tylko w ośmiu pojazdy bateryjne miały udział przekraczający 5 proc. rynku.

Wśród pojazdów z napędem alternatywnym dominują w większości krajów hybrydy. W piętnastu państwach ich udział przekracza 10 proc.

Rejestracje pojazdów ekologicznych są skorelowane z bogactwem kraju. W 2020 roku 73 proc. rejestracji aut elektrycznych miało miejsce w czterech najbogatszych krajach UE. Z kolei państwa o najniższym udziale rejestracji aut elektrycznych mają też najniższy w UE dochód narodowy PKB.

Infrastruktura we wszystkich krajach

Do celu wyznaczonego przez propozycję KE jest zatem daleko. Rejestracje pojazdów z napędem konwencjonalnym (z silnikami benzynowymi i wysokoprężnymi) wciąż stanowią trzy czwarte rejestracji, dlatego ACEA podkreśla, że zakazanie jednej technologii nie jest racjonalnym działaniem w sytuacji, gdy kraje Europy z trudnością przygotowują infrastrukturę dla alternatywnych napędów.

W propozycji „Fit for 55” Komisja Europejska odniosła się również do dyrektywy ws. rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych [AFID] zmieniając tę regulację w rozporządzenie [AFIR]. Stowarzyszenie producentów aut podkreśla,

while sales of plug-in hybrids tripled to reach half a million vehicles as well. All in all, more than one in ten new cars registered last year in the European Union was an electrically-chargeable vehicle.

The fleet of hydrogen vehicles is also growing – their registrations went up by 55 per cent to 749 units. The share of hybrid, electric (or electrically charged), hybrids and auto-gas powered vehicles accounted for one-fourth of the market.

ACEA figures reveal that the market share of battery electric vehicles stood at up to 5 per cent in 17 Member States. It was lower than 2 per cent in eight countries, while battery electric vehicles had a market share that exceeded 5 percent only in eight countries.

Hybrids make up the majority of alternatively-powered vehicles in most states. Their share in 15 countries exceeds 10 per cent.

Registrations of green vehicles are correlated with the country's affluence. In 2020, 73 per cent of EV registrations accounted for four most affluent EU states. Meanwhile, countries with the lowest share of EV registrations also have the lower GDP in the EU.

Infrastructure in all countries

We still have a long way to go to achieve the target set by the EC. Registrations of conventional vehicles (powered by petrol and diesel) continue to account for three-quarters of registrations, which is why ACEA is arguing that banning a single technology is not a rational way forward especially when Europe is still struggling to get the right enabling conditions in place for alternatively-powered vehicles.

In its Fit for 55 proposal, the European Commission has also referred to the Alternative Fuels Infrastructure Development Directive [AFID], turning the directive into a regulation [AFIR]. The manufacturer's association stresses

Zakazanie jednej technologii nie jest racjonalnym działaniem w sytuacji, gdy kraje Europy z trudnością przygotowują infrastrukturę dla alternatywnych napędów.

Banning a single technology is not a rational way forward especially when Europe is still struggling to get the right enabling conditions in place for alternatively-powered vehicles.

że komfort eksploatacji – w tym ładowania i tankowania wodorem – taki sam jak w autach z napędem spalinowym zachęci potencjalnych nabywców do wyboru modeli z alternatywnymi napędami.

Ładowanie akumulatorów lub napełnianie zbiorników wodorem musi być szybkie, bezproblemowe i wygodne. I przede wszystkim konieczny jest łatwy dostęp do infrastruktury. Jest to zadanie, które spoczywa na rządach poszczególnych krajów. Sieć publicznych stacji ładowania i tankowania musi być dostępna na czas i w odpowiedniej gęstości.

Obecnie w UE znajduje się blisko 225 tys. punktów ładowania, o 750 proc. więcej niż w 2014 roku. Wzrost jest duży, ale liczony od niskiej bazy i na dodatek liczba ładowarek jest mniejsza niż przewidywały założenia. Tempo budowy ładowarek nie nadąża za bieżącymi potrzebami. ACEA jest zaniepokojona także planami Komisji Europejskiej, która zakłada instalację do 2030 roku zaledwie 3,5 mln punktów ładowania i wskazuje, że zaledwie co dziewiąta ładowarka ma moc ponad 22 kW, reszta to urządzenia do wolnego ładowania, które wymagają wielogodzinnego postoju, więc zapewniają małą przepustowość. Znaczna część tych punktów to przydomowe gniazda, nie nadające się do regularnego ładowania aut.

that comfort of use, including charging and hydrogen refuelling, comparable to that offered by ICE vehicles will encourage potential buyers to opt for alternatively-powered models.

Battery charging and filling tanks with hydrogen must be fast, fuss-free and comfortable. And above all, there must be easy access to infrastructure. This task rests with the national governments. The network of public charging and filling stations must be available on time and demonstrate adequate density.

The EU is now home to nearly 225,000 charging stations, or 750 per cent more than in 2014. It's a major growth, but calculated from a low base, while the number of chargers is lower than anticipated. The pace of development of the charging infrastructure fails to keep up with current needs. ACEA is also concerned about plans of the European Commission to install merely 3.5 million charging stations by 2030, and argues that only one in nine chargers has a capacity of more than 22 kW, the rest being slow-chargers that require hours of standstill, and hence, provide low throughput. Most of them are household sockets which are unsuitable for regular charging.

Na podstawie danych Komisji Europejskiej, ACEA obliczyła, że zmniejszenie emisji CO₂ o połowę w 2030 roku wymagać będzie instalacji 6 mln publicznych ładowarek.

Based on figures of the European Commission, ACEA estimates that reduction of carbon emissions by 50% by 2030 will require installation of 6 million public chargers.

Tymczasem na podstawie danych Komisji Europejskiej ACEA obliczyła, że zmniejszenie emisji CO₂ o połowę w 2030 roku wymagać będzie instalacji 6 mln publicznych ładowarek, co oznacza, że w niecałą dekadę ich liczba będzie musiała wzrosnąć 27-krotnie.

Problemem jest nie tylko niewystarczająca liczba punktów ładowania, ale także ich nierównomierne rozmieszczenie w Europie: 70 proc. ładowarek znajduje się w trzech krajach: Holandii [66 665], Francji [45 751] oraz w Niemczech [44 538]. Te trzy państwa zajmują łącznie 23 proc. powierzchni Unii Europejskiej. Jeszcze gorzej jest z infrastrukturą dla pojazdów napędzanych wodorem. W całej Unii w 2020

Meanwhile, based on figures of the European Commission, ACEA estimates that reduction of carbon emissions by 50% by 2030 will require installation of 6 million public chargers, what means that their number will have to go up 27 times in less than a decade.

Charging stations are not only scarce, but they are also unevenly distributed across Europe: 70 per cent of chargers are based in three countries: the Netherlands [66,665], France [45,751] and Germany [44,538]. Those three countries account for 23 per cent of the territory of the European Union. Infrastructure for hydrogen vehicles is even scarcer. There were 124 such hydrogen filling stations

roku działały 124 takie stacje, które rozmieszczone były w dziesięciu krajach, podczas gdy pozostałe siedemnaście unijnych państw wciąż nie ma ani jednej takiej stacji.

W UE funkcjonuje także 4 tys. stacji tankowania gazu ziemnego, o 31,6 proc. więcej niż w 2015 roku. Dwie trzecie z nich skoncentrowanych jest we Włoszech i w Niemczech.

Jakość sieci

Nie mniej ważna od gęstości sieci, jest moc jej punktów ładowania. Jest to szczególnie istotne dla pojazdów użytkowych, zaopatrzonych w baterie o większej pojemności niż stosowane w modelach osobowych.

Europejscy producenci skupieni w ACEA przewidują, że do 2025 roku po europejskich drogach będzie poruszało się 40 tys. ciężkich i średnionozowych pojazdów użytkowych, zaś do roku 2030 ta liczba wzrośnie do 270 tys.

Stowarzyszenie szacuje, że do elektryfikacji transportu potrzeba do 2025 roku 10-15 tys. punktów ładowania dużych mocy. W 2030 roku takich punktów powinno być już 40-50 tys. Wśród nich 30 tys. powinno mieć moc co najmniej 500 kW, a najlepiej 1 MW, gdy tylko powstanie standard takiego urządzenia. Ponadto do 2030 roku należy zainstalować wzdłuż autostrad 40 tys. publicznych punktów ładowania niższych mocy (do 100 kW) dla nocnego uzupełnienia energii w bateriach.

Zarówno producenci samochodów ciężarowych jak i przedsiębiorcy transportowi nie są przekonani, że elektryczny stanie się jedynym rozwiązaniem w przyszłości. Równie obiecujący wydaje się także napęd wodorowy, dlatego państwa powinny zadbać, aby do 2025 roku rozpoczęły działalność także stacje wodorowe. Na początek powinno to być ok. 300 obiektów zdolnych do napełniania dużych zbiorników pojazdów użytkowych, ponadto instalacje te muszą zapewniać możliwość tankowania do 6 ton wodoru dziennie. Do 2030 roku liczba takich punktów powinna wzrosnąć do tysiąca, co dałoby jedną stację na 200 km dróg należących do głównych korytarzy transportowych Europy (TEN-T).

ACEA apeluje także o dalsze wsparcie dla takich alternatywnych paliw jak gaz ziemny w postaci sprężonej i skroplonej (CNG i LNG). Te technologie przyjmują się, a infrastruktura jest rozbudowywana.

across the EU in 2020 which were located in ten countries, while not a single station is operated in the remaining 17 Member States.

The EU is also home to 4,000 auto-gas refuelling stations whose number went up by 31.6 per cent versus 2015. Two-thirds of these facilities are based in Italy and Germany.

Network quality

The capacity of charging stations is just as important as network density. This is particularly relevant for commercial vehicles fitted with batteries whose capacity is higher than of those powering passenger cars.

European manufacturers brought together in ACEA predict that 40,000 heavy and medium-weight hydrogen commercial vehicles will be driving on European roads by 2025, and their number will go up to 270,000 by 2030.

The Association estimates that 10,000-15,000 high-power charging stations are needed by 2025 to electrify transport. There should be 40,000-50,000 high-power stations by 2030, including 30,000 with the capacity of at least 500 kW, and preferably 1 MW when such standards are introduced. In addition, 40,000 public charging stations with lower power (up to 100 kW) should be installed alongside motorways by 2030 to charge batteries overnight.

Both truck manufacturers and transport operators are not convinced that electric drives will become the only solution in the future. Equally promising seems to be the hydrogen drive and countries should ensure that hydrogen filling stations are launched by 2025. Initially, there should be around 300 facilities capable of filling large tanks in commercial vehicles, and they also need to ensure filling up to 6 tonnes of hydrogen a day. The number of such filling stations should go up to 1,000 by 2030, what would translate into one station per 200 km of roads along Europe's main transport corridors (TEN-T).

ACEA is also calling for further support for such alternative fuels like compressed and liquefied natural gas (CNG and LNG). These technologies are gaining foothold, while auto gas infrastructure continues to expand.

ACEA zaznacza, że dla osiągnięcia ambitnych założeń, cele muszą być wiążące dla wszystkich stron - dlatego także administracje państw muszą zadbać o stworzenie infrastruktury dla pojazdów na paliwa alternatywne. Bez przemyślanej i spójnej legislacji oraz nakładów na infrastrukturę paliw alternatywnych, wieloletni wysiłek przemysłu samochodowego i jego wielomiliardowe inwestycje nie zapewnią oczekiwanych rezultatów, a ambitne cele zakładane przez Komisję Europejską nie zostaną osiągnięte.

ACEA stresses that in order to achieve ambitious targets, goals must be binding on all parties. Therefore, national administrations must ensure infrastructure for alternatively-powered vehicles. Without well-considered and consistent legislation as well as investments in the alternative fuel infrastructure, long-term efforts of the automotive industry and its multi-billion investments will not deliver the expected results, while ambitious targets set by the European Commission will not be achieved.

Bez przemyślanej i spójnej legislacji oraz inwestycji w infrastrukturę paliw alternatywnych, wieloletni wysiłek przemysłu samochodowego i jego wielomiliardowe inwestycje nie zapewnią oczekiwanych rezultatów.

Without well-considered and consistent legislation as well as investments in the alternative fuel infrastructure, long-term efforts of the automotive industry and its multi-billion investments will not deliver the expected results.

Zarazem przemysł motoryzacyjny musi mieć na względzie odpowiedzialność wobec swoich pracowników, których w Europie jest kilkanaście milionów. W samych fabrykach samochodów i silników zatrudniony jest co ósmy pracownik europejskiego przemysłu przetwórczego. Czas wielkich wyzwań nadchodzi nie tylko dla tej kluczowej gałęzi europejskiej gospodarki, wytwarzającej 7 proc. unijnego PKB, ale i dla wszystkich Europejczyków, których życie jest - w mniejszym lub większym stopniu - z motoryzacją trwale związane.

The automotive industry must also keep in mind that it is responsible for several dozen million employees in Europe. Vehicle and engine factories alone employ one in eight workers in the European manufacturing industry. This is a time of great challenges not only for the key sector of the European economy, which accounts for 7% of the EU's GDP, but also for all Europeans whose lives are - to a greater or lesser extent - permanently connected with mobility.



Polski Związek Przemysłu MOTORYZACYJNEGO

Kim jesteśmy

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

PZPM reprezentuje 56 firm członkowskich. Głównym celem Związku jest reprezentowanie interesów zrzeszonych firm wobec organów administracji publicznej, środków masowego przekazu i społeczeństwa.

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego inicjuje zmiany legislacyjne oraz wspiera działania na rzecz rozwoju i promocji polskiego sektora motoryzacyjnego. Jest organizacją zapraszaną przez rząd do opiniowania projektów najistotniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy także w pracach komisji parlamentarnych i rządowych. **Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA oraz Europejskiego Związku Producentów Motocykli ACEM, oraz Związku Producentów**

Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the largest Polish organisation of automotive industry employers that brings together 56 organisations: manufacturers and representatives of motor vehicles, motorcycles, mopeds in Poland, converters and coachbuilders. The main objective of the Polish Automotive Industry Association is to represent the interests of its member organizations in relations with the public administration bodies, the media, and the public. The Polish Automotive Industry Association initiates legislative amendments and supports initiatives that contribute to development and promotion of the Polish motor industry. Our organisation is invited by the government to review drafts of key legal acts relevant to the motor industry and contributes to efforts of parliamentary and government committees. **Being a member of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), the European Association of Motorcycle Manufacturers (ACEM) and the International Association of the Body**

Przyczep, Naczep i Zabudów – CLCCR, PZPM reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej. Najwyższą władzą związku jest Walne Zgromadzenie Członków, w okresie między jego posiedzeniami pracami organizacji kieruje Rada Nadzorcza. Na czele związku stoi prezes, który jest jednoosobowym organem wykonawczym i kieruje bieżącymi pracami, realizując zadania wyznaczone przez Radę Nadzorczą i Walne Zgromadzenie Członków. Biuro PZPM prowadzi prace w najistotniejszych dla branży obszarach, m.in. legislacji, homologacjach, promocji rynku motoryzacyjnego, Public Relations, zagadnieniach podatkowych, statystyk oraz analiz rynku.

Historia

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

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

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

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

Od 2014 roku PZPM jest aktywnym członkiem CLCCR, Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Przyczep, Naczep i Zabudów.

W 2017 roku PZPM obchodził jubileusz 25-lecia istnienia. Jesteśmy organizacją o ugruntowanej pozycji – zawsze aktywną w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości nowoczesnego przemysłu motoryzacyjnego

and Trailer Building Industry [CLRR], PZPM represents the interests of member organizations before European Union bodies. Its supreme body is the General Meeting of Members, while during intervals between its sessions efforts of the organization are overseen by the Supervisory Board. The Association is led by the President who is a one-man executive authority managing current projects and executing objectives set by the Supervisory Board and the General Meeting. PZPM's Office focuses on pivotal areas for the industry, including legislation, approvals, promotion of the automotive market, production and motor industry, public relations, government relations, fiscal issues, statistics and market analyses.

History

In 1992, a group of new vehicle importers established the Official Automotive Importers' Association (SOIS). Ever since its inception, the Association has been playing a central role in shaping and structuring the Polish automotive market.

In 2003, the Official Automotive Importers Association was transformed into the SOIS Automotive Association, an organization associating economic entities, or organizations (auto importers and manufacturers) representing international automakers in Poland. The SOIS Automotive Association followed up on ideas and objectives of the SOIS Official Automotive Importers' Association, but significantly expanded the range of its activities.

In 2004, SOIS became a member of ACEA, an organization that brings together European automobile manufacturers and 21 organisations representing the motor industry in the EU Member States.

In 2006, following development of the organisation which was joined by motorcycle importers and accession of PZPM to ACEA, the Association adopted its current name – The Polish Automotive Industry Association.

Since 2014, PZPM has been an active member of CLCCR, the European Association of the Body and Trailer Building Industry.

In 2017, the Association was celebrating its 25th jubilee. Being an organisation with an established position, we are ever active in the dynamically evolving reality and the context of the modern automotive industry.

01

POLSKA
POLAND





POLSKA

POLAND

Samochody osobowe Passenger cars

Park samochodowy

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

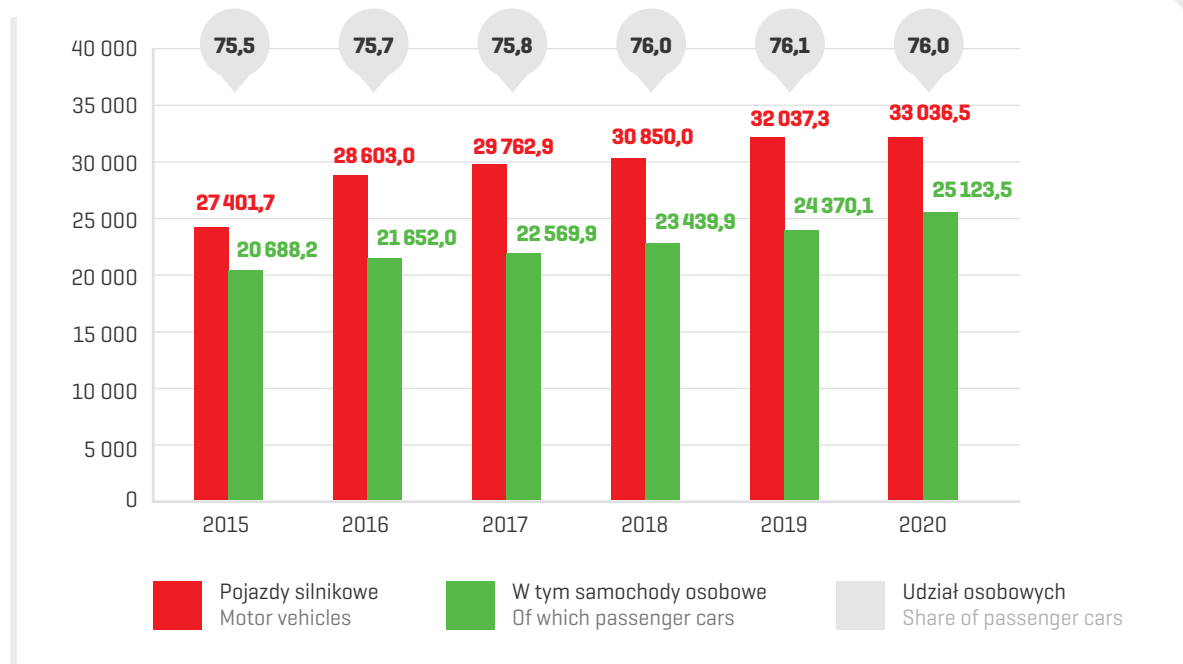
W 2017 roku Centralna Ewidencja Pojazdów – Ministerstwo Cyfryzacji, wprowadziło, m.in. na skutek wcześniejszych wniosków PZPM o urealnienie parku pojazdów, definicję pojazdów zarchiwizowanych. Do tej grupy zaliczono pojazdy, które mają więcej niż 10 lat (licząc od daty pierwszej rejestracji) i nie były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

Vehicle fleet

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

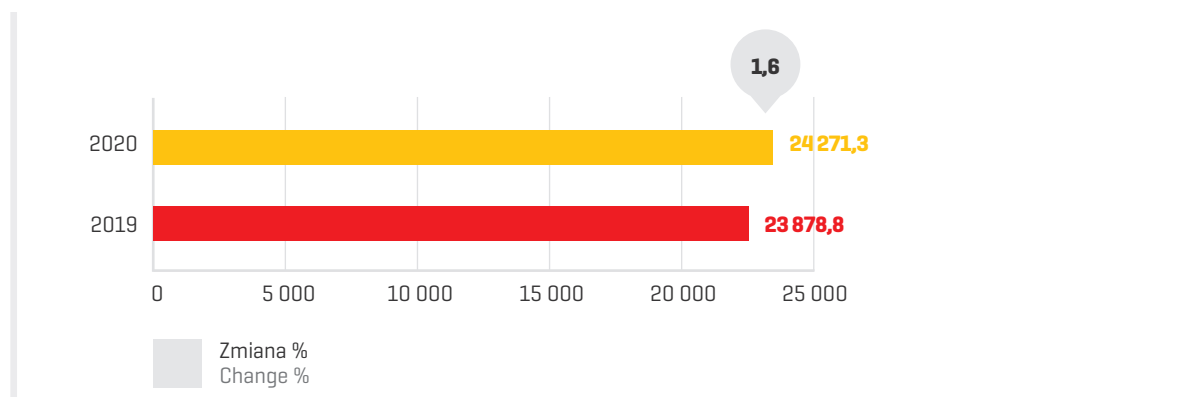
Following previous motions submitted by PZPM to the Ministry of Digital Affairs in order to obtain actual figures that illustrate the real size of the fleet, in 2017 the Central Register of Vehicles (CRV) introduced the definition of archived vehicles. This category includes over 10 year old vehicles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

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



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

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



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

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

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

Liczba zarchiwizowanych pojazdów samochodowych sięgnęła na koniec 2020 roku 8 774,8 tys. sztuk i była większa o 8,2 proc. niż rok wcześniej. Do tej grupy zaliczono m.in. 6 529,6 tys. aut osobowych, 1116,6 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawcze ale nie licząc ciągników samochodowych) i 623,4 tys. motocykli.

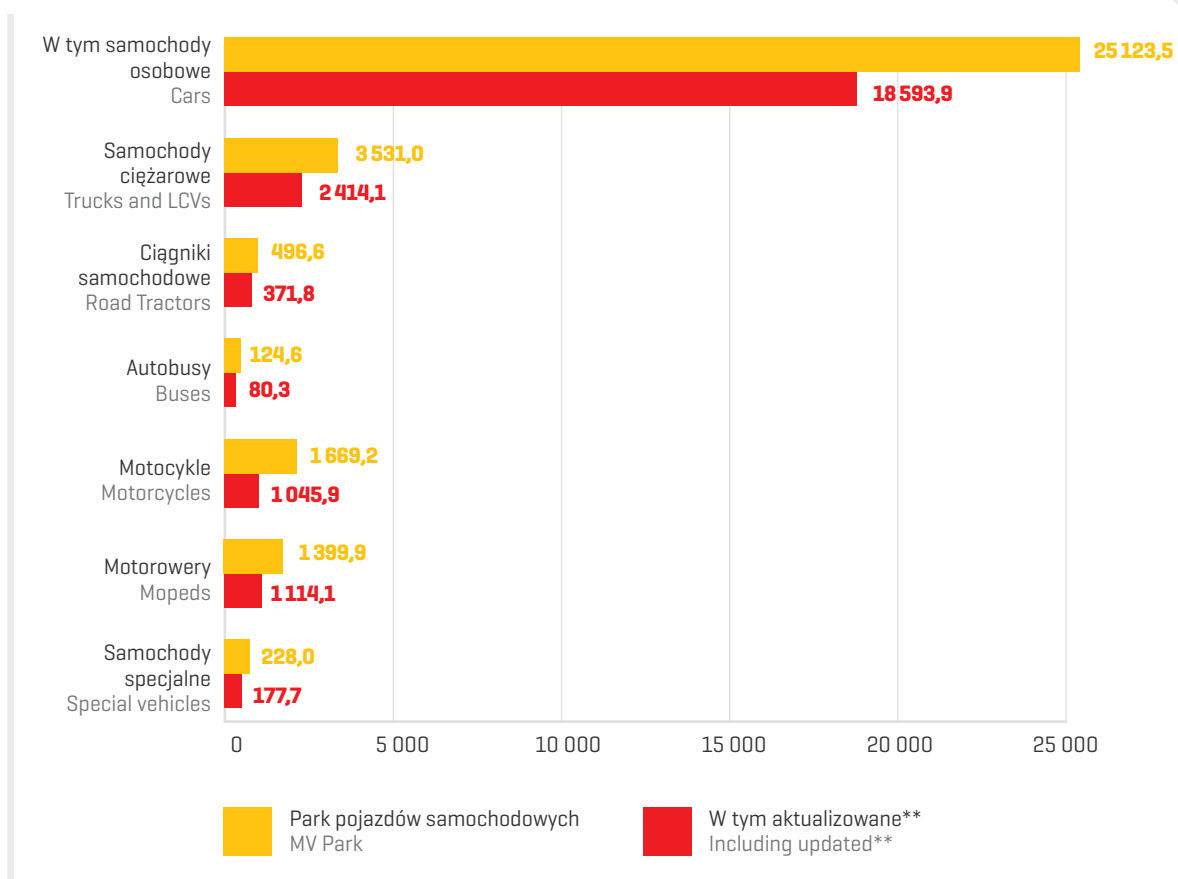
Według danych aktualizowanych, liczba pojazdów silnikowych zarejestrowanych w Polsce w 2020 roku powiększyła się w stosunku do poprzedniego o 1,6 proc. do 24 271,3 tys. sztuk. Wśród nich zarejestrowanych było 18 593,9 tys. aut osobowych, o 1,6 proc. więcej niż na koniec 2019 roku.

The number of archived motor vehicles totalled 8,774,800 at end-2020 and was up by 8.2 per cent versus the previous year. This category included 6,529,600 passenger cars, 1,116,000 trucks (inclusive of HCVs, but exclusive of road tractors) and 623,400 motorcycles.

Updated records reveal that the number of motor vehicles registered in Poland in 2020 was up by 1.6 per cent versus the previous year to 24,271,300 units. Registered vehicles include 18,593,900 passenger cars, i.e. more by 1.6 per cent versus end-2019.

PARK POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH* W 2020 ROKU [000 SZT.]

PARK OF MOTOR VEHICLES* IN 2020 [000 UNITS]



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

Rośnie średni wiek samochodu osobowego

Średni wiek samochodu osobowego w 2020 roku (w części aktualizowanej) wynosił 14,3 roku (o 0,2 roku więcej niż w 2019 roku), natomiast mediana sięgała piętnastu lat (tyle samo co rok wcześniej).

The average age of a passenger car is growing

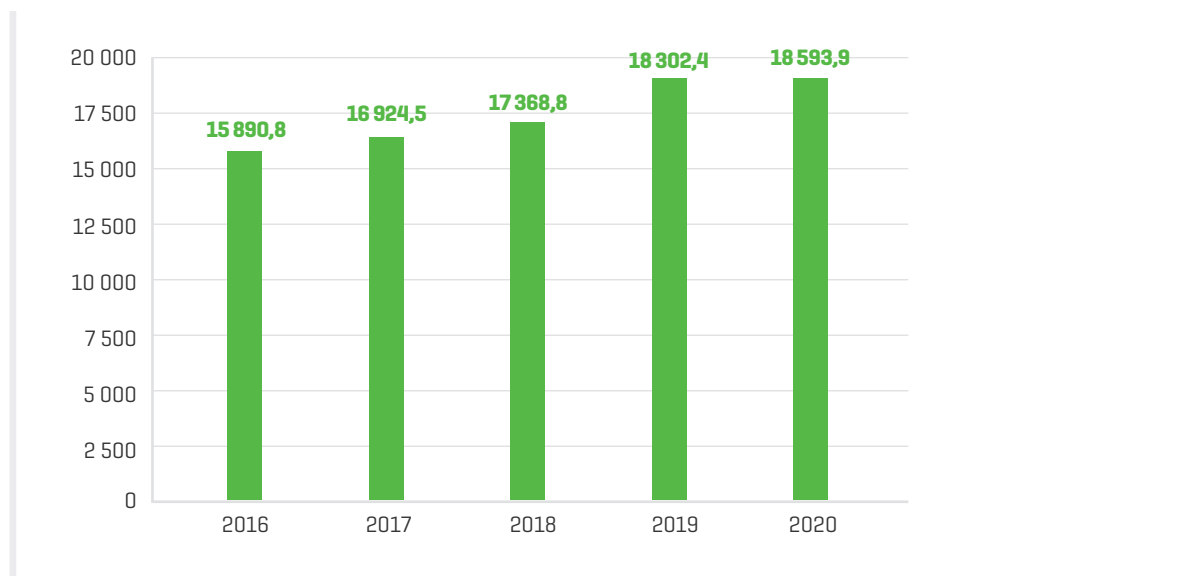
In 2020, the average age of a passenger car in Poland (for the updated part of the fleet) stood at 14.3 years (up by 0.2 years versus 2019), while the median age totalled 15 years (just like the year before).

Samochody osobowe 4-letnie lub młodsze stanowiły na koniec 2020 roku 12,6 proc. parku pojazdów osobowych, to jest tyle samo co na koniec 2019 roku. Samochody osobowe w wieku od pięciu do dziesięciu lat stanowiły 16,7 proc. parku, zaś auta liczące od jedenastu do dwudziestu lat 51,1 proc. Na najstarsze, ponad 20-letnie, przypadło 19,6 proc., a zatem było ich więcej niż najmłodszych, do czterech lat.

Four years and under passenger cars accounted for 12.6 per cent of the passenger car fleet at end-2020, a result stable versus end-2019. Five to 10 year old vehicles had 16.7 per cent share in total fleet, while 11 to 20 year old vehicles accounted for 51.1 per cent of total fleet. The oldest, or more than two decades old models had 19.6 per cent of share and outnumbered the youngest ones aged four years and under.

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

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



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

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

Benzyna najpopularniejsza

W parku aktualizowanych aut osobowych w podziale na rodzaj paliwa, na koniec 2020 roku 45 proc. stanowiły modele z silnikami benzynowymi, na diesle przypadło 40 proc, na LPG 14 proc. i w tych trzech rodzajach paliw

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

Petrol leads the way

At end-2020, 45 per cent of the updated passenger car fleet split by fuel type accounted for petrol-powered models, while the share of cars fitted with diesel units stood at 40 per cent. LPG accounted for 14 per cent. The share of

udziały pozostały niezmiennie w stosunku do 2019 roku. Napęd hybrydowy miało 1 proc. floty.

Wśród samochodów najmłodszych, liczących do czterech lat, napęd benzynowy miał 62 proc. udziału [tyle samo co rok wcześniej], wysokoprężny 27 proc. [o 3 punkty proc. mniej], natomiast na LPG przypadło tylko 4 proc. floty, tyle samo co w 2019 roku.

Klasyczne pojazdy hybrydowe zdobyły 5 proc. tego segmentu, o 1 punkt proc. więcej niż w 2019 roku, a „miękkie” hybrydy [mild hybrid] 2 proc. Udział pojazdów elektrycznych i na gaz ziemny był pomijalnie mały.

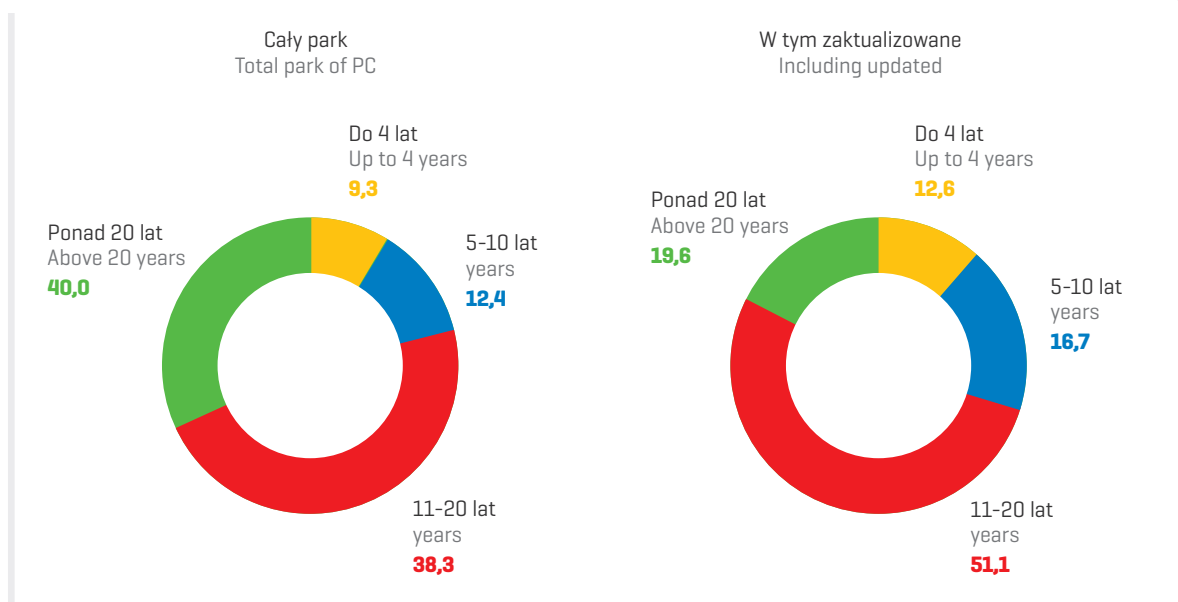
three types of fuels remained stable versus 2019. Hybrids had 1 per cent of share in total fleet.

Petrol engines had 62 per cent of share among the youngest four years and under cars [a result stable year-to-year], diesel-powered cars had 27 per cent of share [down by 3 percentage points], while LPG drives corresponded to merely 4 per cent of the fleet, just like in 2019.

Classic hybrids had 5 per cent of share in the segment, up by 1 percentage point versus 2019, while mild hybrids had 2 per cent worth of share. The share of EVs and auto gas-powered cars was statistically irrelevant.

STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH NA KONIEC 2020 ROKU [%]

AGE STRUCTURE OF CAR PARK AT THE END OF 2020 [%]



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

W grupie aut w wieku od pięciu do dziesięciu lat najliczniejsze były modele z napędem wysokoprężnym. Miały 47 procentowy udział, taki sam jak rok wcześniej. Na koniec 2020 roku benzynowe modele zdobyły 45 proc. segmentu [punkt proc. więcej niż w 2019 roku]. Modele napędzane LPG stanowiły 7 proc., o punkt proc. mniej niż rok wcześniej. W grupie wiekowej 11-20 lat na samochody z napędem benzynowym przypadło 39 proc. tego segmentu w parku, na diesle 46 proc., na LPG 15 proc.

Wśród samochodów ponad 20-letnich najpopularniejsze były modele z napędem benzynowym [49 proc. udziału], z silnikiem wysokoprężnym [27 proc.] i spalające LPG [24 proc.].

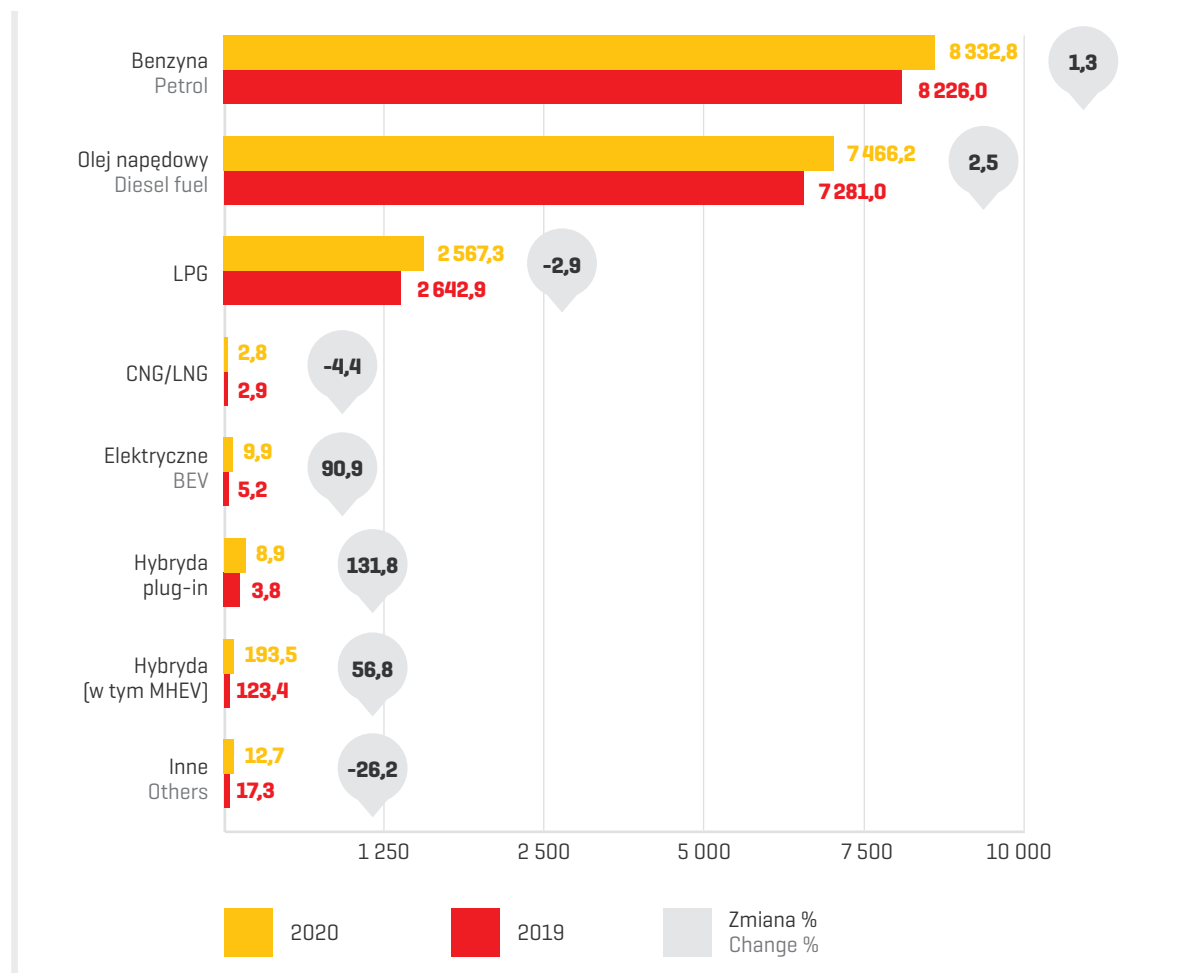
Most numerous in the five to 10 year category were models fitted with a diesel engine whose share totalled 47 per cent and remained stable year-to-year. At end-2020, vehicles fitted with petrol units had 45 per cent of share in the segment [up by 1 percentage point versus 2019]. LPG-powered vehicles accounted for only 7 per cent, or were down by one percentage point versus the year before.

In the 11-20 year old segment petrol cars raked up 39 per cent of share in total fleet, while diesel had 46 per cent and LPG 15 per cent of share.

Most popular versions among more than two decades old cars were those with petrol engines [49 per cent of share] and LPG-powered models [24 per cent].

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

Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że na koniec 2020 roku 3327 tys. aut osobowych (aktualizowanych i nieaktualizowanych) było zasilanych gazem propan-butan, czyli o 45 tys. więcej niż rok wcześniej. Organizacja podaje za GUS, że odsetek aut na LPG zmalał o 0,3 punktu proc. do 14,0 proc. w całym parku zarejestrowanych samochodów. Według danych PZPM/CEP w części aktualizowanej parku było 2 567 tys. samochodów osobowych na LPG i też w tej części zajęły 14%. Wśród modeli z silnikami o pojemności do 1399 cm³ odsetek wyniósł 10,4 proc. (spadek o 0,2 punktu proc.), zaś w przypadku samochodów z silnikami o pojemności od 1400 do 1999 cm³ odsetek wyniósł 15,9 proc. (spadek o 0,4 punktu proc.).

Z innych napędów wyróżniały się hybrydy, których według analiz PZPM, było 143,3 tys. i do tego 50,3 tys. mild hybrid. W liczonej łącznie grupie hybryd i mild hybryd

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that at end-2020 there were 3,327,000 passenger cars (updated and non-updated) powered with propane-butane, or more by 45,000 units than the year before. The Organisation quotes after Statistics Poland that the percentage of LPG-powered vehicles was up down 0.3 percentage points to 14.0 per cent of total registered vehicles. PZPM/CRV analyses reveal that the updated fleet included 2,567,000 LPG-powered passenger cars which had 14% of share in the category. The figure for vehicles powered with up to 1399cc units stood at 10.4 per cent (down by 0.2 percentage points), while cars fitted with 1400cc to 1999cc engines accounted for 15.9 per cent (down by 0.4 percentage points). Hybrids marked their difference among other drives. PZPM analyses reveal that their fleet accounted for 143,300 units, including 50,300 mild hybrids. 160,200

160,2 tys. miało do czterech lat. Sprężony i ciekły gaz ziemny (CNG/LNG) używało 2,8 tys. samochodów, głównie w wieku od pięciu do dwudziestu lat. Napęd elektryczny (Baterie Electric Vehicles) miało 9,3 tys. samochodów, z tego 7,4 tys. w wieku do czterech lat, czyli blisko dwa razy więcej niż w 2019 roku. Według analiz PZPM danych CEP w parku było też 8,9 tys. samochodów PHEV z czego 89% w wieku do 4 lat.

Firmy wolą nowsze auta

Dzieląc park zaktualizowanych samochodów osobowych pod względem formy prawnej właściciela, 90,7 proc. aut należy do osób fizycznych [16 862,9 tys.], zaś 9,3 proc. [1731 tys.] do firm [podmioty rejestrujące na REGON]. Udział aut firmowych wzrósł w stosunku do 2019 roku o 0,3 punkt proc.

W przypadku aut do czterech lat, 46,8 proc. należało do osób fizycznych [o 0,3 punktu proc. mniej niż w 2019 roku], zaś 53,2 proc. do osób prawnych. Czwarty rok z rzędu liczba aut firmowych przewyższała w tej grupie liczbę aut prywatnych. W przedziale wiekowym od pięciu do dziesięciu lat 88,9 proc. samochodów należy do osób indywidualnych [mniej o 1,4 punkt proc.], zaś 11,1 proc. do firm. Ich udział w grupie wiekowej od 11 do 20 lat pozostał na niezmiennym poziomie 1,2 proc., wśród aut starszych niż 20 lat wyniósł tak jak rok wcześniej 0,6 proc.

Indywidualni nabywcy preferują jako paliwo benzynę. W aktualizowanym parku samochodów osobowych zarejestrowanych w Polsce wśród prywatnych posiadaczy na koniec 2020 roku udział aut benzynowych wynosił 45 proc., gdy wysokopiętnych 40 proc., zaś 15 proc. samochodów spalało LPG.

W przypadku firm udział diesla sięgnął 41 proc. [był o 3 punkty proc. niższy niż w 2019 roku], natomiast aut z silnikami o zapłonie iskrowym 47 proc. W tej grupie nabywców hybrydy [łącznie z mild hybrid] osiągnęły 6 proc. a napęd LPG wyniósł 4 proc.

W segmencie aut w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była Toyota z 11,2-procentowym udziałem, przed Skodą [11,0 proc. udziału] i Volkswagenem [8,5 proc. udziału]. W segmencie od pięciu do dziesięciu lat prym wiodł Opel [9,0 proc. udziału] przed Volkswagenem [8,8 proc.] i Fordem [8,5 proc.].

Województwa bogate i biedne

Na koniec 2020 roku na tysiąc osób przypadało 633 [o 11 więcej niż rok wcześniej] pojazdów silnikowych

hybrids from this category were four years and under. Compressed natural gas [CNG/LNG] was used to power 2,800 vehicles, mainly aged from five to 20 years, while the number of all-electric vehicles [Battery Electric Vehicles] stood at 9,300; out of which 7,400 were less than four years old, which is double the figure versus 2019. PZPM analyses of CRV records reveal that total fleet included 8,900 PHEVs, of which 89% were four years and under.

Business favours younger cars

Split by ownership, 90.7 per cent of cars from the updated passenger car fleet are owned by natural persons [16,862,900], while 9.3 per cent [1,731,000] by companies [entities with REGON number]. The share of company cars went up by 0.3 percentage points versus 2019.

46.8 per cent of cars aged four years and under were owned by natural persons [down by 0.3 percentage points versus 2019], and 53.2 per cent by legal persons. For the fourth year running the number of cars owned by businesses outnumbered the private passenger car fleet.

The age structure reveals that 88.9 per cent of five to 10 years old cars are owned by private owners [down by 1.4 percentage point], and 11.1 per cent by businesses. Their share in the 11-20 years old vehicle category remained stable at 1.2 per cent and stood at 0.6 per cent for over 20 years old cars just like the year before.

Petrol is the fuel of choice for private customers. The share of petrol-powered cars in total updated passenger car fleet registered in Poland at end-2020 stood at 45 per cent. Meanwhile, cars with diesel units had 40 per cent of share and LPG-powered models 15 per cent of share.

The share of diesel drives among company cars stood at 41 per cent [down by 3 percentage points versus 2019], while the share of ICE engines totalled 47 per cent. The share of hybrids [including mild hybrids] in the segment stood at 6 per cent, while the figure for LPG was 4 per cent. The most popular make in the four years and under car category was Toyota with 11.2 per cent of market share, ahead of Skoda [11.0 per cent of share] and Volkswagen [8.5 per cent of share]. With more than 9.0 per cent of share, Opel was the leader in the five to ten year old category, outperforming Volkswagen [8.8 per cent] and Ford [8.5 per cent].

More and less affluent provinces

At end-2020, there were 633 motor vehicles [up by 11 year-to-year] per 1,000 population [updated in the last

POJAZDY SAMOCHODOWE* PRZYPADAJĄCE NA WOJEWÓDZTWA W 2020 ROKU [000 SZT.]
MOTOR VEHICLES* BY VOIVODSHIPS IN 2020 [000 UNITS]

Województwa Voivodships	Samochody osobowe Cars	Motocykle Motorcycles	Samochody dostawcze LCV	Autobusy >3.5T Buses >3.5T	Samochody ciężarowe MHCV **
Polska	18 593,9	1 045,9	2 222,7	77,1	741,1
Dolnośląskie	1 409,6	69,0	165,4	6,6	41,1
Kujawsko-pomorskie	936,1	54,9	105,8	3,2	31,6
Lubelskie	1 003,4	61,6	114,3	4,6	36,4
Lubuskie	504,5	27,7	61,1	1,6	20,2
Łódzkie	1 200,3	65,4	148,7	4,5	49,2
Małopolskie	1 606,4	98,2	201,7	8,0	55,2
Mazowieckie	2 966,9	155,0	383,8	13,8	167,7
Opolskie	473,0	26,5	49,3	1,7	15,2
Podkarpackie	1 010,8	77,5	118,8	4,2	32,7
Podlaskie	511,8	31,5	60,2	1,9	21,3
Pomorskie	1 082,3	59,1	127,0	4,7	41,8
Śląskie	2 124,1	108,2	219,8	6,8	68,0
Świętokrzyskie	545,2	31,3	76,7	3,1	26,0
Warmińsko-mazurskie	598,2	33,7	63,9	2,8	17,6
Wielkopolskie	1 867,9	108,2	236,7	6,0	92,1
Zachodniopomorskie	743,1	37,3	88,1	3,6	24,8

* 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

[zaktualizowanych w ciągu ostatnich sześciu lat], w tym 485 aut osobowych, o 8 więcej niż w 2019 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach największe nasycenie samochodami osobowymi odnotowano w woj. mazowieckim – 547 aut na tysiąc mieszkańców. W wielkopolskim ten wskaźnik wynosił 534, w lubuskim 499 i w dolnośląskim 486. Na drugim końcu znalazły się województwa: warmińsko-mazurskie [421], podlaskie [435] oraz świętokrzyskie z liczbą 443 aut osobowych na tysiąc mieszkańców.

W 2020 roku najwięcej samochodów osobowych, bo blisko 3 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim, następnie w śląskim [2,1 mln] i wielkopolskim [1,9 mln]. Najmniej rejestracji zanotowano w woj. opolskim [473 tys.], lubuskim [505 tys.] oraz podlaskim [512 tys.].

six years], including 485 passenger cars, what marks an increase by 8 units versus 2019.

Just like in previous years, the highest saturation with passenger cars was reported for Mazowieckie province with 547 cars per 1,000 population. The figure for Wielkopolskie stood at 534; 499 for Lubuskie and 486 for Dolnośląskie. Warmińsko-mazurskie [421], Podlaskie [435] and Świętokrzyskie with 443 passenger cars per 1,000 population came last on the list.

In 2020, the biggest number of passenger cars (nearly 3 million) was registered in Mazowieckie province. Śląskie [2.1 million] and Wielkopolskie [1.9 million] came right behind it. Opolskie [473,700], Lubuskie [505,000], Podlaskie [512,000] provinces declared the lowest number of registrations.

Produkcja samochodów osobowych

Mniej aut z polskich fabryk

W 2020 roku zmalała produkcja samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony. Zamrożenie gospodarek praktycznie na całym świecie wymusiło także w Polsce zamknięcie fabryk. Działające w Polsce zakłady zmniejszyły produkcję o 31,2 proc. w porównaniu z 2019 rokiem. Rok wcześniej spadek wyniósł 1,7 proc. Ze wszystkich fabryk według danych dostarczonych przez producentów wyjechało 428 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych.

Największą fabryką w Polsce został po raz trzeci Volkswagen Poznań. Jego udział sięgnął 48,5 proc. w krajowej produkcji samochodów osobowych oraz lekkich dostawczych

Passenger car production

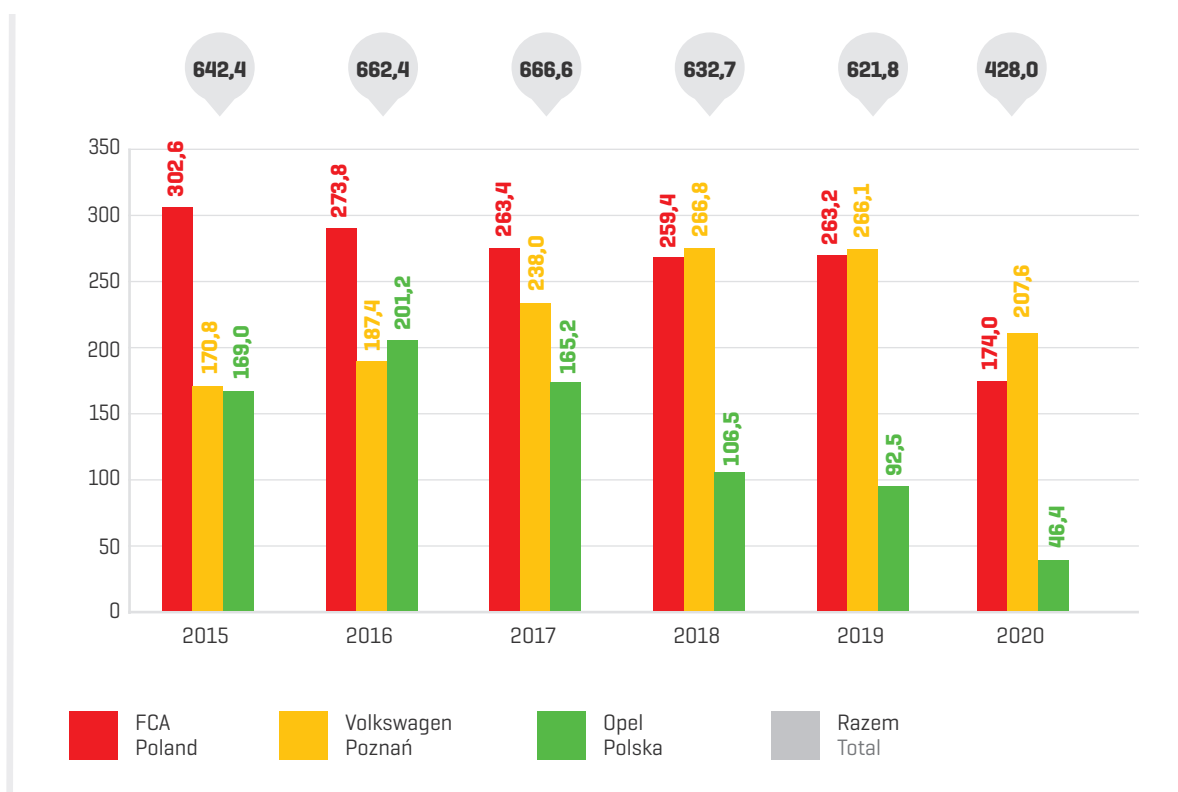
Lower production of Polish manufacturing sites

In 2020, production of passenger cars and LCVs with GVW of 3.5 tonnes and under went down. With the economy frozen practically worldwide, Poland was also forced to shut down its manufacturing sites.

Factories based in Poland reduced their production output by 31.2 per cent versus 2019, while decline reported the year before accounted for 1.7 per cent. Data disclosed by auto makers reveal that 428,000 passenger cars and light commercial vehicles rolled down the assembly lines of all production facilities.

Volkswagen Poznań was Poland's largest manufacturing site for the third year running. Its share accounted for 48.5 per cent of share in domestic passenger car and LCV

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



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

i był o 5,5 pp. wyższy niż rok wcześniej. Dwa zakłady należące do spółki Volkswagen Poznań wyprodukowały łącznie 207,6 tys. aut osobowych i lekkich dostawczych, o 22 proc. mniej niż rok wcześniej.

Z taśm zakładu w Poznaniu zjechało 94,2 tys. Volkswagenów Caddy 4, a także 17 tys. Caddy 5 oraz 19,9 tys. Volkswagenów Transporter T6. Fabryka we Wrześni wyprodukowała 58,1 tys. dostawczych VW Crafter (w tym 0,6 tys. eCraftera) oraz 18,3 tys. MAN TGE.

Zakład FCA Poland w Tychach wyprodukował 174 tys. aut, o 33,9 proc. mniej niż w 2019 roku. Na ubiegłoroczny wynikłożyło się 121,8 tys. Fiatów (spadek o 32,2 proc. w stosunku do 2019 roku), 15,4 tys. Abarthów (mniej o 26,7 proc.) oraz 36,7 tys. Lancii (wynik gorszy od uzyskanego w roku wcześniejszym o 41,3 proc.).

Spadek produkcji (trzeci rok z rzędu) zanotował także gliwicki zakład Opel Manufacturing Poland. Z taśmy zakładu zjechało 46,4 tys. aut, o 49,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Najpopularniejszym modelem był Opel Astra hatchback V generacji.

production, a result higher by 5.5 percentage points versus the previous year. Two sites owned by Volkswagen Poznań turned out 207,600 passenger cars and light commercial vehicles, or 22 per cent less year-to-year.

Poznań plant assembled 94,200 Volkswagen Caddies, 17,000 Caddy 5 vehicles and 19,900 units of Volkswagen Transporter T6. Września plant produced 58,100 VW Crafter commercial vehicles (including 600 eCrafter) and 18,300 MAN TGE vans.

Tychy-based FCA Polska manufacturing facility manufactured 174,000 cars, or 33.9 per cent less than in 2019. Last year's performance covers 121,800 Fiats (down by 32.2 per cent versus 2019), 15,400 Abarths (down by 26.7 per cent) and 36,700 Lancias (down by 41.3 per cent on previous year).

A decline in production (for the third year running) was also declared by Gliwice-based manufacturing site of Opel Manufacturing Poland. 46,400 passenger cars rolled down its assembly lines, or 49.8 per cent less than in the previous year. Most popular model was the fifth generation of Opel Astra hatchback.

Rejestracje samochodów osobowych

Pandemia zdusiła popyt

Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2020 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 487 996 nowych samochodów osobowych i dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 22 proc. mniej niż rok wcześniej. Bezprecedensowy spadek wynikał z ograniczeń narzucenych przez rząd podczas walki z pandemią.

W grupie samochodów osobowych liczba rejestracji na koniec 2020 roku wyniosła 428 347 i była o 22,9 proc. mniejsza niż w poprzednim roku. Nabywcy indywidualni kupili 117,3 tys. aut, o 28 proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 27,4 proc., o 1,9 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Jeszcze w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji.

Nabywcy instytucjonalni, rejestrujący na regon zmniejszyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 20,8 proc.

Passenger car registrations

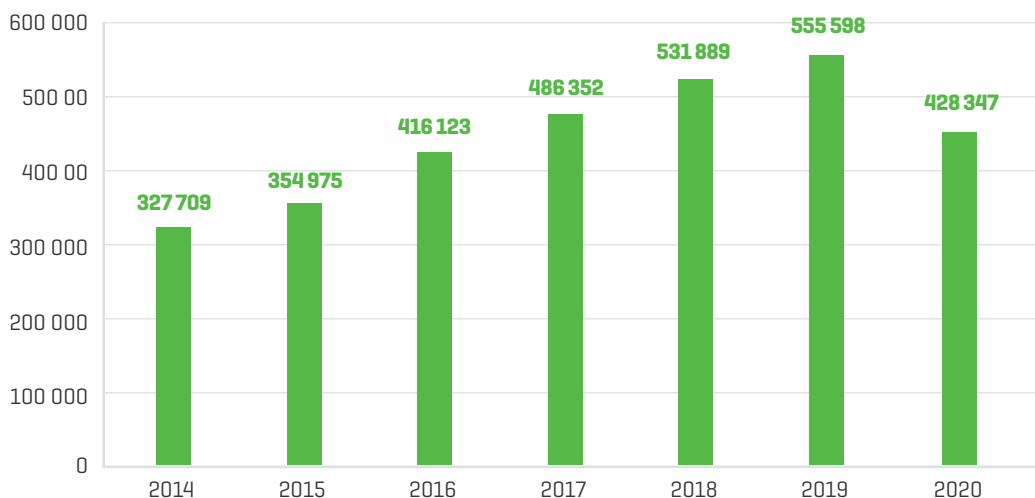
The pandemic stifles demand

PZPM statistics based on records of the Central Register of Vehicles reveal that in 2020 Polish authorities registered 487,996 new passenger cars and light commercial vehicles with GVW below 3.5 tonnes, that is, less by 22 per cent than the year before. The unprecedented decline was triggered by restrictions introduced by the government as part of its campaign against the pandemic.

The number of passenger car registrations at end-2020 totalled 428,347 and was lower by 22.9 per cent than the year before. Private customers purchased 117,300 passenger cars, or less by 28 per cent on a year earlier. Their share in total registrations went down to 27.4 per cent and was down by 1.9 percentage points on a previous year. Back in 2010, individual customers held more than 50 per cent of share in total registrations.

Corporate clients with REGON number bought 20.8 per cent less cars than the year before, or 311,100 vehicles.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW PASSENGER CARS [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

do 311,1 tys. samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2020 roku 72,6 proc.

Udział marek popularnych wyniósł niemal 82,1 proc. w całości rejestracji i zmalał w 2020 roku o 3,4 punktu proc., przy spadku liczby ich rejestracji o 26 proc. do 351,7 tys. szt. Spadek rejestracji marek premium sięgnął 4,8 proc. do 76,6 tys. sztuk, co oznacza zdobycie 17,9 proc. rynku. Po raz piąty od wejścia do UE poziom rejestracji aut osobowych przekroczył 400 tys. sztuk. Daje to wskaźnik ponad 14 aut na tysiąc mieszkańców, przy unijnej średniej niemal 30 szt.

Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych samochodów osobowych, które konkurują z nowymi. W 2020 roku zarejestrowano ich 771,8 tys. i był to wynik porównywalny z 2015 rokiem, gdy import sięgnął 791,9 tys. szt. Wśród używanych 10,9 proc. miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o niemal 100 tys. samochodów. W 2020 roku sprowadzono ponad 80 proc. więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

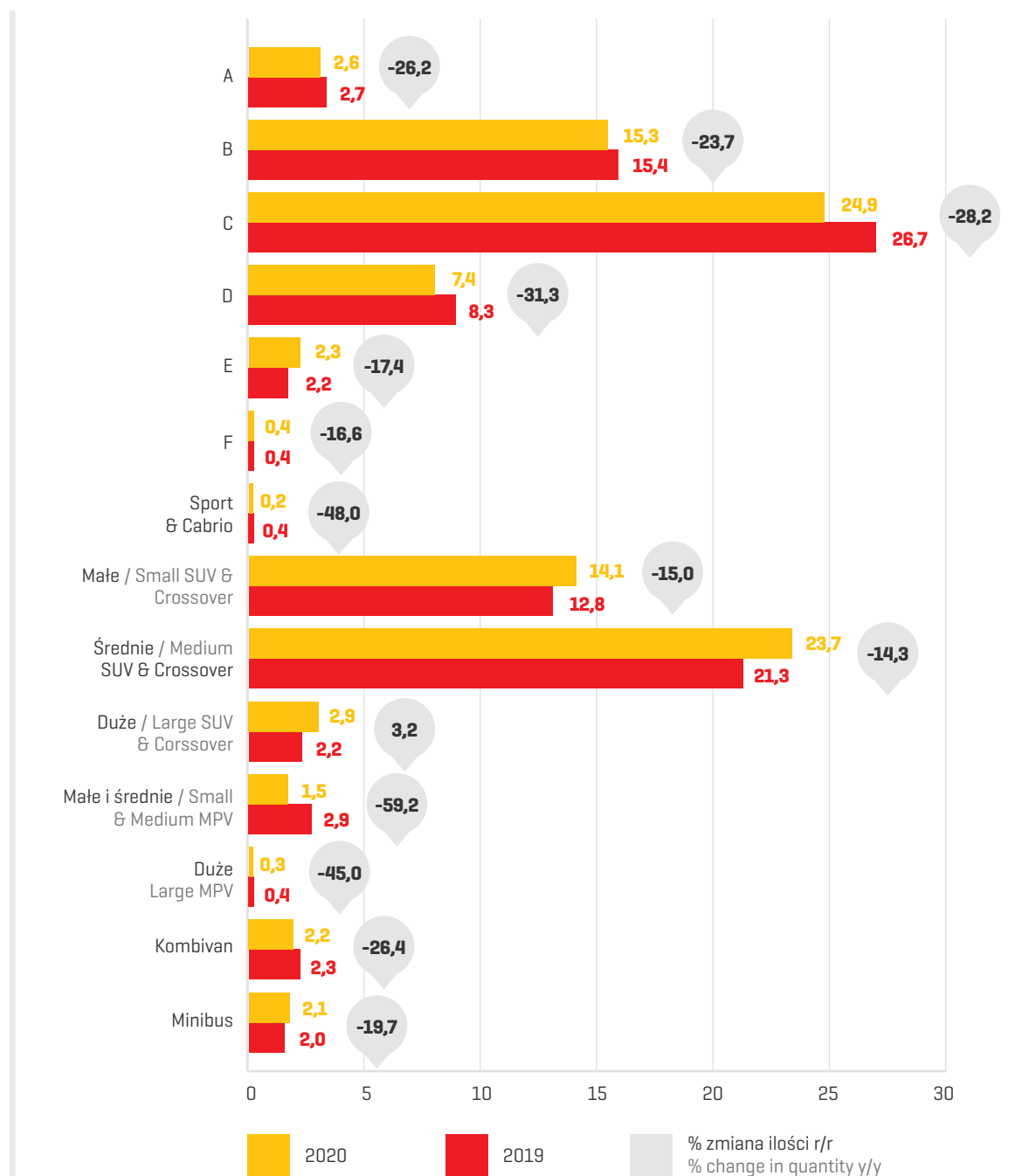
In 2020, the share of passenger cars registered by businesses in total passenger car registrations corresponded to 72.6 per cent.

The share of volume brands accounted for nearly 82.1 per cent of total registrations and was down by 3.4 percentage points in 2020, while their registrations decreased by 26 per cent to 351,700 units. Premium brand registrations dropped by 4.8 per cent to 76,600 units, what left them with 17.9 per cent of market share.

For the fifth time since Poland's accession to the EU, passenger car registrations exceeded 400,000 units, what translates into nearly 14 cars per 1,000 population, with the EU average of nearly 30 cars.

Polish drivers are keen to import second-hand passenger cars which are fiercely competing with new ones. Registrations in 2020 accounted for 771,800 vehicles, a result comparable with 2015 figures when imports accounted for 791,900 units. 10.9 percent of used vehicles were under four years old and it is fair to say that without second-hand imports, their owners would buy more than 100,000 vehicles on the new car market. In reality, however, the number of second hand vehicles imported in 2020 exceeded sales of new ones by nearly 80 per cent.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH Z PODZIAŁEM NA SEGMENTY UDZIAŁ W % PASSENGER CAR MARKET REGISTRATIONS BY MARKET SEGMENT SHARE IN %



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

SUV-y najpopularniejsze

Najpopularniejszym segmentem rynku w 2020 roku pozostały modele kompaktowe (segment C), pomimo spadku liczby rejestracji o 28,2 proc., o 5,3 punktu proc. większego od całego rynku. W 2020 roku samochodów segmentu C

SUVs lead the way

The most popular segment in 2020 was formed by compact models (the C-segment) whose registrations were down by 28.2 per cent, marking a decline higher by 5.3 per cent versus the entire market. C-segment registrations

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

	2020	2019	Zmiana % Change %
Benzyna / Gasoline	268,0	391,9	-31,6
Wysokoprężny / Diesel	80,9	110,6	-26,8
LPG i CNG/LNG	9,2	8,1	12,7
Elektryczny i hybrydy plug-in Electric and Plug-in Hybrids	8,1	2,7	198,1
Hybryda / Hybrid	61,9	41,9	47,9
Inny / Other	0,2	0,4	-32,5
Razem / Total	428,3	555,6	-22,9

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

zarejestrowano 106,6 tys. Udział tego segmentu w rynku zmalał z 26,7 do 24,9 proc.

Na drugim miejscu są średnie SUV-y i crossovery, których rejestracje zmalały o 14,3 proc. do 101,4 tys. sztuk. Ich udział w całości rynku wzrósł do 23,7 proc. Na trzecim miejscu (z 15,3-proc. udziałem) znalazły się modele segmentu B z wynikiem 65,5 tys. rejestracji, co oznacza spadek o 23,7 proc. To kolejny rok, w którym ten segment traci popularność.

Czwarte miejsce w rankingu przypadło małym SUV-om i crossoverom, z wynikiem 60,3 tys., co zapewniło 14,1 proc. rynku. Rejestracje aut tego segmentu zmalały o 15 proc.

Auta segmentu D zanotowały dalszy spadek, tym razem 31,3-procentowy, do 31,6 tys. sztuk. Segment zajął 7,4 proc. rynku.

Popyt na duże SUV-y i crossovery wzrósł o 3,2 proc. do 12,6 tys. rejestracji. Jest to jedyny segment, który w 2020 roku zwiększył liczbę rejestracji.

Tradycyjnie już zmalało zainteresowanie najmniejszymi samochodami segmentu A do 11,2 tys., czyli o 26,2 proc.

Wśród klientów indywidualnych małe i średnie SUV-y i crossovery zdobyły łącznie ponad 47 proc. rynku i okazały się bezkonkurencyjne. Kompakty spadły na czwarte miejsce (19,3 proc. rynku), wyprzedzone przez auta segmentu B (20,9 proc.).

Wśród klientów flotowych nadal przeważają kompakty (27 proc. rynku) nad średnimi SUV-ami i crossoverami (23,6 proc.).

in 2020 corresponded to 106,600 units, while their share dropped from 26.7 to 24.9 per cent.

Ranking second were medium-sized SUVs and crossovers whose registrations were down by 14.3 per cent to 101,400 vehicles. Their share in total registrations went up to 23.7 per cent. Ranking third (with 15.3 per cent of share) were B-segment models with 65,500 registrations, what marks a decline by 23.7 per cent and another year when the segment's popularity is waning.

With 603,900 registrations and 14.1 per cent of market share, the fourth place in the league table went to small SUVs and crossovers. Registrations in the segment plummeted by 15 per cent.

D-segment models demonstrated further decline, this time by 31.3 per cent to 31,600 units, what secured them 7.4 per cent of the market.

Demand for large SUVs and crossovers was up by 3.2 per cent to 12,600 registrations. It's the only segment that saw an increase in registrations in 2020.

Traditionally, uptake for smaller A-segment vehicles was down by 26.2 per cent to 11,200 units.

Small and medium-sized SUVs and crossovers accounted for 47 per cent of sales to private customers and outperformed all other categories. Compacts were down to the fourth position (19.3 per cent of the market) and were outperformed by B-segment cars (20.9 per cent).

Fleet clients continued to favour compact models (27 per cent of the market) over medium-sized SUVs and crossovers (23.6 per cent).

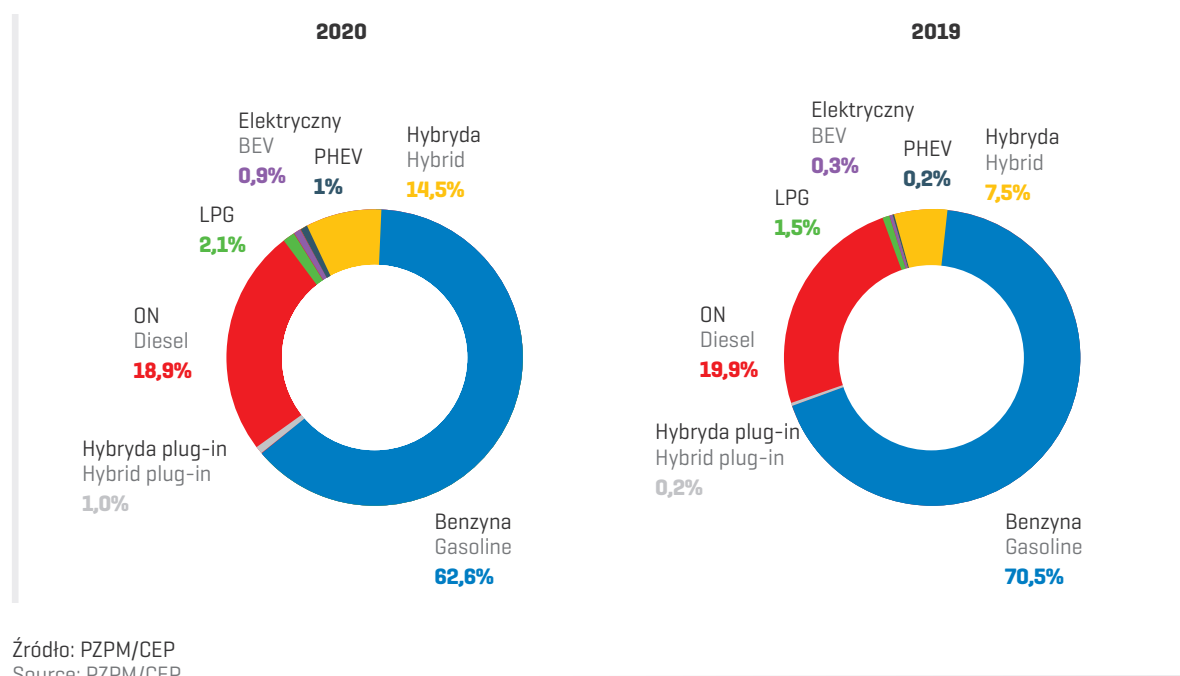
Rośnie popyt na silniki benzynowe

W pandemicznym 2020 roku po raz kolejny najpopularniejsze okazały się auta osobowe z silnikami benzynowymi, jednak ich udział zmalał do 62,6 proc., o 7,9 punktów proc. Liczba rejestracji zmalała o 31,6 proc. do 268 tys. Rejestracje aut z silnikami wysokoprężnymi zmniejszyły się o 26,8 proc. do 80,9 tys. Udział rynkowy zmalał o 1 punkt proc. do 18,9 proc.

Surging demand for petrol engines

In the pandemic 2020, passenger cars fitted with petrol units were once more surging in popularity. Meanwhile, their share was down by 7.9 percentage points to 62.6 per cent. Registrations were down by 31.6 per cent to 268,000 units. Registrations of diesel-powered passenger cars dropped by 26.8 per cent to 80,900 and their market share was down by 1 percentage point to 18.9 per cent.

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



O 260,1 proc. wzrosła liczba rejestracji modeli hybrydowych plug-in do 4,4 tys. Rejestracje zwykłych hybryd (w tym miękkie) wzrosły o 47,9 proc. do 61,9 tys. Łącznie ten rodzaj napędu zdobył 14,5 proc. rynku, co oznacza podwojenie w stosunku do roku wcześniejszego.

The number of plug-in hybrid registrations was up by 260.1 per cent to 4,400 units. The figure for standard (including mild) hybrids was up by 47.9 per cent to 61,900 units. This drive won 14.5 per cent of market share altogether to double its performance on a year earlier.

Po raz kolejny wzrosło zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji powiększyła się o 12,9 proc. do 9,1 tys. Nie ma zainteresowania autami z napędem na gaz ziemny [CNG/LNG]. W 2020 roku urzędy zarejestrowały 26 takich pojazdów, rok wcześniej 38.

The appeal of factory-fitted LPG installations once more demonstrated an increase. The number of registrations was up by 12.9 per cent to 9,100 units. There is very little take-up for vehicles running on natural gas [CNG/LNG]. In 2020, the Polish authorities registered 26 such vehicles versus 38 the year before.

Samochody elektryczne czerpiące prąd z baterii zanotowały 147,1-procentowy przyrost liczby rejestracji, do 3,7 tys. W 2020 roku auta z silnikami o pojemności od 1400 do

Electric battery-powered vehicles demonstrated an increase in registrations by 147.1 per cent to 3,700 units. In 2020, cars with 1,400 to 1,600 cc engines continued

1600 cm³ pozostały najpopularniejszymi, jednak zajęły 29,7 proc. rynku z wynikiem 127,2 tys., a spadek sięgnął 28,7 proc. Rok wcześniej ich udział w rejestracjach wynosił 32,1 proc.

Kolejne miejsca przypadły samochodom z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm³ [22,9 proc. udział, o 19,6 proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego] oraz poniżej litra pojemności z udziałem 17,8 proc. i rejestracjami 76,3 tys. szt. Ta kategoria po raz pierwszy pojawiła się w pierwszej trójce.

Samochody z silnikami o pojemności od 1200 do 1400 spadły na czwartą pozycję z udziałem 12,3 proc., gdy rok wcześniej wynosił on 16,7 proc. W ostatnim roku wzrost rejestracji odnotowały modele z silnikami o pojemności od 1000 do 1200, od 2200 do 2400 i od 2400 do 2600 cm³, który wyniósł [odpowiednio]: 1,7 proc., 249,6 proc. oraz 16 proc. Choć auta z silnikami o d 2,2 do 2,4 litra wykazały się największą dynamiką, to segment ten liczył w 2020 roku 0,4 tys. aut.

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2020 roku doszło do zmiany: pozycję na czele zdobyła Toyota. Rejestracja 61,3 tys. aut pozwoliła japońskiej marce uzyskać 14,3 proc. rynku. Jej spadek sprzedaży wyniósł 2,2 proc. w stosunku do poprzedniego roku.

Na drugie miejsce spadła Skoda, zajmując 13,2 proc. rynku. Rejestracje zmalały o 17,9 proc., do 56,3 tys. sztuk. Trzecie miejsce przypadło Volkswagenowi z wynikiem 37,2 tys. aut [8,7 proc. rynku], notując 30,9-procentowy spadek.

Tuż za podium znalazła się Kia [5,6 proc. rynku], która zanotowała 18-procentowy spadek liczby rejestracji [do 24,1 tys. sztuk]. Piątą pozycję zajęło Renault [4,9 proc. rynku, 21 tys. szt.], którego dynamika spadku sięgnęła 23,8 proc. Drugą piątkę otwiera Dacia z 32,2-procentowym spadkiem liczby rejestracji, do 20,9 tys. aut. Na siódmym miejscu znalazł się Mercedes-Benz z 6,8-procentowym spadkiem do 20,3 tys. aut, a za nim uplasował się Ford z rejestracją 19,1 tys. aut [mniej o 36,7 proc.], wyprzedzając Hyundai wynikiem 18,4 tys. rejestracji i 24,5-procentowym spadkiem. Pierwszą dziesiątkę zamyka BMW z wynikiem 18,3 tys. i spadkiem o 11,6 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem w 2020 roku cieszyły się

to top the automotive charts. With 127,200 registrations, they had 28.7 per cent of market share, what marks a decrease by 28.7 per cent. Their share stood at 32.1 per cent the year before.

Ranking further down the list were vehicles with 1,800-2,000cc engines [22.9 per cent, down by 19.6 per cent compared to the previous year] and those with units below 1 litre with 17.8 per cent of share [76,300 registrations]. It's the first time when this category made its way into the top three.

Cars with 1200-1400 engines declined to the fourth position and secured 12.3 per cent of market share versus 16.7 per cent a year earlier. Last year, the biggest surge in registrations was demonstrated by models with 1,000 to 1,200cc, from 2,200 to 2,400 and from 2,400 to 2,600 cc engines which were up by 1.7, 249.6, and 16 per cent, respectively. Despite the fact that cars with 2.2 to 2.4 litre engines demonstrated the highest dynamics, the segment accounted for merely 400 units in 2020.

Most popular makes

There were reshuffles in the league table of most sought-after makes in 2000 - with 61,300 vehicle registrations and 14.3 per cent of market share, Toyota became the leading passenger car make in 2020. Meanwhile, its sales were down by 2.2 per cent compared to the previous year.

With 13.2 per cent of market share, Skoda was down to the second place. Its registrations decreased by 17.9 per cent to 56,300 units. Volkswagen came third with 37,200 registrations [8.7 per cent of market share], reporting a decline by 30.9 per cent.

The fourth place was secured by Kia [5.6 per cent of the market] whose registrations were down by 18 per cent [to 24,100 units]. Renault came fifth [4.9 per cent of the market; 21,000 units] and its growth dynamics totalled 23.8 per cent.

The sixth position went to Dacia whose registrations were down by 32.2 per cent to 20,900 units. Ranking seventh was Mercedes-Benz whose figures were down by 6.8 per cent [to 20,300 units], ahead of Ford with 19,100 registrations [down by 36.7 per cent], and Hyundai with 18,400 registrations and a decrease by 24.5 per cent. Coming tenth was BMW with 18,300 registrations and performance lower by 11.6 per cent.

Data of the Central Registry of Vehicles compiled by

auta marki Toyota, która utrzymała swoją pozycję z roku poprzedniego z wynikiem 21,3 tys. rejestracji. Na drugim miejscu znalazła się Skoda, wyprzedzając Kia, Dacie i Hyundai. W pierwszej dwudziestce przyrost liczby rejestracji zanotowało Audi (o 42,5 proc., miejsce 18), i Mercedes-Benz (o 6,8 proc., miejsce 16).

W przypadku nabywców instytucjonalnych, na pierwszym miejscu, tak jak przed rokiem, była Skoda (42,8 tys. rejestracji), za nią Toyota, Volkswagen, Mercedes-Benz i BMW. Szósta lokata przypadła Fordowi przed Renault i Kia. Obie marki wyprzedziły Audi, które uplasowało się na dziewiątej pozycji, przed Oplem. Wśród nabywców firmowych wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: Audi (10,4 proc. miejsce 9), Lexus (8,3 proc., miejsce 19), Fiat (2,2 proc., miejsce 15) oraz Toyota (1,9 proc., miejsce 2).

Najpopularniejsze modele

Najczęściej rejestrowanym modelem w ogólnym rankingu, pozostała Skoda Octavia, która zakończyła 2020 rok z rezultatem 18,7 tys. zarejestrowanych aut. Był to wynik gorszy od zanotowanego w 2019 roku o 8,4 proc., jednak Octavia poprawiła udział w rynku do 4,4 proc. Na drugim miejscu z wynikiem 17,5 tys. aut (spadek o 11,1 proc.) znalazła się Toyota Corolla. Model zdobył 4,1 proc. rynku.

Na trzecim miejscu z wynikiem 15,4 tys. aut, wyższym od uzyskanego rok wcześniej o 9,3 proc. znalazła się Toyota Yaris. Model zdobył 3,6 proc. rynku. Na kolejnym miejscu ułożyła się Skoda Fabia z rejestracją 12,1 tys. aut (mniej o 29 proc. w stosunku do 2019 roku), a za nią ułożyła się Dacia Duster z rejestracją 11,6 tys. samochodów, o 24,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Kolejną piątkę otwiera Toyota RAV4, a za nią znalazły się Fiat Tipo, Renault Clio, Toyota C-HR oraz Volkswagen Golf.

W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Skoda Kamiq, który sięgnął 292,2 proc. (miejsce 18) oraz Skoda Scala (52 proc., miejsce 17). Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi w 2020 roku przez klientów indywidualnych były: Toyota Yaris (6,8 proc. udziału), Dacia Duster (4,5 proc.), Toyota Corolla (3,5 proc.), Toyota RAV4 (2,8 proc.) i Skoda Fabia (2,8 proc.).

Nabywcy firmowi w 2020 roku najczęściej rejestrowali Skody Octavia (5 proc. segmentu), Toyoty Corolle (4,3 proc.), Skody Fabie (2,9 proc.), Toyoty Yaris (2,4 proc.) i Renault Clio (2,2 proc.).

PZPM reveal that the most desirable make for individual customers in 2020 was Toyota. The Japanese auto maker consolidated its last year's position with 21,300 registrations. Ranking second was Skoda, ahead of Kia, Dacia, and Hyundai. The highest increase in registrations in the top 20 was declared by Audi (by 42.5 per cent, 18th position), ahead of Mercedes-Benz (6.8 per cent, 16th position).

In terms of corporate buyers, the chart was topped once more by Skoda (42,800 registrations), followed by Toyota, Volkswagen, Mercedes-Benz and BMW. The sixth position went to Ford, ahead of Renault and Kia. Both brands ranked ahead of Audi that came ninth, ahead of Opel. Most popular makes in the top twenty among corporate buyers were Audi (10.4 per cent; 9th position), Lexus (8.3 per cent; 19th position), Fiat (2.2. per cent, 15th position), and Toyota (1.9 per cent, 2nd position).

Most wanted models

With 18,700 registrations, Skoda Octavia was once more the most frequently registered model in 2020. This figure is lower by 8.4 per cent versus 2019, but Octavia managed to increase its market share to 4.4 per cent. Ranking second with 17,500 vehicle registrations (down by 11.1 per cent) was Toyota Corolla which held 4.1 per cent of market share. Toyota Yaris advanced to the third position with 15,400 registrations, a result higher by 9.3 per cent than the year before. The model had 3.6 per cent of market share. Ranking behind it was Skoda Fabia with 12,100 registrations (down by 29 per cent versus 2019), ahead of Dacia Duster with 11,600 registrations (down by 24.6 per cent on a year earlier). The sixth position was secured by Toyota RAV4, followed by Fiat Tipo, Renault Clio, Toyota C-HR and Volkswagen Golf.

The biggest surge in registrations in the top twenty was declared by Skoda Kamiq whose dynamics was up by 292.2 per cent (18th position) and Skoda Scala (52 per cent of share; 17th position).

Most popular models registered in 2020 by individual customers included: Toyota Yaris (6.8 per cent of share), Dacia Duster (4.5 per cent of the segment), Toyota RAV4 (2.8 per cent), and Skoda Fabia (2.8 per cent).

Most popular models among corporate buyers in 2020 included Skoda Octavia (5 per cent of the segment), Toyota Corolla (4.3 per cent), Skoda Fabia (2.9 per cent), Toyota Yaris (2.4 per cent), and Renault Clio (2.2 per cent).

REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH. RANKING MAREK W 2020
REGISTRATIONS OF NEW PC. TOP BRANDS IN 2020

Marka Make	Ogółem 2020 [szt.] Total 2020 [units]	Ogółem 2019 [szt.] Total 2019 [units]	% Zmia- na r/r % Chan- ge y/y	Marka Make	Ogółem 2020 [szt.] Total 2020 [units]	Ogółem 2019 [szt.] Total 2019 [units]	% Zmia- na r/r % Chan- ge y/y
1. Toyota	61 331	62 771	-2,3%	20. Honda	6 127	7 724	-20,7%
2. Skoda	56 332	68 646	-17,9%	21. Mazda	4 973	15 670	-68,3%
3. Volkswagen	37 203	53 845	-30,9%	22. Mitsubishi	4 628	6 244	-25,9%
4. Kia	24 112	29 389	-18,0%	23. Lexus	4 449	3 952	12,6%
5. Renault	21 024	27 581	-23,8%	24. Jeep	2 940	4 091	-28,1%
6. Dacia	20 934	30 877	-32,2%	25. Mini	2 085	2 391	-12,8%
7. Mercedes-Benz	20 280	21 755	-6,8%	26. Porsche	1 592	1 821	-12,6%
8. Ford	19 064	30 132	-36,7%	27. Alfa Romeo	1 344	1 550	-13,3%
9. Hyundai	18 404	24 378	-24,5%	28. Land Rover	1 281	2 077	-38,3%
10. BMW	18 303	20 708	-11,6%	29. Subaru	765	1 357	-43,6%
11. Audi	15 600	13 777	13,2%	30. Jaguar	655	1 283	-48,9%
12. Opel	14 908	33 806	-55,9%	31. Ssangyong	279	493	-43,4%
13. Fiat	12 564	14 800	-15,1%	32. DS	271	316	-14,2%
14. Peugeot	11 744	15 465	-24,1%	33. Tesla	158	94	68,1%
15. Volvo	10 925	10 975	-0,5%	34. Infiniti	88	226	-61,1%
16. Seat	9 217	12 433	-25,9%	35. Smart	88	217	-59,4%
17. Nissan	9 065	11 423	-20,6%	36. Pozostałe Others	361	304	18,8%
18. Citroen	8 082	11 887	-32,0%	Razem / Total	428 347	555 598	-22,9%
19. Suzuki	7 171	11 140	-35,6%				

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Dealerzy

Pandemia doprowadziła do poważnych spadków sprzedaży u dealerów, choć obronną ręką z kryzysu wyszły większe przedsiębiorstwa. Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę konsultingową DCG Dealer Consulting wynika, że pierwszych pięćdziesięciu największych dealerów/grup dealerskich (z uwzględnieniem salonów producenckich) w Polsce sprzedało ponad 240,5 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 15,6 proc. mniej, gdy cały rynek skurczył się o 22 proc.

W rezultacie udział największych 50 dealerów w całości sprzedaży wzrósł do 53,2 proc., o 4 pp. więcej niż rok wcześniej. Autorzy raportu podkreślają, że jest to niespotykane wysokie wyniki. W pierwszej dziesiątce firm o największej sprzedaży tylko Grupa Krotoski powiększyła w 2020 roku sprzedaż. Wśród pięćdziesięciu największych przedsiębiorstw tylko co dziesiąte poprawiło wyniki w stosunku do 2019 roku.

Jak wylicza DCG (Dealer Consulting) w 2020 roku w Polsce funkcjonowało blisko 650 dealerów aut osobowych i dostawczych. Liczba autoryzowanych punktów dealerskich na koniec ub.r. przekroczyła 1350.

DCG zmienił w tym roku sposób liczenia lokalizacji sprzedaży: każda marka ma oddzielny salon, więc np. dealer, który ma w trzech lokalizacjach po 2 marki, łącznie ma 6 punktów sprzedaży.

Dealers

The pandemic triggered a major decline in sales of dealerships, although larger organisations managed to navigate the crisis unscathed. TOP 50 report compiled by DCG Dealer Consulting company reveals that fifty leading dealers/ dealership groups (including showrooms operated by manufacturers) in Poland sold nearly 240,500 passenger cars and light commercial vehicles with GVW up to 3.5 tons, or 15.6 per cent less, while the entire market shrunk by 22 per cent.

Consequently, the share of 50 largest dealers in total sales went up to 53.2 per cent, up by 4 percentage points on the year before. Authors of the report stress that it's an unusually high figure. Among 10 leading dealers Grupa Krotoski was the sole player to increase its sales in 2020. Only one in ten largest enterprises improved its performance versus 2019.

DCG (Dealer Consulting) estimates reveal that in 2020 Poland was home to nearly 650 dealers marketing passenger cars and LCVs. Meanwhile, the number of authorised dealerships exceeded 1,350 at end-2020.

This way DCG adopted a different methodology to count the number of sales venues: each brand has a separate showroom, so a dealer operating showrooms of two brands at three locations has six showrooms altogether.

PIERWSZA DZIESIĄTKA DEALERÓW W 2020 ROKU POLISH DEALER TOP 10 IN 2020

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of units sold	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Grupa Cichy-Zasada/Sobiesław Zasada Automotive	21 263	-22,96	45
Grupa PGD-IP	14 306	-32,65	35
Grupa Plichta	12 786	-3,97	20
Emil Frey Polska	9 579	-13,99	19
Grupa Bemo	8 920	-26,42	19
Grupa PTH	8 517	-34,98	45
Grupa Krotoski	8 402	5,58	16
Auto Lellek Group	7 324	-14,56	15
Grupa Carservis	7 313	-20,23	36
Grupa Cygan	6 202	-0,51	5

Źródło: DCG Dealer Consulting / Source: DCG Dealer Consulting

Przeciętnie firma dealerska z listy TOP 50 dysponowała 11,68 punktu sprzedaży. Średnio w jednym punkcie dealerskim z TOP 50 sprzedano 412 auta. Na koniec 2020 roku dealerzy zatrudniali ponad 40 tys. osób.

An average auto dealer company from the TOP 50 had 11.68 showrooms. Sales of an average dealership from the TOP 50 accounted for 412 vehicles. At end-2020 dealers employed more than 40,000 people.

Samochody dla firm

Firmy rejestrują większość nowych samochodów osobowych, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2020 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 72,6 proc. rynku, o 1,9 punktu proc. więcej niż w 2019 roku. W liczbach bezwzględnych w 2020 roku firmy zarejestrowały 311,1 tys. aut osobowych, spadek wyniósł 20,8 proc., gdy rok wcześniej dodatnia dynamika sięgnęła 2,2 proc.

Rok 2020 zamknął się rejestracją także 59,6 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony. Rezultat jest gorszy o 14,6 proc. od uzyskanego 2019 roku.

W 2020 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły wg analiz PZPM danych CEP 193,9 tys. nowych aut osobowych, o 18,4 proc. mniej niż w 2019 roku. Z danych CEP wynika, że samochody objęte leasingiem/CFM/RC (wynajem) stanowiły w 2020 roku 51,1% rynku nowych samochodów osobowych, a w 2019 47,7%.

Z danych zebranych przez Związek Polskiego Leasingu wynika, że branża sfinansowała zakup nowych i używanych samochodów osobowych o wartości 27,34 mld zł, o 6,74 proc. mniejszej niż w 2019 roku. Wartość aut dostawczych o dmc do 3,5 tony sfinansowanych leasingiem zmalała o 0,31 proc. do ponad 5,92 mld zł.

Związek Polskiego Leasingu prezentuje teraz jedynie wartość nowych umów dotyczących samochodów finansowanych leasingiem. Trzeba jednak podkreślić, że dane przedstawiane przez ZPL dotyczą łącznie samochodów nowych i używanych (sprowadzanych do Polski, jak i z rynku wtórnego w kraju). Zatem proste porównanie z danymi PZPM/CEP nie jest możliwe.

Na koniec 2020 roku 9,3 proc. aut osobowych zarejestrowanych w parku aut osobowych należało do firm. Wśród samochodów mających do 4 lat, ten odsetek wyniósł 53,2 proc., wśród aut mających od 5 do 10 lat sięgnął 11,1 proc. oraz 1,2 proc. w kategorii wiekowej od 11 do 20 lat.

Corporate fleets

Most new passenger cars are registered by businesses, reveal data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM. In 2020, business registrations accounted for 72.6 per cent of the market, what reflects an increase by 1.9 percentage points versus 2019. In terms of absolute figures, companies registered 311,100 passenger cars in 2020, what corresponds to a drop by 20.8 per cent compared to dynamics totalling 2.2 per cent the year before.

The year 2020 saw registrations of 59,600 LCVs with GVW under or equal 3.5 tons, a result lower by 1.4 per cent versus the previous year.

PZPM analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that in 2020, lease and fleet management companies imported 193,900 new passenger cars; or less by 18.4 per cent versus 2019. Figures of the Central Registry of Vehicles indicate that vehicles covered by lease plans/CFM/RC (hire) accounted for 51.1% of the new passenger car market in 2020 versus 47.7% in 2019. Data of the Polish Lease Association reveal that the industry financed purchase of passenger cars and LCVs worth PLN 27.34 billion, or 6.74 per cent less than in 2019. Meanwhile, the value of leased commercial vehicles with GVW up to 3.5t financed through lease has gone down by 0.31 per cent to more than PLN 5.92 billion.

The Polish Lease Association presents only the value of new contracts relevant to vehicles financed through lease. It should be stressed, however, that figures presented by the Association refer exclusively to new and used vehicles (imported to Poland and purchased on the domestic second-hand market), what prevents direct comparisons with PZPM/CRV records.

At end-2020, 9.3 per cent of passenger cars registered in the total passenger car fleet were owned by businesses. The figure for 4 years and older cars stood for 53.2 per cent, 11.1 per cent for 5 to 11 years old and 1.2 per cent for the 11-20 year old cars.

Wynajem

Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował, że jego członkowie zarządzali na koniec 2020 roku ponad 181 tys. pojazdów w usłudze leasingu z pełną obsługą oraz leasingu z serwisem; 89,8 proc. tych pojazdów objętych było pełną obsługą. Liczba aut w wynajmie długoterminowym wzrosła o 2 proc., gdy rok wcześniej dynamika sięgnęła 10,6 proc.

Dane w tabeli za 2018 rok i lata wcześniejsze zawierają informację o flocie zarządzanej przez VW Financial Services. Spółka w 2019 roku przestała raportować, zatem dane z ostatnich dwóch lat nie są porównywalne z wcześniejszymi.

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

W 2020 roku firmy wynajmu długoterminowego reprezentowane w PZWLP, kupiły 74,7 tys. nowych aut osobowych,

Rental

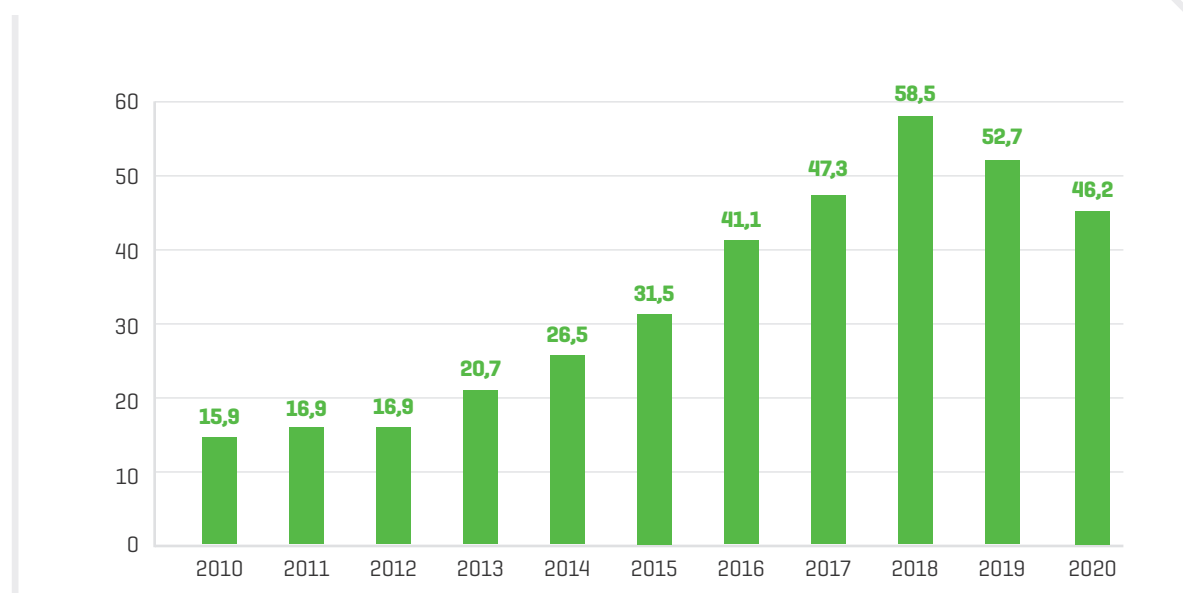
The Polish Vehicle Rental and Leasing Association (PZWLP) reported that at end-2020 its members managed a fleet of nearly 181,000 vehicles covered by full-service lease and lease and service plans; 89.8 per cent of these vehicles are covered by full-service lease. The number of cars in long-term rental went up by 2 per cent, while its dynamics for the previous year stood at 10.6 per cent.

The table with figures for 2018 and previous years illustrates the fleet managed by VW Financial Services which ceased to publish reports in 2019. The company discontinued reporting in 2019, what makes figures for the past two years incomparable with previous records.

In January 2016, PZWLP introduced new Polish car fleet management (CFM) standards which are compliant with definitions applied in Western Europe. PZWLP's classification of long-term rental includes lease, full service lease (FSL) and service and lease (LS) plans. LS plans include at least two services, including the mechanical maintenance plan. Until 2015 data covered total fleet covered by three services plans: FSL, LS and pure Fleet Management.

In 2020, long-term rental companies represented by the PZWLP purchased 74,700 new passenger cars, that is, 13.9 per cent less than the year before. Procurements

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



Źródło: ZPL
Source: ZPL

o 13,9 proc. mniej niż rok wcześniej. Zakupy tej branży stanowiły w 2020 roku 24 proc. całego rynku aut osobowych i powiększyły udział w porównaniu z rokiem wcześniejszym o 1,9 punktu proc.

Najem długoterminowy staje się coraz popularniejszy wśród przedsiębiorców. Tempo spadku tego segmentu było wolniejsze niż całości rynku aut firmowych.

PZWLP podaje, że w 2020 roku 53,1 proc. jej nowej floty miała silnik wysokoprężny (o 5,3 punkty proc. mniej niż w 2019 roku). Popularność silników benzynowych wzrosła do 41 proc., o 3 punkt proc. więcej niż w 2019 roku. Napędy alternatywne stanowiły 5,9 proc. floty, ich udział powiększył się o 2,3 punkty proc.

Średnia emisja CO₂/km nowych aut zakupionych przez firmy wynajmu długoterminowego wyniosła 131,5 grama na kilometr, o 2,8 proc. więcej niż w 2019 roku. Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Skoda Octavia, Opel Astra, Skoda Fabia i Volkswagen Passat. Pandemia wyjątkowo dotkliwie doświadczyła firmy

made by the sector in 2020 accounted for 24 per cent of total passenger car market and increased its share by 1.9 percentage points compared to the previous year.

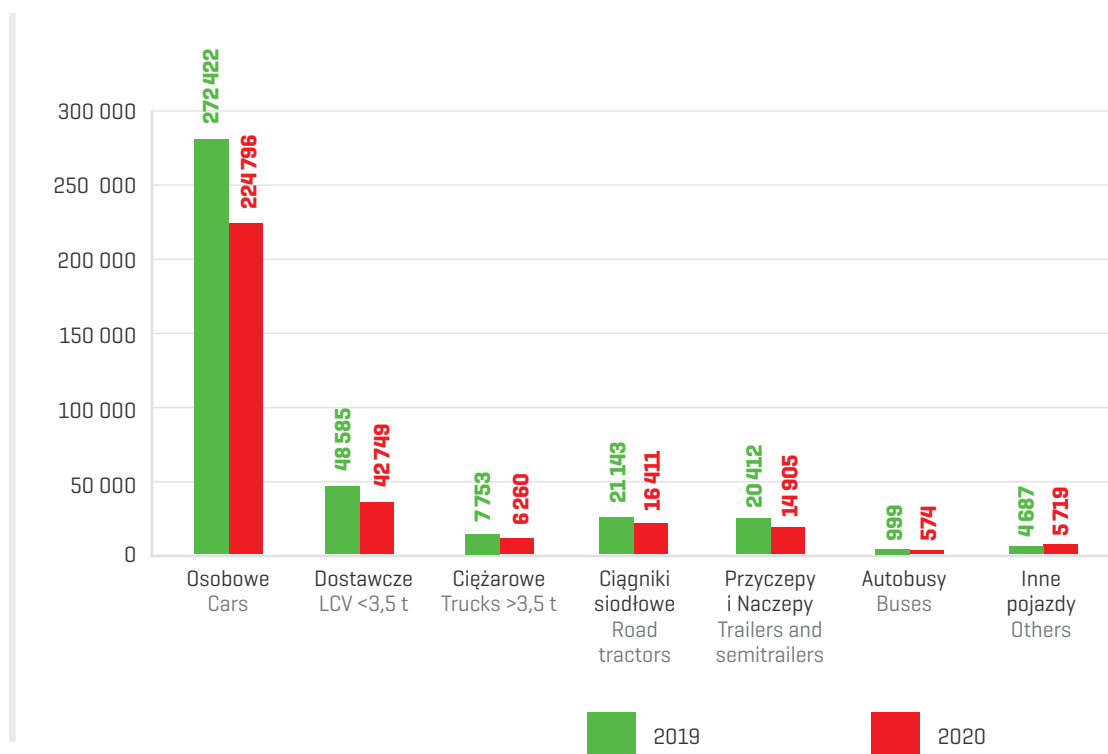
Long-term rental is gaining a foothold in the business community and its decline rate was lower than decline rate of the entire fleet market.

The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that in 2020 53.1 per cent of fleet accounted for vehicles were fitted with diesel units [down by 5.3 percentage points versus 2019]. The popularity of petrol engines was up to 41 per cent, i.e. more by 3 percentage point versus 2019. Alternative drives accounted for 5.9 per cent of total fleet, while their share was up by 2.3 percentage points.

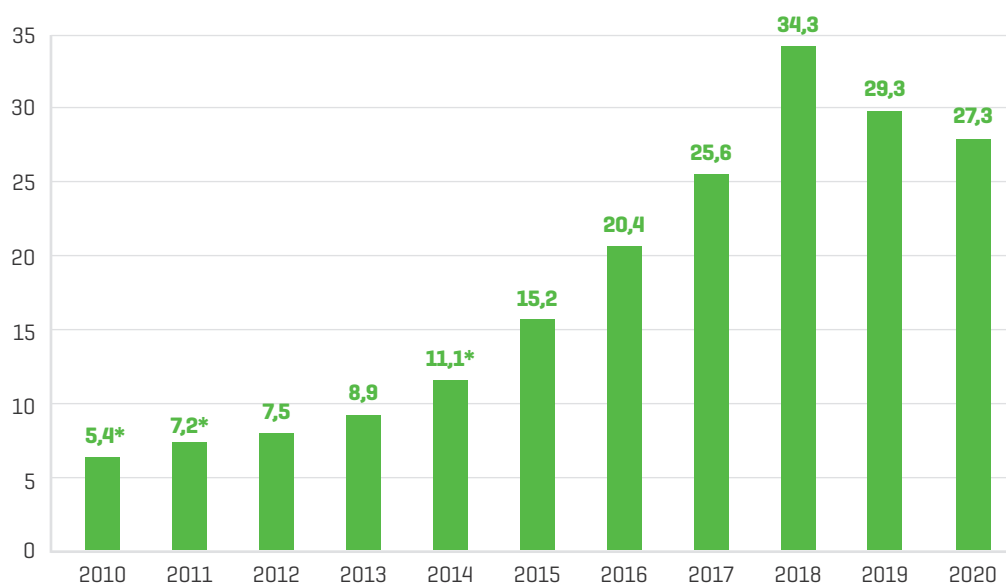
Average carbon emissions from new vehicles purchased by long-rental companies stood at 131.5 grams per kilometer, or were up by 2.8 grams versus 2019. Most popular models covered by long-term rental included: Skoda Octavia, Opel Astra, Skoda Fabia, and Volkswagen Passat. The pandemic has taken its toll on the short and

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

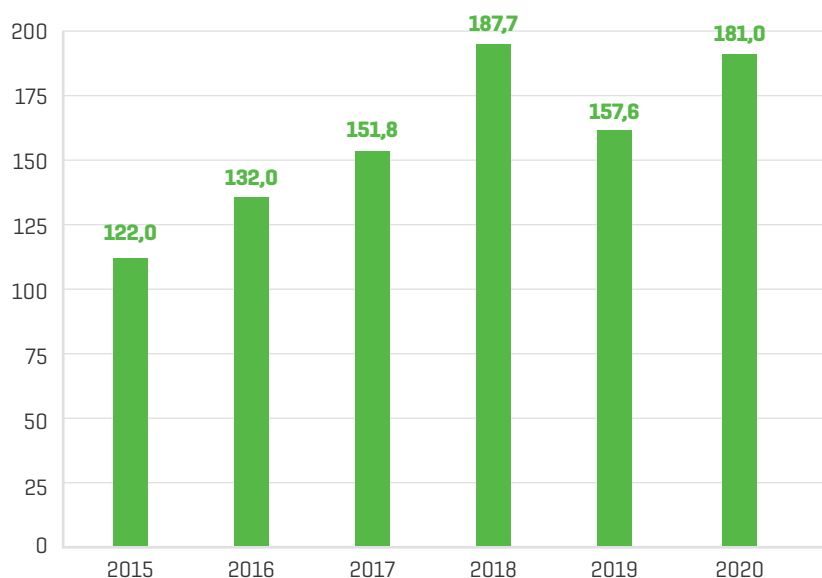
TYPE AND NUMBER OF LEASED AND RENTED NEW AND USED VEHICLES REGISTERED FIRST TIME
IN POLAND [000 UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CRV

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

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

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

Źródło: PZWLP
Source: PZWLP

wynajmu krótko- i średnioterminowego. Z powodu zamrożenia gospodarki, zawieszenia ruchu lotniczego i utrudnień w działalności biur turystycznych, wypożyczalnie musiały zredukować park samochodów o 17,3 proc. w stosunku do 2019 roku. Na koniec roku dysponowały według PZWLP flotą 13,5 tys. aut.

medium-term rental companies. With the frozen economy, suspended flights and restricted operations of tourist agencies, rental companies were forced to downsize their fleet by 17.3 per cent versus 2019. PZWLP figures reveal that their fleet accounted for 13,500 vehicles at the end of the year.

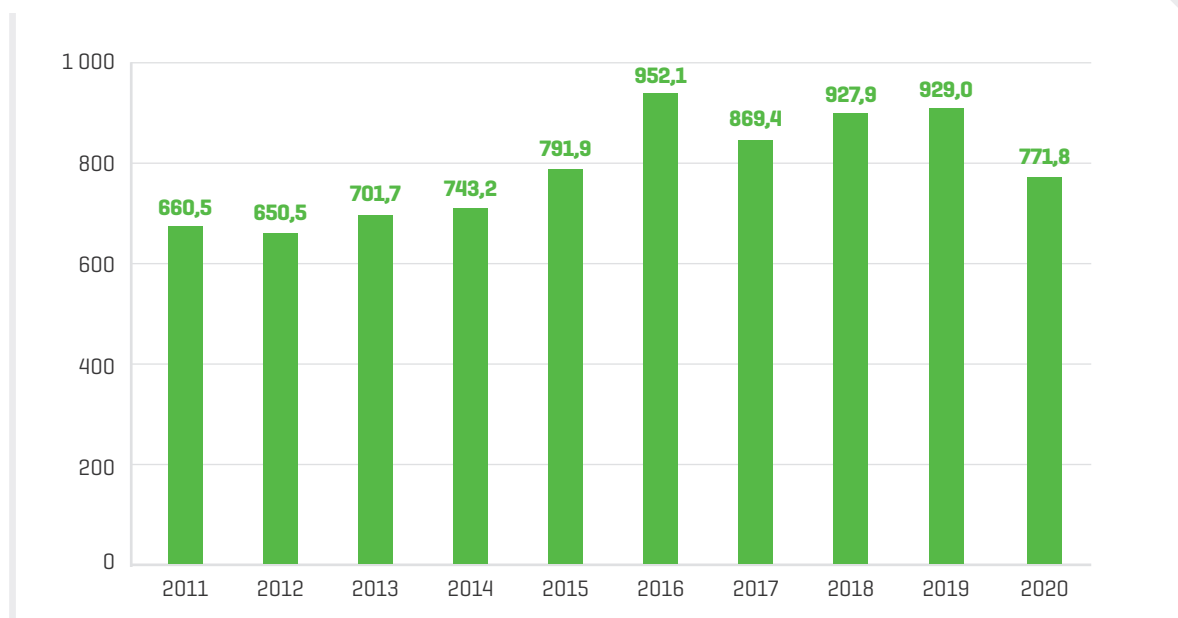
Import aut używanych

Od 2015 roku prezentujemy statystyki dotyczące pierwszych rejestracji używanych samochodów sprowadzonych do Polski wykorzystując analizy PZPM przygotowane na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dane te zbliżone są do importu (ujmując w tym wewnątrzwspólnotowe nabycie) samochodów używanych (po uwzględnieniu przesunięcia w czasie) publikowanych przez Ministerstwo Finansów, z których korzystaliśmy do końca 2015 roku. W 2020 roku w Polsce zarejestrowano 771,8 tys. używanych aut osobowych sprowadzonych z zagranicy, o 16,9 proc. mniej niż w 2019 roku. Pandemia spowodowała, że w marcu i maju spadki rejestracji sięgały 40 proc. w porównaniu z analogicznymi miesiącami roku poprzedniego, zaś w kwietniu nastąpiła 66-procentowa zapaść.

Import of used vehicles

Since 2015 we have been presenting statistics which illustrate first registrations of second-hand vehicles imported to Poland. These figures are based on PZPM's analyses driven by records from the Central Register of Vehicles. They are similar to figures for second hand vehicle imports (with intra-Community acquisition included) of used vehicles (considering time lag) published by the Ministry of Finance which we were tapping into until the end of 2015. 771,800 imported used passenger cars were registered in Poland in 2020, i.e. 16.9 per cent less than in 2019. As a result of the pandemic, registrations plummeted by 40 per cent in March and May compared to the same months of the previous year, while April saw figures tumble by 66 per cent.

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



Źródło: PZPM / CEP
Source: PZPM / CEP

W całym 2020 roku zanotowano wynik porównywalny do poziomu z 2015 roku, tuż przed zniesieniem w styczniu 2016 roku opłaty recyklingowej, wynoszącej 500 zł od samochodu.

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

W 2020 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły wg analiz PZPM danych CEP 5,6 tys. tys. sprowadzonych używanych aut osobowych, o 22,7 proc. mniej niż w 2019 roku.

The result for the entire 2020 was comparable to the 2015 level, shortly before the abolition of the PLN 500 recycling fee in January 2016.

Currently, the number of imported used cars is nearly double versus the number of newly registered vehicles. Such proportions have remained stable since Poland's accession to the EU. These proportions have remained stable since Poland's accession to the EU, but prior to 2004 imports of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles. PZPM analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that in 2020, lease and fleet management companies imported 5,600 second-hand passenger cars; or less by 22.7 per cent versus 2019.

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

Rok Year	Powyżej 10 lat 10 years and over	Od 4 do 10 lat From 4 to 19 years	Do 4 lat 4 years and under
2013	48,3	43,9	7,7
2014	50,8	41,5	7,7
2015	55,6	37,9	6,5
2016	53,9	37,2	8,9
2017	53,3	36,9	9,8
2018	54,0	35,4	10,7
2019	54,5	34,3	11,1
2020	55,5	33,5	10,9

Źródło: MF i PZPM / Source: MoF and PZPM

W pandemicznym 2020 roku wzrosła popularność najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów. Ich udział zwiększył się o 1 pp. do 55,5 proc. O 0,8 pp. zmalał udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat, do 33,5 proc. Udział aut w wieku do 4 lat zmalał do 10,9 proc., a więc o 0,2 punktu proc.

W podziale na normy czystości spalin Euro, samochody spełniające normę Euro 4 kolejny rok traciły popularność i stanowiły 37,4 proc., o 2,7 pp. mniej niż rok wcześniej. Drugą najpopularniejszą normą wśród importowanych aut była Euro 5, miało ją 29 proc. sprowadzonych pojazdów (wzrost o 2,7 pp.), zaś auta z normą Euro 6 znalazły się na trzecim miejscu, z udziałem 15,4 proc. Samochody z normą Euro 3 spadły na czwartą pozycję i stanowiły 14,6 proc. sprowadzonych aut.

Overshadowed by the pandemic, 2020 saw the rise of popularity of the oldest, more than a decade old vehicles whose share went up by 1 percentage point to 55.5 per cent. The share of four to ten years old vehicles went down by 0.8 percentage points to 33.5 per cent. Meanwhile, the share of vehicles aged four years and under was down to 10.9 per cent, or by 0.2 percentage points.

In terms of emission standards, the share of vehicles compliant with Euro 4 standard dropped again to 37.4 per cent of the fleet, or less by 2.7 percentage points versus the previous year. Euro 5 was the second most common emission standard among imported vehicles which accounted for 29 per cent of imported fleet (up by 2.7 percentage points), while Euro-6 compliant vehicles came third with 15.4 per cent of share. Meanwhile, Euro 3-com-

Wśród pojazdów używanych 53,7 proc. [o 1,4 pp. więcej niż rok wcześniej] miało silniki benzynowe, 43,3 proc. wysokoprężne (spadek o 1 pp.), 1,9 proc. LPG, 0,8 proc. hybrydowy i 0,2 proc. elektryczny.

Wśród marek, w 2020 roku na pierwszym miejscu pozostał Volkswagen, z rejestracją 83,5 tys. aut, o 21,8 proc. mniej niż w 2019 roku. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 20,4-procentowy spadek do 74,1 tys. rejestracji, zaś na trzecim miejscu utrzymało się Audi odnotowując 72,2 tys. rejestracji i 15,9-procentowy spadek w stosunku do 2019 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (70 tys., mniej o 13,9 proc.), który znalazł się przed BMW (51,7 tys., spadek o 14 proc.).

pliant vehicles ranked fourth with 14.6 per cent of share. 53.7 per cent used vehicles [up by 1.4 percentage point on the previous year] were fitted with petrol engines, and 43.2 per cent with diesel units [down by 1 percentage point], 1.9 ran on LPG, and 0.8 per cent were hybrid drive, while electric vehicles accounted for 0.2 per cent.

Split by brands, in 2020 Volkswagen consolidated its leading position with 83,500 registrations, which were down by 21.8 per cent versus 2019. Ranking second in terms of popularity, Opel declared a decline by 20.4 per cent to 74,100 registrations, while Audi maintained its third position with 72,200 registrations and 15.9 per cent decline versus 2019. Ranking fourth last year was Ford [down by 70,000, or 13.9 per cent], ahead of BMW [51,700; down by 14 per cent].

Branża flotowa w przededniu zmian

The fleet industry on the eve of change

Sytuacja związana z pandemią nie tyle spowolniła branżę flotową, co była katalizatorem aktywującym pewne mechanizmy, które w historii były już przetestowane podczas kryzysu finansowego z 2008 roku. Można powiedzieć, że z obecnej sytuacji branża wyszła mądrzejsza i bogatsza o nowe narzędzia.

The pandemic situation did not so much slow down the fleet industry as triggered certain mechanisms that had already been tested during the 2008 financial crisis. We can say that the current situation has made the fleet industry wiser and equipped it with new tools.

Kryzys finansowy z 2008 roku miał daleko idące konsekwencje, także dla branży flotowej w Polsce. Dotknięte nim firmy, nie chodzi o koncerny motoryzacyjne i w konsekwencji polskich importerów, ale o firmy będące ich klientami, czyli kupujące flotę, niemal z dnia na dzień zostały zmuszone aby szukać oszczędności. Samochody to znaczący koszt, a więc logicznym było, że właśnie tutaj zaczęto ich szukać.

Branża wyciągnęła wnioski

Oczywiście firmy nie zaczęły masowo wyprzedawać swoich flot, ponieważ samochody jako narzędzie były wciąż niezbędne do wykonywania zadań. Zoptymalizowano natomiast ich użytkowanie. Samochody które nie były niezbędne sprzedano bądź przesunięto do innych działów. Ograniczono użytkowanie samochodów benefitowych, czyli tych, które stanowią dodatek motywacyjny dla pracowników wyższego szczebla. Firmy finansujące swoje auta leasingiem zdecydowały się na przedterminowe zakończenie niektórych umów. Jednak zdecydowana większość wydłużyła trwające kontrakty, rezygnując z zaplanowanych zakupów. Wtedy właśnie pojawiły się kontrakty trwające nie dwa, trzy lata, ale nawet pięć, a w przypadku samochodów użytkowych jeszcze dłużej. Rynek flotowy dostosował się bardzo szybko, a wielu fleet managerów zwróciło większą uwagę na optymalizację wykorzystania samochodów firmowych.

Dlatego obecna sytuacja nie była dla branży flotowej tak dużym szokiem. Firmy z sektora Car Fleet Management bardzo szybko przygotowały narzędzia finansowe, aby

The financial crisis of 2008 had far-reaching consequences, also for the Polish fleet industry. The affected companies (not automotive concerns or Polish importers, but their customers, i.e. fleet buyers), were forced to look for savings almost overnight. As vehicles represent a significant cost, it was logical that they were among the first to go.

The industry has learned its lesson

Obviously, businesses did not start selling out their fleets en masse, because cars remained a necessary tool. However, their use has been optimized. Cars that were not indispensable were sold or moved to other departments. The use of benefit cars, i.e. vehicles used as an incentive for senior employees, has been limited. Companies leasing their cars have decided to terminate some contracts early. However, the vast majority extended ongoing contracts, giving up planned purchases. It was then that contracts were signed for a term of not two or three years, but five, and in the case of commercial vehicles even longer. The fleet market has adapted very quickly and many fleet managers started to focus on optimizing the use of company cars.

Therefore, the current situation did not come as a big shock to the fleet industry. Very quickly, companies from the CFM (car fleet management) sector have prepared

pomóc swoim klientom. Wydłużały trwające kontrakty, w niektórych przypadkach także kończyły przedterminowo, bez dodatkowych opłat i naliczania kar umownych. Wiele firm przeszło na system pracy zdalnej, samochody nie były potrzebne ani do dojazdów do biura, ani na spotkania z klientami, bo te odbywały się przez internet. W przypadku zakazu mobilności wprowadzonego niemal z dnia na dzień, samochód służbowy stał się narzędziem zbędnym. Tak się mogło wydawać, ale nie do końca. Po okresie odmrożenia i wyjścia z pierwszego lockdownu, w niektórych firmach pojawiła się konieczność korzystania z samochodów służbowych i to tam, gdzie dotychczas nie istniała. Szczególnie duże międzynarodowe koncerny są na te kwestie bardzo wyczulone. Pracownicy zaczęli wracać do biur, także ci, którzy nie mieli przypisanych samochodów służbowych. Pracodawcy, aby zminimalizować ryzyko zarażenia wynikające z dojazdów komunikacją zbiorową, nakazali fleet managerom wyposażać te osoby w samochody służbowe. Także bardzo rozwinęła się branża usług kurierskich, a co za tym idzie, zwiększyło się zapotrzebowanie na samochody dostawcze.

Importerzy motoryzacyjni a także firmy Car Fleet Management wdrożyli także narzędzia sprzedaży bezpośredniej. Powstawały wirtualne salony, sprzedaż przeniosła się do internetu. Kontrakty, które nie zostały anulowane często zostały zawierane na krótszy niż pierwotnie planowany okres. Bezkosztowo zmniejszano zakontraktowane przebiegi. Na pewno można powiedzieć, że zarówno klienci jak i dostawcy usług stanęli nawysokości zadania.

Szybki powrót to normalności

Zgodnie z danymi PZWLP, branża wynajmu długoterminowego samochodów zakupiła w pierwszym kwartale 2021 r. o 10% więcej nowych aut osobowych niż przed rokiem, dzięki czemu powróciła pod tym względem do poziomu rejestracji nowych samochodów sprzed pandemii, a nawet nieznacznie go przewyższyła. Jeżeli chodzi o tempo wzrostu całej łącznej liczby floty, w pierwszym kwartale urosła o 2,1% r/r. Według przewidywań ekspertów z Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów druga połowa roku powinna mieć dynamikę wzrostu na poziomie sprzed pandemii. Jest to istotne dla całego rynku, ponieważ klienci instytucjonalni w pierwszym kwartale odpowiadali za zakup 71,5% wszystkich sprzedanych samochodów, co oznacza, że z salonów wyjechało ponad 84 tysiące aut (91,5 tysiąca w I kw 2019). 24,9% samochodów sprzedanych do

financial tools to help their clients. Some ongoing contracts were extended, while others were terminated prematurely, with no additional fees or contractual penalties. As many companies switched to a remote work system, cars were no longer needed for commuting or for meetings with clients, because these were held online. In the face of the mobility ban introduced almost overnight, company cars have become unnecessary. It might have seemed so, but it was not the entire truth. After a period of unfreezing and exit from the first lockdown, some companies found themselves in need of company cars. It was especially true for large international corporations. Their employees began to return to offices, including those who did not use company cars before the pandemic. To minimize the risk of infection caused by commuting by public transport, employers ordered their fleet managers to provide these people with company cars. Also, as the courier services industry has grown significantly, the demand for vans has increased, too.

Automotive importers as well as CFM companies have implemented direct sales tools. With the advent of virtual showrooms, sales moved to the internet. Contracts that had not been cancelled have often been signed for a shorter period than originally planned. Contracted mileage was also reduced at no cost. It can certainly be concluded that both customers and service providers have risen to the challenge.

Quick return to normality

According to PZWLP [Polish Vehicle Rental and Leasing Association] data, businesses in the long-term car rental industry purchased 10% more new passenger cars in the first quarter of 2021 than a year ago, thus returning to the number of new car registrations from before the pandemic, and even slightly exceeding it. As regards the growth rate of the total number of fleet cars, in the first quarter it was 2.1% YOY. Experts from the Polish Vehicle Rental and Leasing Association predict that in the second half of the year the industry will grow at the pre-pandemic rate. It is important for the entire market, because in the first quarter, institutional customers purchased 71.5% of all vehicles sold, which means that more than 84,000 cars left showrooms (91,500 in Q1 2019). 24.9% of cars sold to institutional customers were financed by long-term rental.

klientów instytucjonalnych było finansowane w wynajmie długoterminowym.

Jeżeli chodzi o dominujące rodzaje napędów, na koniec marca w liczącej niemal 183 tys. aut flocie aut firm zrzeszonych w PZWLP auta z silnikami wysokoprężnymi stanowiły 51,9% ogółu, a ich udział zmniejszył się w ciągu roku o 4,4 punktu procentowego. Równolegle zwiększył się o 1,5 punktu procentowego udział aut z silnikami benzynowymi i wynosił na koniec pierwszego kwartału 41,5%. Na uwagę zasługuje odsetek samochodów ekologicznych, które w łącznej flocie w wynajmie długoterminowym stanowiły już 6,5%, a ich udział w ciągu roku niemalże się podwoił [wzrost o 2,9 punktu procentowego]. Zdecydowaną większość pojazdów tego typu stanowią wszelkiego rodzaju hybrydy, a auta w pełni elektryczne to 0,4% ogółu.

Najważniejsze zmiany na rynku flotowym

Rok 2021 to także zmiany, które istotnie wpłyną na branżę flotową. Pierwszą z nich na pewno jest wprowadzona 4 czerwca możliwość rejestracji aut u dilerów. To ułatwienie skierowane jest do klientów indywidualnych, tymczasem 7 na 10 nowych samochodów kupowanych jest na firmy, z czego 70% finansowane jest leasingiem lub są w wynajmie. Dlatego zarówno Związek Dilerów Samochodowych, jak i firmy finansujące zrzeszone w Polskim Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów i Związku Polskiego Leasingu wypracowały propozycję dedykowanego rozwiązania, pozwalającego na wdrożenie możliwości rejestracji aut u dealerów, także przez firmy zajmujące się leasingiem i wynajmem długoterminowym samochodów. Wspólne prace przedstawicieli Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów, Związku Polskiego Leasingu i Związku Dilerów Samochodów miały na celu analizę korzyści, które wynikają z możliwości rejestracji samochodów przez dilerów.

W efekcie tej wspólnej pracy przygotowana została propozycja rynkowego standardu współpracy w postaci wzorca umowy, regulująca kompleksowo i szczegółowo współpracę firm leasingowych i wynajmu z dealerami samochodów w zakresie rejestracji pojazdów przez autosalony. Obecnie proces rejestracji samochodu to minimum dwa dni, a zdarza się, że trwa i tydzień. To nie tylko strata czasu, ale także, przy założeniu dużych klientów, także pieniędzy. Pozostaje mieć nadzieję, że jest to tylko etap przejściowy i zostaną wdrożone przepisy umożliwiające rejestrację także przez firmy leasingowe oraz klientów instytucjonalnych.

As for the dominant drives, at the end of March, diesel cars accounted for 51.9% of the total number of cars in the fleets of almost 183,000 businesses associated in PZWLP, and their share dropped by 4.4 percentage points during the year. At the same time, the share of cars with gasoline engines increased by 1.5 percentage points and at the end of the first quarter amounted to 41.5%. Noteworthy is the percentage of green cars, which accounted for 6.5% of the fleet in long-term rental, and their share almost doubled during the year [an increase of 2.9 percentage points]. All kinds of hybrid cars prevail in this group, while fully electric cars account for 0.4% of the total.

Key developments on the fleet market

2021 has also brought changes to the fleet industry. The first of them is certainly the possibility, introduced on the 4th of June, to register the car at the dealership. This facility is offered only to individuals, while 7 out of 10 new cars are bought for companies, of which 70% are financed by leasing or are rented. That is why both the Car Dealer Association and the financing companies associated in the Polish Vehicle Rental and Leasing Association and in the Polish Leasing Association have proposed a dedicated solution that makes it possible to register cars at the dealerships, also by companies involved in vehicle leasing and long-term rental. The representatives of the Polish Vehicle Rental and Leasing Association, the Polish Leasing Association and the Association of Car Dealers worked jointly to examine the benefits resulting from the possibility of registering cars by dealers.

As a result of this joint effort, a proposal for a market standard in the form of a model contract was prepared, regulating comprehensively and in detail the cooperation of leasing and rental companies with car dealers on vehicle registration by dealers. Currently, it takes at least two days to register a car, and in some cases even a week. This is not only a waste of time, but also, with large customers, of money. It remains to be hoped that this is only a transitional stage and solutions will be implemented to enable registration also by leasing companies and by institutional customers.

Czas elektrycznych pikapów

Ponad dekadę temu w firmach pojawiły się samochody z jednym rzędem siedzeń, następnie polscy przedsiębiorcy przesiedli się do bankowozów, a ci, którym nie były potrzebne bankowozy jeździli pikapami. Wszystkie te ruchy były spowodowane obowiązującymi wtedy przepisami dotyczącymi możliwości odliczenia podatku VAT od zakupu i eksploatacji pojazdów. Obecne przepisy w tym zakresie nie są idealne, ale od kilku lat przynajmniej pozostają stabilne. Ta sytuacja pokazuje, jak silnie zmieniające się przepisy determinują rynek flotowy. Będziemy, a w zasadzie już jesteśmy świadkami sytuacji nieco zbliżonej, ponieważ od stycznia 2022 roku wchodzi w życie odkładana ustawa o elektromobilności. Obliguje ona spółki Skarbu Państwa oraz jednostki samorządowe, aby w ich flotach 10% stanowiły samochody elektryczne. Spółki tego sektora to znaczący wycinek rynku flotowego i ustawa – o ile wejdzie w życie – zmusi je do zakupu samochodów elektrycznych. Tylko czy wrzucanie wszystkich spółek do jednego worka jest sensowne? To trochę tak, jakby nakazać wszystkim firmom aby 10% ich floty stanowiły pojazdy użytkowe. Na pewno rozrusza to ten segment, tylko czy zawsze będzie to z zyskiem dla kupujących?

Na pewno lepszym jest system zachęt, dopłat i subsydiów do zakupu aut elektrycznych. Poprzednie programy „Zielony Samochód”, „Coliber” i „eVan” uznać można za średnio udane. Obecnie wszedł w życie program „Mój Elektryk” skierowany póki co do osób prywatnych, ale w perspektywie także do przedsiębiorców. Założenie jest takie, że najpierw kupujemy samochód elektryczny, po czym występujemy o zwrot kwoty 18750 zł. [Kwota jest większa przy Karcie Dużej Rodziny]. Już sam brak gwarancji, że otrzymamy te pieniądze może być czynnikiem zniechęcającym. Dodatkowo samochód elektryczny nie może być droższy niż 225 tysięcy zł. Więcej o programie skierowanym do firm i instytucji finansujących będziemy mogli powiedzieć, kiedy poznamy jego szczegółowe założenia.

Po raz kolejny można odnieść wrażenie, że legislatorzy pozostają głusi na powtarzane od lat apele szeroko rozumianego rynku flotowego, stanowiącego przecież bardzo dużą część całego rynku motoryzacyjnego. Branża apeluje o jasne, proste i przede wszystkim stabilne przepisy, ponieważ zakupy flotowe planowane są często z kilkuletnim wyprzedzeniem, a o to w naszym otoczeniu prawno-podatkowym wyjątkowo trudno.

Time of electric pickups

More than a decade ago, cars with one row of seats appeared in companies. Then, Polish entrepreneurs started buying CIT [cash-in-transit] vehicles, and those who did not need CIT vehicles drove pickups. All the above were caused by the legislation in force at that time that allowed VAT deductions on the purchase and operation of the above-mentioned types of vehicles. The current regulations in this area are not perfect, but at least they have remained stable for several years. The above illustrates how strongly the changing law affects the fleet market. We will be, and in fact we are already witnessing a somewhat similar situation, because as of January 2022 the postponed law on electromobility will enter into force. It obliges state-owned companies and local government entities to have 10% of electric cars in their vehicle fleets. Companies in this sector are a significant part of the fleet market and the bill – if only it becomes a law – will force them to buy electric cars. But does it make sense to lump all entities together? It is a bit like mandating all companies to make commercial vehicles 10% of their fleets. Surely, such a move would give a boost to the industry, but will it benefit the buyers?

Certainly, a better solution would be a system of incentives and subsidies for electric car purchases. Previous programmes such as “Green Car”, “Coliber” and “eVan” can be evaluated as moderately successful. “My Electric Car”, the most recent programme, is currently addressed to individuals, but ultimately also to businesses. The assumption is that the buyer first buys an electric car, after which he can apply for a refund of PLN 18,750 [the amount is higher for Large Family Card holders]. The very fact of no guarantee for the buyer to receive this money can be discouraging. Additionally, under the programme, the electric car cannot cost more than PLN 225,000. We will be able to say more about the programme addressed to businesses and financing institutions when its detailed assumptions are announced.

Once again, it seems that legislators remain deaf to the repeated appeals of the broadly understood fleet market [which is after all a very large part of the entire automotive market]. The industry has been calling for clear, simple and, above all, stable regulations, because fleet purchases are often planned several years in advance and such planning is extremely difficult in our current legal and tax environment.



Fleet

AUTO W FIRMIE

Magazyn Fleet – to ogólnopolski magazyn biznesowo-motoryzacyjny B2B dla wszystkich osób powiązanych z rynkiem flotowym. Magazyn wsparty jest także serwisem internetowym www.fleet.com.pl, 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 organizer in Central – Eastern Europe an automotive and business fairs – Fleet Market (www.fleetmarket.pl).

Samochody dostawcze i ciężarowe Light Commercial Vehicles and Trucks

Park samochodowy

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

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

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

Vehicle fleet

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

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

We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why our analyses focus solely on the updated part of the fleet. The number of heavy commercial vehicles, tractor units and special purpose vehicles which were

- samochodów ciężarowych, ciągników samochodowych i samochodów specjalnych sięgnęła na koniec 2020 roku 1 291,8 tys.

W aktualizowanej części parku pojazdów użytkowych (samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, specjalnych, ciężarowych i ciągników drogowych, w tym siodłowych) na koniec 2020 roku było 2 963,8 tys., nieznacznie mniej o 0,03 proc. niż na koniec 2019 roku.

W 2020 roku udział samochodów ciężarowych, specjalnych, ciągników samochodowych i lekkich dostawczych w całości parku pojazdów silnikowych zmalał w stosunku do 2019 roku o 0,2 punktu proc. do 12,2 proc.

not updated in the past six years (flagged as archived in the Central Register of Vehicles) accounted for 1,291,800 at end-2020.

Taking into account the updated part of the commercial vehicle fleet (light commercial vehicles, special vehicles, heavy commercial vehicles and road tractors, including tractor units), at end-2020 Poland was home to 2,963,800 such vehicles, what marks a slight decline by 0.03 per cent versus end-2019.

In 2020, the share of heavy commercial vehicles, special purpose vehicles, tractor units and light commercial vehicles in total fleet was down by 0.2 percentage points to 12.2 per cent versus the previous year.

Samochody dostawcze do 3,5t DMC

Na koniec 2020 roku w części aktualizowanej, było zarejestrowanych w Polsce 2 222,7 tys. lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony, o 0,4 proc. więcej niż w 2019 roku. Niemal połowa z zarejestrowanych aut dostawczych (45 proc.) liczyła od jedenastu do dwudziestu lat. Najmłodsze - liczące od czterech lat samochody stanowiły 14 proc. tego parku. Udział najstarszej grupy, pojazdów ponad 20-letnich, wyniósł 19 proc.

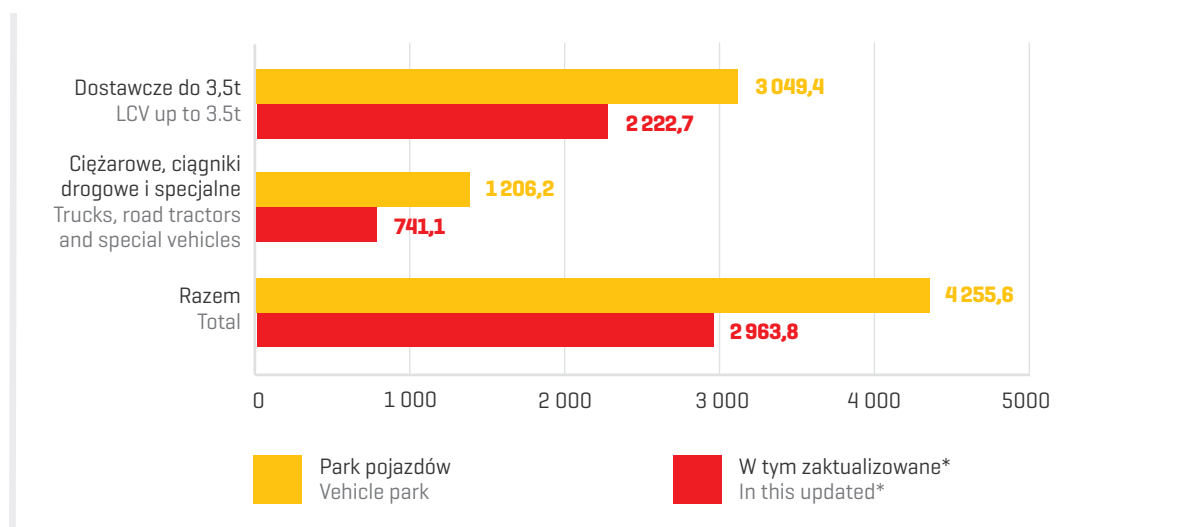
Największą liczbę rejestracji odnotowano w województwach: mazowieckim (17,3 proc. udziału w całości parku)

Light commercial vehicles with GVW up to 3.5t

Records for the updated part of the fleet reveal that at end-2020 Poland was home to 2,222,700 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons i.e. more by 0.4 per cent than in 2019. Nearly fifty percent of registered commercial vehicles (45 per cent) were from 11 to 20 year old, whereas the youngest up to four year old vehicles accounted for 14 per cent of total fleet. The share of the oldest more than two decades old vehicles fetched 19 per cent. The highest number of registrations was declared for Mazowieckie (17.3 per cent of share in total)

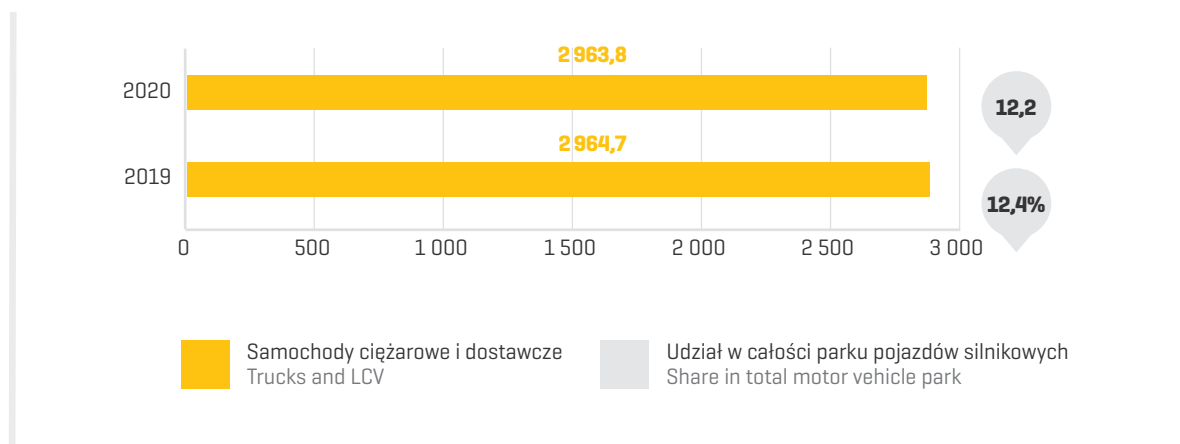
PARK ZAREJESTROWANYCH SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH, CIĘŻAROWYCH, SPECJALIZOWANYCH I CIĄGNIKÓW DROGOWYCH W POLSCE – 2020 ROK [000 SZT.]

PARK OF REGISTERED LCVS, SPECIALIZED VEHICLES, TRUCKS AND ROAD TRACTORS IN POLAND – 2020 YEAR [000 UNITS]



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

**SAMOCZODY DOSTAWCZE I CIĘŻAROWE, SPECJALIZOWANE I CIĄGNIKI DROGOWE
ZAREJESTROWANE W POLSCE * [000 SZT.] – 2020 ROK**
COMMERCIAL VEHICLES (LCVS AND TRUCKS), SPECIAL VEHICLES AND ROAD TRACTORS
REGISTERED IN POLAND * [000 UNITS] – 2020 YEAR



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

wielkopolskim [10,6 proc.] oraz śląskim [9,9]. Najmniejszym parkiem lekkich aut dostawczych dysponowały województwa: opolskie [2,2 proc.], podlaskie [2,7 proc.] oraz lubuskie [2,8].

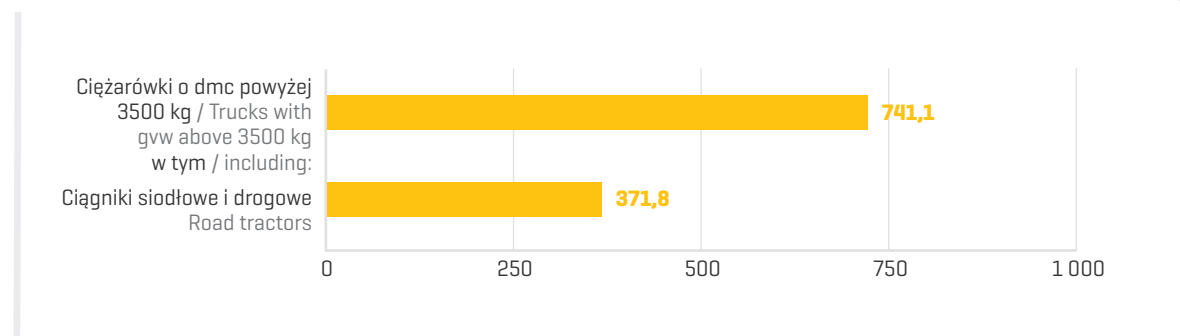
Wśród pojazdów dostawczych najpopularniejszy jest napęd wysokoprężny. W takie silniki wyposażone było 88 proc. pojazdów, w jednostki benzynowe 7 proc., zaś do spalania LPG przystosowane było 5 proc. aut. W napęd gazowy [CNG/LNG] wyposażone było 1,7 tys. pojazdów. Ciągłe śladowe ilości stanowią pojazdy elektryczne [806 szt.] czy hybrydowe [164 szt.].

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

fleet), Wielkopolskie [10.6 per cent] and Śląskie [9.9] provinces, while the smallest LCV fleet was based in Opolskie [2.2 per cent], Podlaskie [2.7 per cent] and Lubuskie [2.8] provinces.

Diesel was the most popular fuel type for light commercial vehicles. 88 per cent of them were fitted with diesel units, 7 per cent with petrol units, only 5 per cent came with LPG conversions, while 1,700 were fitted with autogas [CNG/LNG] installations. Electric vehicles [806] or hybrids [164 units] continue to hold a minor share in total fleet. Individual users [including individuals conducting economic activity] benefit from 75 per cent of the total LCV fleet. Corporate entities had 25 per cent of share, while the

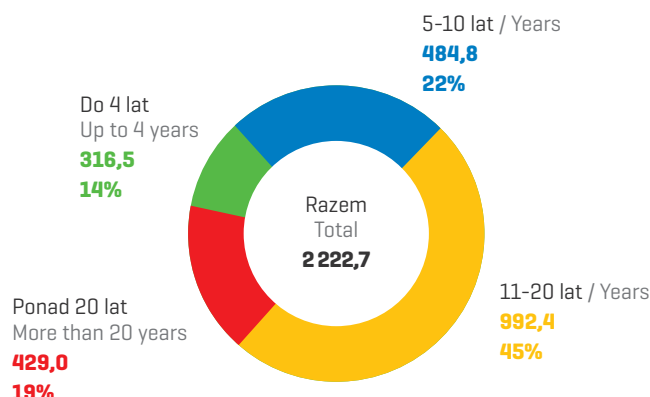
PARK TRANSPORTOWY* W 2020 ROKU [000 SZT.]
TRANSPORT FLEET* IN 2020 [000 UNITS]



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

STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH* O DMC DO 3,5 TONY NA KONIEC 2020 ROKU [000 SZT.]

AGE STRUCTURE OF LCV* WITH GVW OF UP TO 3,5 TON AT THE END OF 2020 [000 UNITS]



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

aut dostawczych. Na podmioty instytucjonalne przypadło 25 proc., ale w segmencie aut liczących do czterech lat udział użytkowników rejestrujących na REGON sięgnął 76 proc. Auta ponad 20-letnie w 94 proc. użytkowane były przez osoby fizyczne.

Wśród samochodów dostawczych liczących do czterech lat 16,6-procentowy udział w rynku zdobył Fiat, przed Renault [15,3 proc.], Fordem [11,2 proc.], Peugeotem [8,9 proc.] i Volkswagenem [8,5 proc.].

W segmencie samochodów od pięciu do dziesięciu lat najpopularniejszymi markami były: Fiat (17,8 proc. udziału w segmencie), Renault [14,2 proc.], Peugeot [10,2 proc.], Volkswagen [9,6 proc.] i Citroen [8,6 proc.].

Średni wiek samochodu dostawczego do 3,5t. w aktualizowanej części całego parku, sięgnął na koniec 2020 roku 13,6 roku, gdy mediana wyniosła 13 lat.

Samochody ciężarowe

Na koniec 2020 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 741,1 tys. samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony o 1,3 proc. mniej niż w 2019 roku. W ogólnej liczbie tych pojazdów użytkowych było 371,8 tys. ciągników siodłowych, 273,3 tys. samochodów na podwoziach ciężarowych oraz 96 tys. samochodów specjalnych. Największy, 36-procentowy udział w całości parku miały samochody w wieku od jedenastu do dwudziestu, a od pięciu do dziesięciu lat, lat 24 proc. Każda z grup wiekowych

share of entities holding a REGON number in the segment of four years and under vehicles accounted for as much as 76 per cent. 94 per cent of more than two decade old vehicles were owned by natural persons.

The leader among commercial vehicles aged four years and under was Fiat with 16.6 per cent of market share, ahead of Renault [15.3 per cent], Ford [11.2 per cent], Peugeot [8.9 per cent], and Volkswagen [8.5 per cent].

Most popular makes in the segment of five to ten year old vehicles included: Fiat (17.8 per cent of share in the segment), Renault [14.2 per cent], Peugeot [10.2 per cent], Volkswagen [9.6 per cent], and Citroen [8.6 per cent].

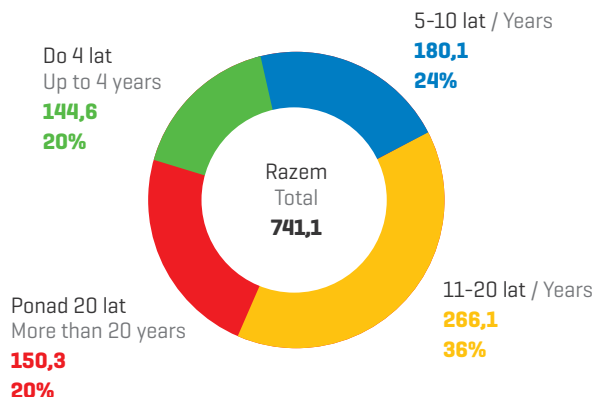
At end-2020, an average light commercial vehicle from the updated part of total fleet was 13.6 years, with median age totalling 13 years.

Heavy-duty vehicles

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2020 Poland was home to 741,100 registered trucks with GVW above 3.5 tons, i.e. a figure lower by 1.3 per cent than in 2019. It included 371,800 tractor units, 273,300 HDV chassis trucks and 96,000 special-purpose vehicles.

11 to 20 year old vehicles had the highest 36 per cent share in total fleet, while five to 10 year vehicles accounted for 24 per cent. All age groups - the youngest 4 years old

**STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY*,
W TYM CIĄGNIKI DROGOWE I SAMOCHODY SPECJALNE, NA KONIEC 2020 ROKU [000 SZT.]**
**AGE STRUCTURE OF TRUCKS WITH GVW OF MORE THAN 3,5 TON*, INCLUDING ROAD TRACTORS AND
SPECIAL VEHICLES, AT THE END OF 2020 [000 UNITS]**



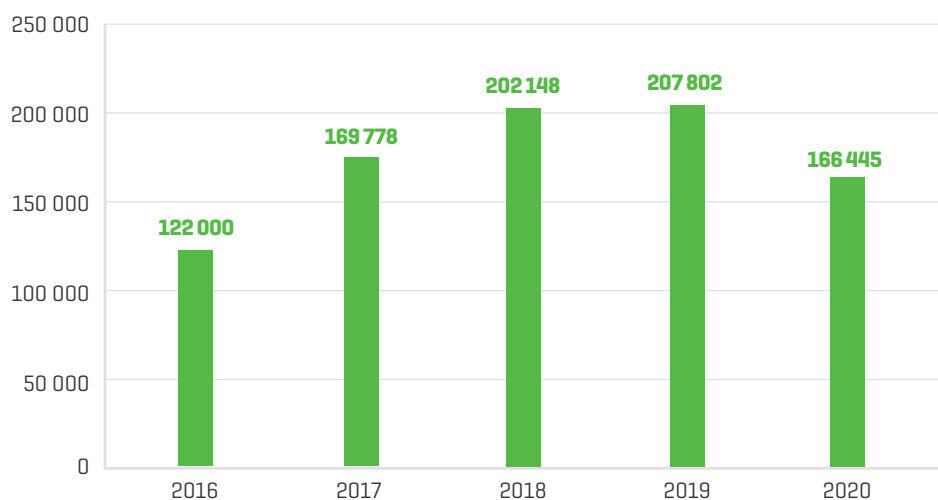
Źródło: PZPM/CEP * pojazdy zaktualizowane w ostatnich sześciu latach
Source: PZPM/CEP * vehicles updated during last six years

- najmłodsze, mające 4 lata lub mniej i najstarsze, ponad 20-letnie miały 20-procentowy udział w całości parku. W podziale na formy własności 53,7 proc. samochodów

and under as well as the oldest 20-year old vehicles - had 20 per cent of share in total fleet.

Split by type of ownership, nearly 53.7 per cent of trucks

PRODUKCJA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH (W TYM DOSTAWCZYCH) I CIĄGNIKÓW SAMOCHODOWYCH [SZT.]
PRODUCTION OF COMMERCIAL VEHICLES (LCVS AND TRUCKS) AND ROAD TRACTORS [UNITS]



Źródło: PZPM/GUS
Source: PZPM/CSO

ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony (w tym ciągniki siodłowe) należało do osób indywidualnych (w tym prowadzących działalność gosp.), zaś 46,3 proc. do firm.

W grupie samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony liczących do czterech lat najpopularniejszą marką tego segmentu był DAF (na koniec 2020 roku) miał 19,2 proc., przed MAN-em (18,8 proc.) i Scanią (16,8 proc.). W grupie samochodów od pięciu do dziesięciu lat palma pierwszeństwa przypada MAN (20,6 proc.) przed DAF-em (17,9 proc.) i Mercedesem-Benzem (16,2 proc.).

Wśród paliw alternatywnych najpopularniejszy był sprężony gaz ziemny (4,5 tys. samochodów) oraz LPG (1,6 tys.). Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej

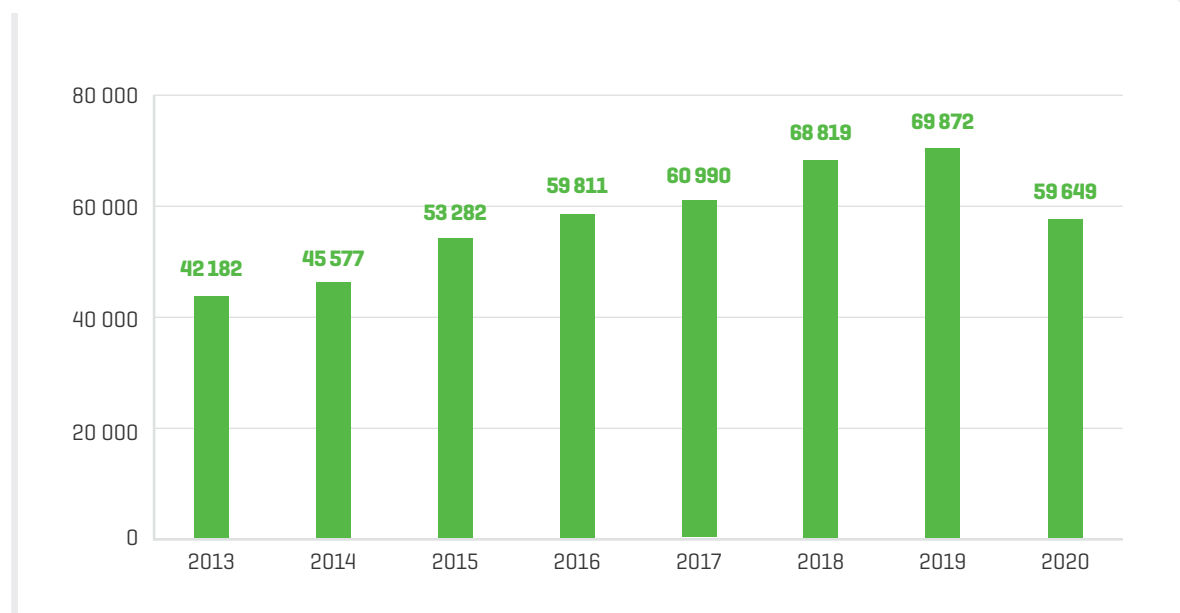
with GVW above 3.5 tons (including road tractors) belong to individual customers (including users conducting their own economic activity), while 46.3 per cent are owned by companies.

The most popular make among four years and under trucks with GVW above 3.5 tons was DAF with 19.2 per cent of share in the segment at end-2020, ahead of MAN (18.8 per cent) and Scania (16.8 per cent). The leader in the five to 10 year old category was MAN (20.6 per cent), outperforming DAF (17.9 per cent) and Mercedes-Benz (16.2 per cent).

Compressed natural gas (4,500 vehicles) and LPG (1,600) were most popular alternative fuels.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH W POLSCE O DMC DO 3,5 T [SZT.]

LCV REGISTRATIONS WITH GVW UP TO 3,5 T [UNITS]



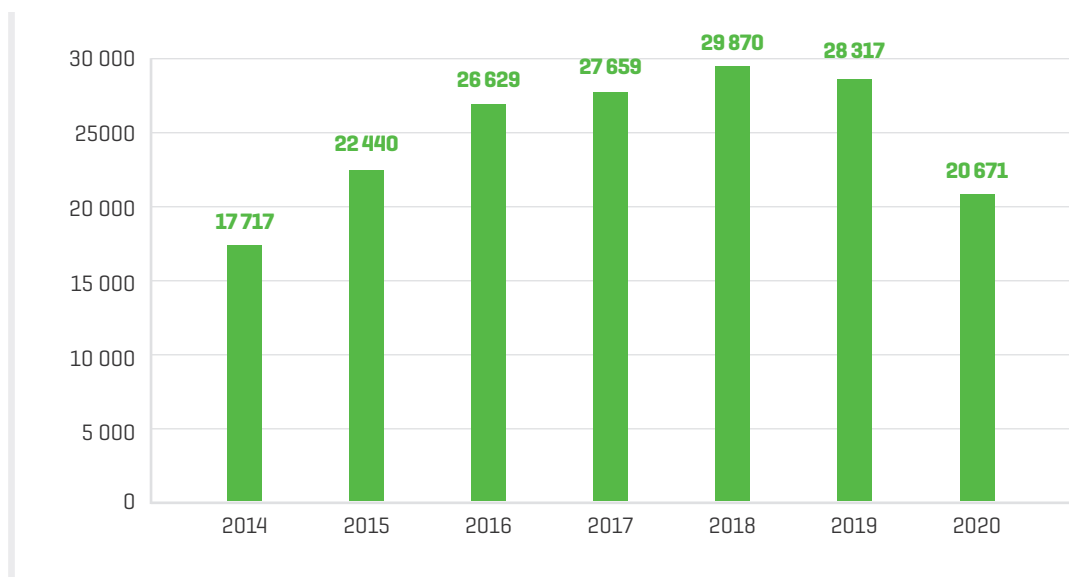
Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

3,5 ton zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim (22,6 proc.), wielkopolskim (12,4 proc.) oraz śląskim (9,2 proc.). Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie (2,1 proc.), warmińsko-mazurskie (2,4 proc.) oraz lubuskie (2,7 proc.). Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 13,2 roku, przy medianie 12 lat.

Most trucks with GVW above 3.5 tons were registered in Mazowieckie (22.6 per cent), Wielkopolskie (12.4 per cent) and Śląskie (9.2 per cent) provinces. On the opposite end were Opolskie (2.1 per cent), Warmińsko-mazurskie (2.4 per cent), and Lubuskie (2.7 per cent) provinces with the lowest number of registrations. The average age of vehicles from this group stood at 13.2 years, with median age pegged at 12 years.

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

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pojazdy ciężkie

W 2020 roku zaktualizowany park samochodów ciężarowych, specjalnych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wyniósł 568,6 tys. sztuk, o 0,2 proc. więcej niż rok wcześniej. W tej liczbie 370,6 tys. stanowiły ciągniki siodłowe, 153,4 tys. samochody ciężarowe i 44,6 tys. specjalne.

W strukturze wiekowej dominuje grupa w wieku od jedenastu do dwudziestu lat [36 proc. całości] oraz od pięciu do dziesięciu lat [28 proc.]. Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat liczyły 23 proc., zaś najstarsze, ponad dwudziestoletnie 13 proc.

Na firmy było zarejestrowane 48,7 proc. parku pojazdów najcięższych, reszta tj. 51,3 proc. na osoby indywidualne (w tym prowadzące działalność gospodarczą). W przypadku najmłodszej grupy udział osób indywidualnych wyniósł 15 proc., aby w samochodach ponad dwudziestoletnich sięgnąć 77,5 proc.

W segmencie najmłodszych (do czterech lat) samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton na pierwszym miejscu z 20,5-procentowym udziałem był DAF przed MAN [18,3 proc.] i Scania [18,3 proc.]. W grupie ciężarówek liczących od pięciu do dziesięciu lat liderem został DAF [19,6 proc.], za nim znalazł się MAN [19,1 proc.] i Volvo [17,1 proc.]. Najwięcej samochodów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton

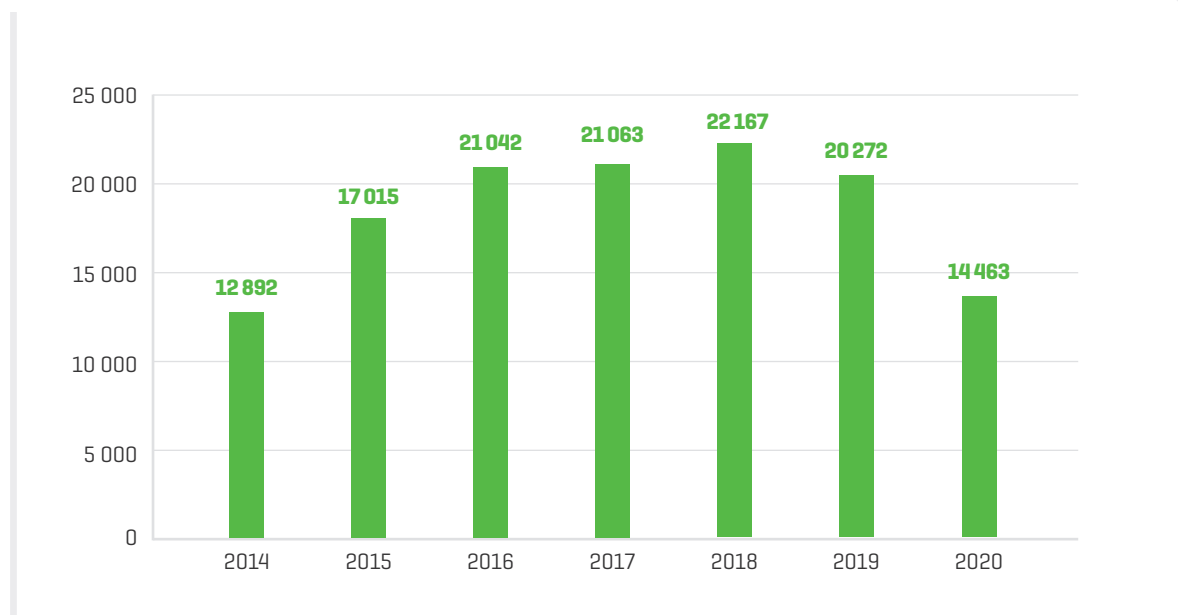
Heavy commercial vehicles

In 2020, the updated fleet of trucks, special-purpose vehicles and tractor units with GVW above 16 tons accounted for 568,600 vehicles, or 0.2 per cent more than the year before. This figure includes 370,600 road tractors, 153,400 heavy-duty vehicles and 44,600 special-built vehicles.

The age structure is dominated by 11 to 20 year old vehicles [36 per cent of total fleet] as well as five to 10 years old HDVs [28 per cent]. The youngest ones - aged four years and under - accounted for 23 per cent, while the oldest vehicles - more than two decades old - for 13 per cent.

48.7 per cent of the heaviest fleet included vehicles registered by businesses, while the remaining 51.3 per cent were registered by individual users (including owners conducting their own economic activity). The share of individual owners in the youngest age category stood at 15 per cent and totalled 77.5 per cent for more than 20 years old vehicles. Ranking first with nearly 20.5 per cent of market share in the segment of the youngest trucks (four years and under) with GVW above 16 tons was DAF, ahead of MAN (18.3 per cent), and Scania (18.3 per cent). The leader in the five to 10 year old HDV segment was DAF (19.6 per cent), outperforming MAN (19.1 per cent), and Volvo (17.1 per cent). Most trucks with GVW above 16 tons were registered in

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH CIĄGNIKÓW SIODŁOWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW ROAD TRACTORS WITH GVW ABOVE 3.5 T [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 3,5 T, W TYM CIĄGNIKI SIODŁOWE [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW COMMERCIAL VEHICLES WITH GVW ABOVE 3.5 T, INCLUDING ROAD TRACTORS [UNITS]

Marka Brand	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
DAF	4 441	5 711	-22,2
MAN	3 500	5 269	-33,4
Volvo	3 433	5 262	-19,2
Mercedes-Benz	3 358	4 497	-25,4
Scania	3 008	4 245	-43,0
Iveco	1 645	1 534	7,3
Renault	906	1 476	-38,6
Ford Trucks	146	22	563,6
Pozostałe / Others	234	300	-22,0
Razem / Total	20 671	28 317	-27,0

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

zarejestrowanych zostało w woj. mazowieckim [24,2 proc.], wielkopolskim [12,8 proc.] oraz śląskim [9 proc.]. Najmniejszy odsetek rejestracji zanotowały woj. opolskie [2 proc.], warmińsko-mazurskie [2,2 proc.] i lubuskie [2,7 proc.]. Średni wiek tej grupy pojazdów wyniósł 11,1 roku, przy medianie 10 lat.

Mazowieckie [24.2 per cent], Wielkopolskie [12.8 per cent] and Śląskie [9 per cent] provinces. The lowest number of registrations was declared for Opolskie [2 per cent], Warmińsko-mazurskie [2.2 per cent], and Lubuskie [2.7 per cent]. The average age of vehicles from this group stood at 11.1 years, with median age of 10 years.

Ciągniki siodłowe

Na koniec 2020 roku w zaktualizowanej części parku zarejestrowanych było 371,8 tys. wszystkich ciągników samochodowych – z masą poniżej 16 ton i tych ciężkich. Udział najstarszych w tej grupie, ponad 20-letnich wyniósł tylko 4 proc. i był o 1 punktu proc. mniejszy niż rok wcześniej.

Tractor units

Figures for the updated part of the fleet reveal that at end-2020 Poland was home to 371,800 tractor units altogether, with GVW below 16 tons and heavy ones. The share of the oldest, more than twenty years old units accounted for merely 4 per cent and was lower by 1 percentage

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC POWYŻEJ 16 T [SZT.]

FIRST REGISTRATIONS OF NEW HCV WITH GVW ABOVE 16 T [UNITS]

Marka Brand	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
DAF	4 326	5 597	-22,7
Volvo	3 416	4 237	-19,4
Scania	3 008	5 273	-43,0
MAN	2 973	4 513	-34,1
Mercedes-Benz	2 912	3 963	-26,5
Renault	840	1 405	-40,2
Iveco	620	381	62,7
Ford Trucks	146	22	563,6
Pozostałe / Others	48	27	77,8
Razem / Total	18 289	25 418	-28,0

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Najmłodszych – do czterech lat sięgnął 29 proc., o 1 punkt proc. mniej w stosunku do 2019 roku. Ciągniki w wieku od pięciu do dziesięciu lat były najpopularniejsze i stanowiły na koniec 2020 roku 35 proc. parku. Mające od jedenastu do dwudziestu lat i stanowiły 32 proc. floty tj. o 3 punktu proc. mniej niż w 2019 roku. Średnia wieku ciągników samochodowych wyniosła 8,8 roku, przy medianie 8 lat. Na koniec 2020 roku w zaktualizowanej części parku liczba zarejestrowanych w Polsce ciągników samochodowych była o 98,5 tys. większa od liczby zarejestrowanych samochodów ciężarowych [kompletnych podwozi, nie licząc ciągników i samochodów specjalnych] o dmc powyżej 3,5 ton. Po raz pierwszy ciągniki samochodowe wyprzedziły liczebnością samochody ciężarowe w 2015 roku. Odzwierciedla to skalę inwestycji przewoźników specjalizujących się w drogowym transporcie międzynarodowym.

points year to year. The share of the youngest four years and under vehicles totalled 29 per cent, or was down by 1 percentage points versus 2019. Most popular were 5 to 10 year old tractors which had 35 per cent of the fleet at end-2020. 11 to 20 year old tractors accounted for 32 per cent of the fleet, a figure lower by 3 percentage points versus 2019. The average age of a road tractor with GVW above 3.5 tons was 8.8 years, with the median age of 8 years. Records for the updated part of the fleet reveal that road tractors registered in Poland at end-2020 outnumbered registered trucks [complete chassis, exclusive of tractors and special-purpose vehicles] with GVW above 3.5 tons by 98,500 units. For the first time in history, tractor units outnumbered heavy-duty vehicles in 2015, what reflects massive investments made by hauliers specialising in international road transport.

REJESTRACJE NOWYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC OD 3,5 DO 16 T [SZT.]

REGISTRATIONS OF NEW TRUCKS WITH GVW 3.5-16 T [UNITS]

Marka Brand	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
Iveco	1 023	1 147	-10,8
MAN	527	742	-29,0
Mercedes-Benz	445	527	-15,6
DAF	112	112	
Mitsubishi Fuso	102	126	-19,0
Renault	66	62	6,5
Volvo	17	8	112,5
Pozostałe / Others	81	146	-44,5
Razem / Total	2 373	2 870	-17,3

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

Produkcja

W 2020 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały wg danych GUS 166,4 tys. samochodów ciężarowych (w tym dostawczych) i ciągników do ciągnięcia naczep, o 19,9 proc. mniej niż rok wcześniej, co było skutkiem wygaszenia produkcji podczas wiosennego zamrożenia gospodarki. W Niepołomickiej fabryce MAN wyprodukował (wg informacji producenta) w 2020 roku 15 774 samochodów, o 18,8 proc. mniej niż w 2019 roku. Dwie trzecie produkcji to ciągniki siodłowe, reszta to modele szosowe i budowlane. Główne rynki eksportowe to Rosja, Ukraina i Turcja.

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

Manufacturing

Data of Statistics Poland reveal that in 2020 manufacturing sites based in Poland produced 166,400 heavy-duty vehicles [including LCVs] and tractors for semitrailers, i.e. less by 19.9 per cent than the year before, what came as the after-effect of suspended production during the spring economic freeze. In 2020, Niepołomice-based MAN factory assembled 15,774 vehicles [according to the manufacture info], or 18.8 per cent units less than in 2019. Two-thirds of its output are tractors for semitrailers, while the rest are road tractors and tractors for construction. Its main export markets include Russia, Ukraine, and Turkey. Jelcz SA, a Huta Stalowa Wola company which is the maker of military vehicles, manufactures more than one hundred units annually.

Nowe rejestracje

Samochody dostawcze

W 2020 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował 14,6-procentowy spadek w stosunku do wcześniejszego roku, do 59,6 tys. aut.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych do 3,5 tony, w 2020 roku liderem rynku był Renault, z wynikiem 8,9 tys. zarejestrowanych aut, o 9,7 proc. niższym niż w 2019 roku. Udział francuskiej

New registrations

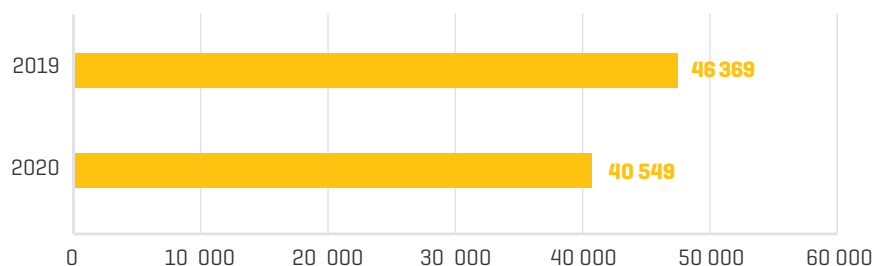
Light commercial vehicles

Light commercial vehicles

In 2020, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons declined by 14.6 per cent year-to-year to 59,600 vehicles.

PZPM's analyses of records from the Central Registry of Vehicles reveal that the 2020 leader on the market of LCVs with GVW of up to 3.5t was Renault with 8,900 new registrations, a figure lower by 9.7 per cent versus 2019.

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



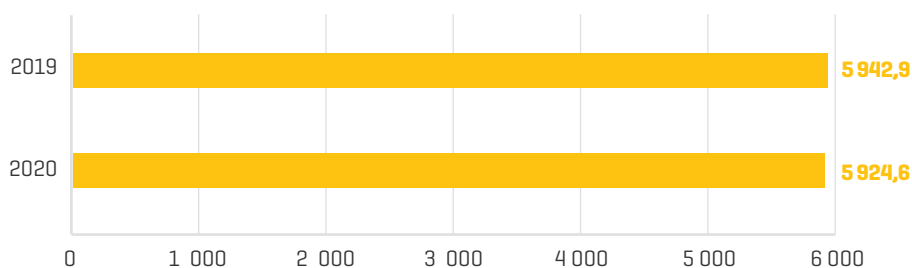
Dane nie zawierają używanych pojazdów z krajowego rynku wtórnego
Data do not include second hand market in Poland

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

marki w rynku umocnił się o 0,8 punktu proc. do 15 proc., dzięki czemu odzyskała ona po jednym roku przerwy, pierwszą pozycję rankingu osiągniętą w 2018. Na drugim miejscu uplasował się wieloletni lider rynku, Fiat (8 tys., spadek o 32,7 proc.), który wyprzedził Forda (7,9 tys., mniej o 6,2 proc.) i Mercedesa-Benza (7,2 tys.,

The market share of the French brand went up by 0.8 percentage points to 15 per cent, what helped it reclaimed the leading position it enjoyed in 2018 after one year break. Ranking second was the long-term market leader Fiat (8,000; down by 32.7 per cent) ahead of Ford (7,900; down by 6.2 per cent) and Mercedes-Benz (7,200; up by

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



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

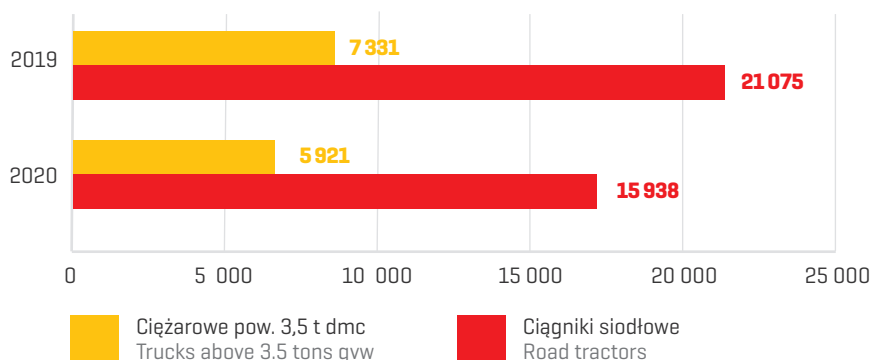
Źródło: ZPL / Source: ZPL

wzrost o 8,8 proc.). Piątą pozycję zajął Volkswagena z wynikiem 5,6 tys. aut, czyli o 23,4 proc. mniej niż w 2019 roku. Szóste miejsce przypadło marce Peugeot (4,5 tys. sztuk, o 21,7 proc. mniej niż rok wcześniej). Kolejne lokaty zajęły: Iveco (4,3 tys., spadek o 18,1 proc.), Toyota (3 tys., wzrost

8.8 per cent). The fifth place was secured by Volkswagen with 5,600 vehicles, a result lower by 23.4 per cent more versus 2019.

The sixth position went to Peugeot (4,500 units; down by 21.7 per cent year-to-year). Ranking further down the list

LEASING NOWYCH I UŻYWANYCH SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH I CIĄGNIKÓW SIOŁŁOWYCH REJESTROWANYCH PO RAZ PIERWSZY W POLSCE [SZT.] / LEASING OF NEW AND USED TRUCKS AND ROAD TRACTORS NUMBER OF LEASED NEW AND USED LCV REGISTERED FOR THE FIRST TIME IN POLAND [UNITS]



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

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

o 60,7 proc.), Citroen (2,8 tys., spadek o 28,4 proc.) i Opel, który pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 2,8 tys. rejestracji, co oznacza 26,2-procentowy spadek w porównaniu z 2019 rokiem.

W rankingu modeli na pierwszym miejscu znalazł się Renault Master (7 452 szt.) przed Fiatem Ducato (6 134 szt.) oraz Mercedesem-Benzem Sprinterem (5 873 szt.) oraz Iveco Daily (4 289 szt.). Za nim uplasował się Ford Transit (3 078 szt.), a kolejny był Peugeot Boxer (2 884 szt.).

Według Związku Polskiego Leasingu finansowanie leasingiem nowych i używanych samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2020 roku objęło wartości 5,9 mld zł. W ujęciu wartościowym jest to 0,3-procentowy spadek względem 2019 roku. Wg analiz PZPM danych CEP liczba zarejestrowanych nowych i używanych (sprawdzonych zza granicy) lekkich aut dostawczych w 2020 roku przez firmy prowadzące leasing i CFM wykazała 12,6-procentowy spadek do 40 549 sztuk.

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2020 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 20 671 sztuk, to jest o 27 proc. mniej niż w 2019 roku.

W kluczowym dla polskiego rynku segmencie samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton rejestracje wyniosły 18 289 sztuk, o 28 proc. mniej niż w 2019 roku. Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły ciągniki siodłowe, których zarejestrowano

were Iveco (4,300; down by 18.1 per cent), Toyota (3,000; up by 60.7 per cent); Citroen (2,800; down by 28.4 per cent) and Opel which came last in the top ten with 2,800 registrations, a result lower by 26.2 per cent versus 2019.

The leader among most sought-after models was Renault Master (7,452 units), ahead of Fiat Ducato (6,134 units), Mercedes-Benz Sprinter (5,873 units) and Iveco Daily (4,289 units). Right behind it was Ford Transit (3,078 units), followed by Peugeot Boxer (2,884 units).

Figures of the Polish Leasing Association reveal that in 2020 the value of lease plans for new and used commercial vehicles with GVW up to 3.5 tons totalled PLN 5.9 billion. Value-wise, such performance points out to a decrease by nearly 0.3 per cent versus 2019. PZPM analyses of records from the Central Register of Vehicles reveal that in 2020 the number of new and used light commercial vehicles registered by lease and CFM companies was down by 12.6 per cent to 40,549 units.

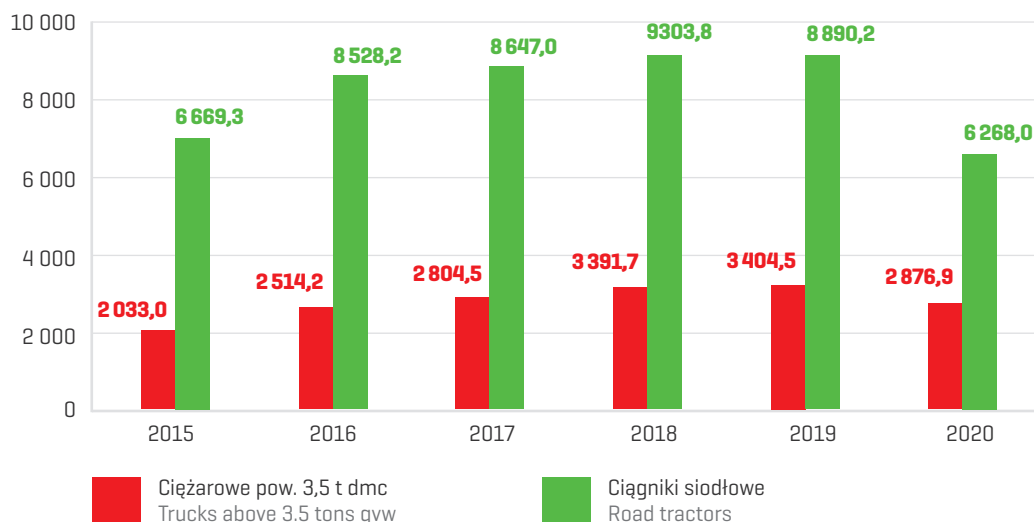
Truck registrations

In 2020, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight above 3.5 tons accounted for 20,671 vehicles, i.e. 27 per cent less than in 2019.

Registrations of trucks with GVW equal or higher than 16 tons, a pivotal segment for the Polish market, accounted for 18,289 vehicles, what means they were down by 28 per cent on a previous year.

The largest group in the truck segment was formed by tractor units whose registrations accounted for

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



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

Źródło: ZPL
Source: ZPL

14 465 sztuki, o 28,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Ciągniki samochodowe stanowiły 70,0 proc. rynku, o 1,3 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Rynek podwozi zmalał o 22,9 proc., do 6 206 sztuk.

Najpopularniejszą marką wśród nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony był DAF [4 441] przed MAN [3 500] i Volvo [3 433]. W segmencie najcięższym, o dmc 16 ton i powyżej, najpopularniejszymi markami okazały się DAF [4 326], Volvo [3 416] i Scania [3 008]. Wśród nowych ciągników siodłowych o dmc powyżej 6 ton najczęściej rejestrowane były pojazdy marki DAF [3 812], Volvo [2 644] i Scania [2 292].

Z danych ZPL wynika, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zmalała o 15,5 proc. do 2,9 mld zł. Do tego leasingiem objęto nowe i używane ciągniki siodłowe wartości 6,3 mld zł. Jest to o 29,5 proc. mniej niż w 2019 roku. Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2020 roku 11,8 mld zł i była o 25,0 proc. mniejsza niż w 2019 roku.

Wg analiz PZPM danych CEP liczba nowych i używanych ciągników siodłowych sfinansowanych leasingiem [Leasing/CFM] wyniosła w 2020 roku 15 938 szt. i była o 24,4 proc. mniejsza niż w 2019 roku.

14,465 vehicles; a figure lower by 28.6 per cent compared to the previous year. Tractor units accounted for 70.0 per cent of the market, and were down by 1.3 per cent year to year. The chassis market shrunk by 22.9 per cent to 6,206 units.

The most popular make among new heavy-duty vehicles with GVW above 3.5 tons was DAF [4,441], ahead of Scania [3,500] and MAN [3,433]. Top brands in the heaviest segment - trucks with 16 ton and higher GVW - included DAF [4,326], Scania [3,416], and MAN [3,008].

Most frequently registered new tractor units with GVW of 6 tons and over were DAF [3,812], Scania [2,644], and Volvo [2,292] made vehicles.

ZPL figures reveal that the value of new and second-hand leased trucks with GVW above 3.5 tons was down by 15.5 per cent to PLN 2.9 billion. In addition, lease plans covered new and used tractor units valued at PLN 6.3 billion, what reflect a decrease by 29.5 per cent versus 2019.

In 2020, total value of leased trucks with GVW above 3.5 tons, tractor units, trailers and semi-trailers totalled PLN 11.8 billion and was lower by PLN 25.0 billion than in 2019. PZPM's analyses of data from the Central Register of Vehicles indicate that in 2020 the number of new and used road tractors covered by lease [lease/CFM] plans accounted for 15,938 units and was lower by 24.4 per cent versus 2019.

Przyczepy, naczepy i zabudowy

Trailers, semitrailers and bodies

Park przyczep i naczep

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

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

Liczba wszystkich przyczep [aktualizowanych i ze statusem zarchiwizowany] sięgnęła na koniec 2020 roku 2718,1 tys., zaś naczep 475,3 tys. szt. Łącznie jest to 3193,6 tys.

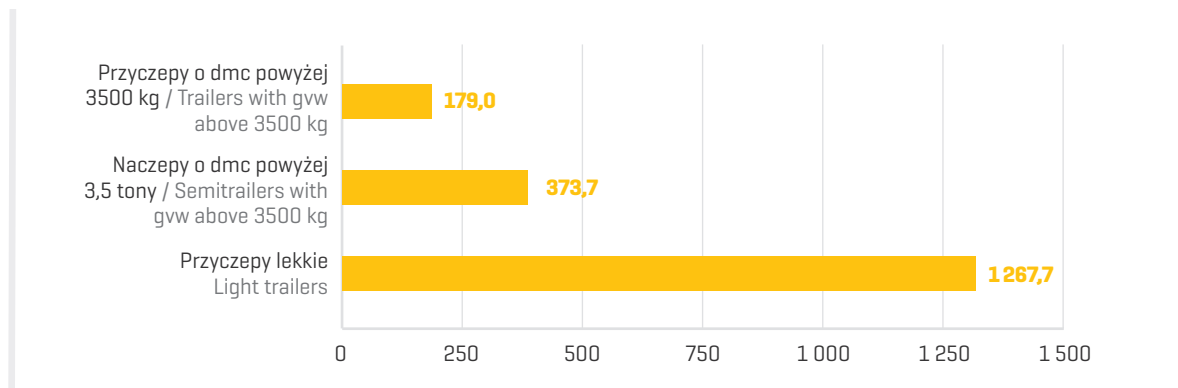
Trailers and semi-trailers

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

Following motions submitted by PZPM to the then Ministry of Digital Affairs in order to obtain current figures that illustrate the actual size of the fleet, in 2017, the Central Register of Vehicles introduced the definition of archived vehicles. This group includes over 10 year old vehicles [age computed in reference to their first registration date] which were not updated in the CRV databases in the past six years, provided these are not vintage cars. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all, which is why our analyses in further sections of this report focus solely on the updated part of the fleet.

The number of total trailers [updated and holding the archived status] stood at 2,718,100 at end-2020, while the

PARK TRANSPORTOWY* W 2020 ROKU [000 SZT.]
TRANSPORT FLEET* IN 2020 [000 UNITS]



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

pojazdów (bez kolejek turystycznych). W tej liczbie w systemie CEP było oznaczonych jako zarchiwizowane 572,0 tys. przyczep i naczep. To 18 proc. parku tych pojazdów. Na koniec 2019 roku w systemie CEP oznaczono jako zarchiwizowane 539,5 tys. przyczep i naczep.

figure for semi-trailers accounted 475,300. Total fleet accounts for 3,080,600 vehicles (exclusive of road trains). It covers 572,000 trailers and semi-trailers flagged as archived in the Central Register of Vehicles, what accounts for 18% of total fleet. At end-2019, the number of trailers and semi-trailers flagged as archived in the Central Register of Vehicles stood at 539,500.

Przyczepy i naczepy

Na koniec 2020 roku w zaktualizowanej części parku w Polsce było zarejestrowanych 2243,1 tys. przyczep oraz 378,5 tys. naczep, łącznie 2621,6 tys. pojazdów. Wśród nich było 552,8 tys. przyczep i naczep ciężarowych oraz specjalnych o dmc powyżej 3,5 tony, o 0,9 proc. więcej niż rok wcześniej.

W parku zarejestrowanych pojazdów znajdowało się również 1267,7 tys. przyczep lekkich, co oznacza 3,8-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku. Było także 437,1 tys. przyczep rolniczych, 377,0 tys. ciężarowych i 160,9 tys. specjalnych.

W całości parku wśród pojazdów o tonażu pow. 3,5t. znajdowało się 373,7 tys. naczep ciężarowych i specjalnych, o 2 proc. więcej niż w 2019 roku oraz 179,0 tys. przyczep ciężkich i specjalnych (spadek o 1,3 proc.).

W przypadku przyczep i naczep ciężkich najliczniejsza jest grupa pojazdów w wieku dwudziestu i więcej lat, której udział przekroczył 29 proc. Drugą pod względem liczności jest grupa przyczep i naczep mających od jedenastu

Trailers and semi-trailers

Data for the updated part of the fleet reveal that at end-2020 Poland was home to 2,243,100 registered truck trailers and 378,500 semi-trailers, or 2,621,600 vehicles altogether. This figure included 552,800 trailers, semi-trailers and special-built semis with GVW above 3.5t, a figure higher by 0.9 per cent compared to the previous year.

Registered fleet also included 1,267,700 light trailers, a figure higher by 3.8 per cent compared to the previous year as well as 437,100 agricultural trailers, 377,000 heavy-duty and 160,900 special-built trailers.

Total fleet of vehicles with GVW above 3.5t included 373,700 heavy-duty and special-built semi-trailers, which were up by 2 per cent versus 2019 as well as 179,000 heavy-duty and special trailers (down by 1.3 per cent).

The largest group in the heavy trailer and semi-trailer category was formed by twenty year old and older vehicles whose share exceeded 29 per cent. The second largest group covered trailers and semi-trailers aged 11-20

do dwudziestu lat [28 proc.]. Pojazdy najmłodsze, mające do czterech lat stanowią 22 proc. parku, zaś w wieku od pięciu do dziesięciu lat 21 proc.

Najpopularniejszymi markami wśród przyczep i naczep o dmc pow. 3,5 tony w kategorii do czterech lat są Schmitz [23,7 proc.], Krone [18,7 proc.] oraz Wielton [14,1 proc.]. W kategorii od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu jest Schmitz [26,8 proc.] przed Krone [22,5 proc.] i Wielton [10,4 proc.].

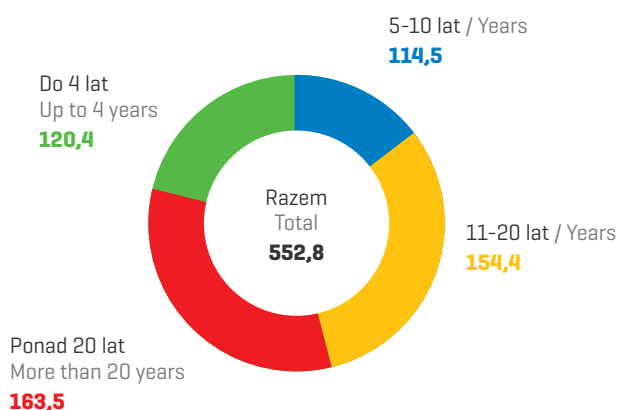
Średni wiek przyczepy lekkiej wynosił 16 lat [mediana 13 lat], natomiast przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony 16,8 roku przy medianie 13 lat.

[28 per cent]. The youngest four years and under vehicles account for 22 per cent of the fleet, while 5 to 10 year old trailers and semi-trailers have 21 per cent of share.

Most popular makes of trailers and semi-trailers with GVW above 3.5 tonnes in the four years and under category are Schmitz [23.7 per cent], Krone [18.7 per cent] and Wielton [14.1 per cent]. The leader in the five to 10 years old category is Schmitz [26.8 per cent], ahead of Krone [22.5 per cent] and Wielton [10.4 per cent].

The average age of a light semi-trailer was 16 years [with median age of 13 years], while trailers and semi-trailers with GVW above 3.5 tonnes were 16.8 years old on average, with median age pegged at 13 years.

STRUKTURA WIEKOWA PRZYPYCH I NACZEP O DMC POW. 3,5 TONY * NA KONIEC 2020 ROKU [000 SZT.]
AGE STRUCTURE OF TRAILERS AND SEMITRAILERS WITH GVW OF MORE THAN 3,5 TON*
AT THE END OF 2020 [000 UNITS]



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

Produkcja nadwozi, przyczep i naczep samochodowych

Producenci nadwozi samochodowych dzielą się na trzy niezależne segmenty: firm specjalizujących się w przeróbkach i zabudowach aut dostawczych do 3,5t, zabudowach na podwoziach ciężarowych pow. 3,5t oraz produkcji przyczep i naczep. W tej branży działa kilkaset zakładów. Według danych GUS w grupie podmiotów zatrudniających 10 osób i więcej produkcja przyczep i naczep samochodowych wyniosła w 2019 roku 70,1 tys. szt. Wartość nadwozi oraz przyczep i naczep wyprodukowanych w 2019 roku

Production of chassis, trailers and semi-trailers

Auto bodybuilders form three distinctive segments: companies specialising in custom-building and conversions of commercial vehicles with GVW of up to 3.5t, bodyworks for chassis cabs with GVW above 3.5t as well as production of trailers and semitrailers. The Polish body conversion sector covers several hundred operators. Data of Statistics Poland reveal that entities employing 10 staff members and over produced 70,100 units in 2019. The value of chassis as well as trailers and semi-trailers

przekroczyła wtedy 7,3 mld zł. Natomiast w 2020 roku wg GUS tylko wśród przedsiębiorstw powyżej 49 osób wartość produkcji sprzedanej obniżyła się o 12,4% do 4,9 mld zł jednocześnie przy spadku przeciętnego zatrudnienia w tej grupie o 5,6% do 10,9 tys. osób.

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

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

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

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2020 roku w Polsce zakupiono ponad 6,2 tys. podwozi ciężarowych (o dmc powyżej 3,5 tony) i tyleż nadwozi, w tym blisko 1,5 tys. kontenerowych, 800 specjalnych i ok. 120 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na ponad 500 mln zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów przyczep i naczep pow. 3,5t. W 2020 roku w Polsce klienci kupili 14,7 tys. naczep, o 28,2 proc. mniej niż w 2019 roku. Ten rynek po kryzysie lat 2008-2009 praktycznie nieustannie rósł do 2019 roku, kiedy przyhamował o 12,5%. Wpływ pandemii COVID-19 najsilniej zaznaczył się w kwietniu 2020 roku, kiedy popyt na naczepy spadł o ponad 70 procent w stosunku do analogicznego miesiąca 2019 roku! Począwszy od trzeciego kwartału 2020 roku rynek naczep nie tylko dynamicznie nadrobił wcześniejsze straty, ale również rozwija się w tempie trzykrotnym. Polski rynek naczep wart jest blisko 4 mld zł rocznie. Pomimo dużej wartości produkcji, zatrudnienie jest podobne do producentów nadwozi specjalizujących

assembled in 2019 exceeded PLN 7.3 billion. Meanwhile, in 2020, records of Statistics Poland reveal that enterprises with a headcount above 49 employees declared the value of marketed production lower by 12.4% to PLN 4.9 billion, while average employment level in this group was down by 5.6% to 10,900 people.

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

Seven body-building companies are PZPM members: Carpol sp. z o.o.; Ekocel which is a Zoeller Group company, Henschel, Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR Auto and Wielton SA. It has been estimated that this group of PZPM members employs 3,000 people, including Wielton with 1,700-strong workforce.

The Polish body-building market caters to the needs of owners of light commercial and heavy-duty vehicles and its annual sales account for approx. 60,000 units. The segment is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a rather high figure compared to the Nordic countries. It features more than 100 companies which employ more than 5,000 people. Significant fluctuation in take-up forces all companies from this sector to demonstrate substantial flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover totals PLN 100 million, whereas five other players have the annual revenue of PLN 20 to 60 million.

The second largest segment are truck chassis conversions. In 2020, more than 6,200 truck chassis cabs (with GVW above 3.5 tonnes) and the same number of bodies were procured in Poland, including nearly 1,500 box bodies, 800 special-purpose bodies and approx. 120 conversions manufactured overseas. The value of the market has been estimated at more than PLN 500 million.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment with GVW above 3.5t. In 2020, Polish customers bought 14,700 semi-trailers, or 28.2 per cent less than in 2019. Following the 2008/2009 crisis, the market continued to grow until 2019 when it plummeted by 12.5%. The impact of the COVID-19 pandemic was most palpable in April 2020 when demand for semi-trailers dropped by more than 70 per cent versus the same month of 2019! From Q3 2020 onwards, the semi-trailer market did not only show robust rebound, but is now declaring a triple

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 pandemicznym 2020 roku przychody ze sprzedaży grupy przekroczyły 1,8 mld zł.

digit growth. The value of the Polish semi-trailer market has been estimated at nearly PLN 4 billion a year. Despite major production value, its employment level is comparable to that of bodybuilders specialising in LCV conversions. On the other hand, this particular production profile is much more material-intensive. Wieluń-based Grupa Kapitałowa Wielton is the largest manufacturer in this segment in Poland and ranks among three leading European producers. The group's sales revenue in pandemic 2020 exceeded PLN 1.8 billion.

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]

	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
Przyczepy / Trailers	1 718	2 453	-30,0
Naczepy / Semitrailers	14 727	20 512	-28,2
Razem / Total	16 445	22 965	-28,4

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH NACZEP O DMC POWYŻEJ 3,5 TONY W 2020

FIRST REGISTRATIONS OF SEMITRAILERS WITH GVW ABOVE 3.5 T IN 2020

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana % r/r Change % y/y
Schmitz Cargobull	3 516	-30,7
Krone	2 769	-30,1
Wielton	1 838	-36,5
Koegel	1 260	-24,5
Schwarzmuller	674	21,9
Pozostałe / Others	4 670	26,5
Razem / Total	14 727	-28,2

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

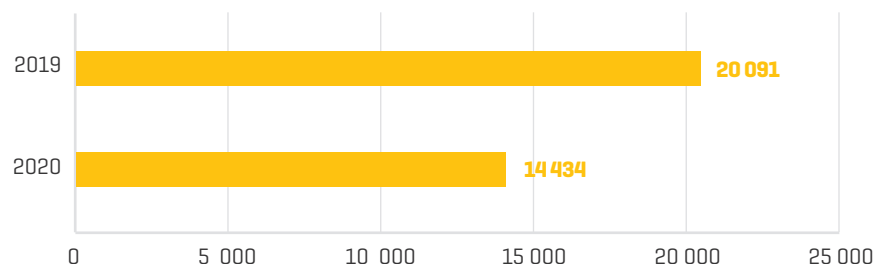
Rejestracje przyczep i naczep

W 2020 roku urzędy zarejestrowały (bez rejestracji czasowych) ponad 80 tys. nowych przyczep i naczep wszystkich rodzajów (spadek o 1,8-proc.), w tym ponad 16,4 tys.

Registrations of semi-trailers and trailers

In 2020, Polish authorities registered (exclusive of temporary registrations) more than 80,000 (down by 1.8 per cent) new trailers and semi-trailers, including more than

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



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

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

o dmc ponad 3,5 tony, o 28,4 proc. mniej niż w 2019 roku. Rejestracje samych przyczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęła 1,7 tys., co oznacza spadek o 30 proc. w stosunku do wcześniejszego roku, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły 14,7 tys. i były mniejsze o 28,2 proc. w porównaniu z 2019 rokiem.

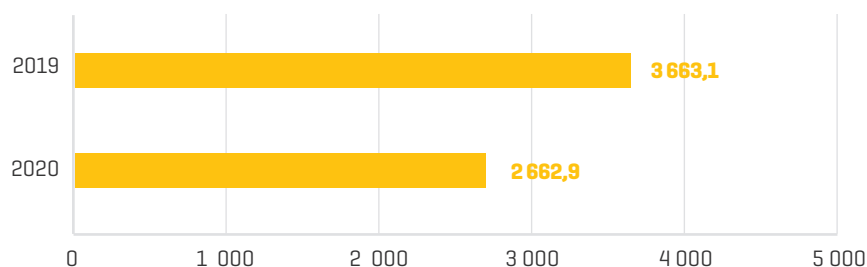
Wśród przyczep i naczep o dmc powyżej 3,5 tony największą grupę stanowiły platformy i skrzynie (w tym kurtynowe i z opończami). Zarejestrowano 8 tys. takich naczep (46-procentowy spadek), co dało im 49 proc. rynku, o 5 punktów mniej niż rok wcześniej.

Na drugim miejscu, z rejestracjami 3,1 tys. sztuk i udziałem rynkowym 19 proc. znalazły się furgony. Umocniły

16,400 units with GVW above 3.5 tonnes, i.e. 28.4 per cent less versus 2019.

Registrations of trailers with GVW above 3.5 tonnes accounted for 1,700 units and were down by 30 per cent versus the previous year, whereas the number of registered semitrailers with GVW above 3.5 tonnes accounted for 14,700 units and was lower by 28.2 per cent compared to 2019. The largest group in the 3.5t and over GVW trailer and semitrailer category was formed by platforms and box semis (including box-tarpaulin and curtain-sized semis). 8,000 such semitrailers were registered (down by 46 per cent), what gave them 49 per cent of the market, down by 5 percentage points year-to-year.

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



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

Źródło: ZPL
Source: ZPL

udział w stosunku do 2019 roku o 4 punkty proc. Wśród nich było ponad 1,9 tys. chłodzi, 0,8 tys. furgonów uniwersalnych oraz 0,3 tys. izoterm.

Na trzecie miejsce, z udziałem 15 proc. spadły wywrotki, których liczba rejestracji zmalała o 28 proc. do 2,5 tys.

W 2020 roku w urzędach zarejestrowano 0,6 tys. cystern [spadek o 12 proc.] oraz 0,3 tys. przyczep i naczep kłonicowych [spadek o 6 proc. w skali roku].

Wśród producentów naczep o dmc powyżej 3,5 tony prowadzenie utrzymał Schmitz Cargobull z wynikiem 3516 pojazdów wyprzedzając Krone, który zarejestrował 2769 szt. Obie marki zdobyły odpowiednio 23,9 oraz 18,8 proc. rynku. Na trzecim miejscu z 12,5-procentowym udziałem znalazł się Wielton z wynikiem 1838 naczep.

Schmitz Cargobull odnotował 30,7 proc. spadek rejestracji, a Krone spadek 30,1-procentowy, zaś rejestracje Wieltonu zmalały o 36,5-proc.

Z pierwszej dziesiątki wzrostami mogły pochwalić się jedynie Schwartzmuller [o 21,9 proc. do 674 naczep] oraz Bodex [o 5 proc. do 627 naczep].

Wartość leasingowanych w 2020 roku nowych i używanych 14 434 naczep i przyczep zmalała w stosunku do wyniku z 2019 roku o 27,3 proc. do 2,7 mld zł.

Ranking second with 3,100 registrations and 19 per cent worth of market share were heavy vans which increased their share by 4 percentage points versus 2019. This figure includes 1,900 refrigerated vans, 800 all-purpose and 300 isotherm vans.

Ranking third with 15 per cent of share were tipper trucks whose registrations were down by 28 per cent to 2,500 units.

In 2020, the Polish authorities registered 600 container semitrailers [down by 12 per cent] as well as 300 timber trailers and semi-trailers [down by 6 per cent throughout the year].

The leader among manufacturers of semi-trailers with GVW above 3.5 tonnes was once more Schmitz Cargobull with 3,516 registered vehicles, what gave it an upper hand versus Krone with 2,769 registrations. Both brands held 23.9 and 18.8 per cent of market share, respectively. Ranking third with 12.5 per cent of share was Wielton with 1,838 semi-trailer registrations.

Schmitz Cargobull declared a drop in registrations by 30.7 per cent, while the figure for Krone was down by 36.5 per cent. Higher performance in the top 10 was declared only by Schwartzmuller [up by 21.9 to 674 semi-trailers] and Bodex [up by 5 per cent to 627 semi-trailers].

Compared to 2019 figures, the value of new and used trailers and semi-trailers financed through lease in 2020 went down by 27.3 per cent to PLN 2.7 billion.

Autobusy

Buses

Park autobusów

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

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

Dzięki temu wyodrębniono z całego parku te pojazdy, które nie były aktualizowane w bazach danych CEP w ostatnich sześciu latach. W przypadku autobusów jest to 44,3 tys. sztuk, o 12 proc. więcej niż w 2019 roku. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest użytkowanych na drogach i znaczna część może nie istnieć.

Bus fleet

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

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

As a result, we are able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in the Central Registry of Vehicle databases in the past six years. This group includes 44,300 buses, or 12 per cent more than in 2019. We suspect that many of these vehicles are no longer driven on Polish roads and that most of them fail to exist at all.

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 2020 roku liczba zaktualizowanych autobusów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 80,3 tys. sztuk i była o 3,4 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

W tej grupie w podziale na dopuszczalne masy całkowite, autobusów o dmc mniejszym lub równym 3,5 tony było zarejestrowanych na koniec 2020 roku 3,2 tys. sztuk, zaś o dmc powyżej 3,5 tony 77,1 tys. (miały 96 proc. udziału), w tym o dmc powyżej 8 ton 55,4 tys., z czego powyżej 16 ton 41,5 tys. Jest to najliczniejsza grupa i stanowi 53,9 proc. wśród autobusów powyżej 3,5 tony. Średni wiek

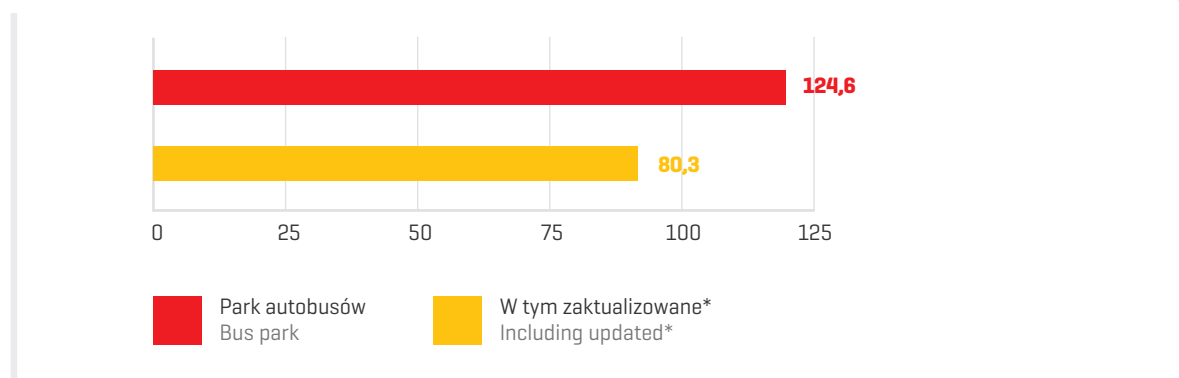
In order to facilitate comparisons, this report presents the age structure of all registered vehicles and the updated section of total fleet. Analyses presented below focus exclusively on the updated vehicle fleet.

At end-2020, the number of updated buses registered in Poland totalled 80,300 and was lower by 3.4 per cent than a year earlier.

Split by Gross Vehicle Weight Rating, the number of registered buses with GVW less or equal 3.5 tons stood at 3,200 units at end-2020, whereas the figure for buses with GVW above 3.5 tons was 71,100 (96 per cent of share) and 55,400 for buses with GVW over 8 tons, including 41,500 heavy-duty vehicles with 16t and over GVW. This is the largest bus category

PARK ZAREJESTROWANYCH W POLSCE AUTOBUSÓW – 2020 ROK [000 SZT.]

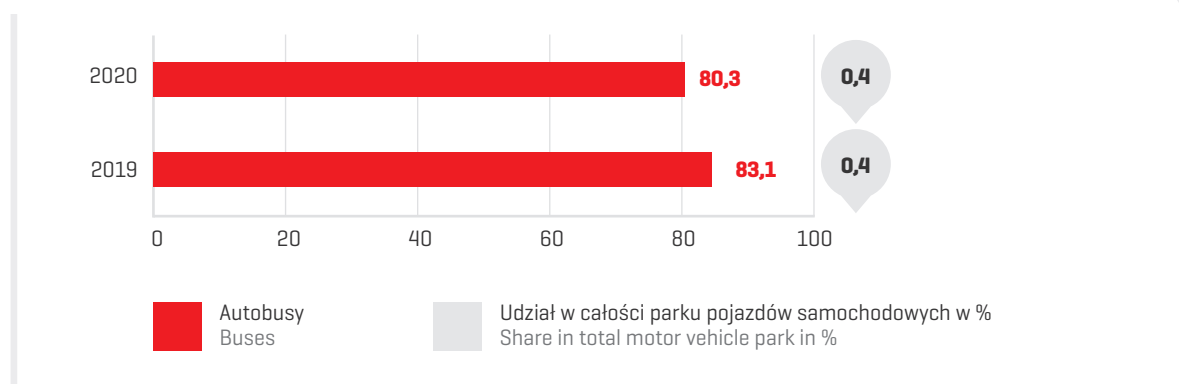
PARK OF REGISTERED BUSES IN POLAND – 2020 YEAR [000 UNITS]



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

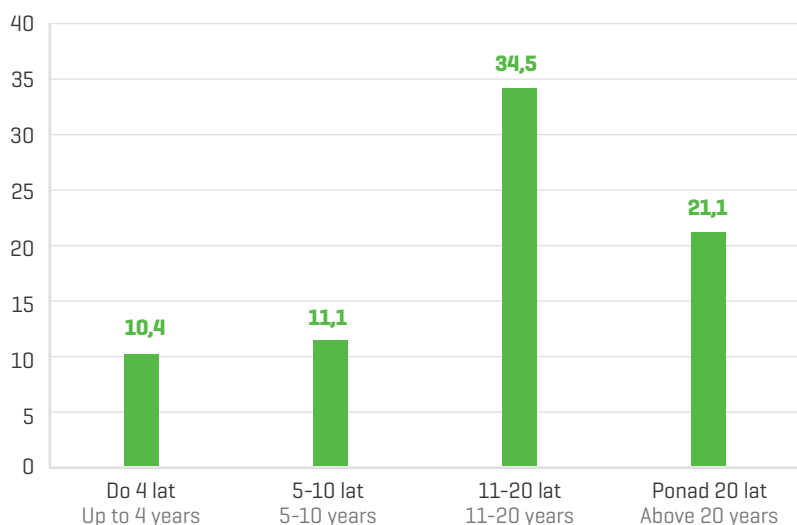
LICZBA POJAZDÓW ZAKTUALIZOWANYCH* W PARKU AUTOBUSÓW W POLSCE – STAN NA KONIEC ROKU [000 SZT.]

NUMBER OF UPDATED* BUSES REGISTERED IN POLAND AS OF END OF THE YEAR [000 UNITS]



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

STRUKTURA WIEKOWA AUTOBUSÓW POW. 3,5T* W 2020 ROKU [000 SZT.]
AGE STRUCTURE OF BUSES OVER 3.5T* IN 2020 [000 UNITS]



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

autobusów o mdc powyżej 3,5 tony wyniósł na koniec 2020 roku 15,6 roku, przy medianie 16 lat.

W przypadku najmłodszego taboru, w całym zaktualizowanym parku, w wieku do czterech lat, który liczył na koniec 2020 roku 10,4 tys. sztuk, dominowały autobusy o dmc powyżej 8 ton – było ich 6,5 tys., gdy o dmc do 3,5 tony 0,04 tys.

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

W liczącym 36,4 tys. pojazdów segmencie wiekowym 11-20 lat autobusów o dmc od 8 ton było 24,3 tys. W segmencie ponad dwudziestoletnich autobusów, który liczył na koniec 2020 roku 22,3 tys. pojazdów, autobusów o dmc 8 ton i większej było 17,3 tys. Udział autobusów od 8 ton w parku rośnie wraz z wiekiem – od 63 proc. w grupie najmłodszych do 78 proc. wśród najstarszych.

Napęd wysokoprężny miało 97,1 proc. autobusów, 1,1 proc. było zasilanych gazem ziemnym, głównie CNG [0,9 tys. szt.]. Na autobusy hybrydowe przypadło zaledwie 0,6 proc. [0,5 tys. szt. a na elektryczne 0,5 proc. [0,4 tys. szt., dwa razy więcej niż w 2019 roku].

which accounts for 53.8 per cent among buses with GVW above 3.5 tons. The average age of buses with GVW above 3.5 tons stood at 15.6 years at end-2020, with median age totalling 16 years.

The youngest bus fleet aged 4 years and under accounted for 10,400 units at end-2020 and was dominated by buses with GVW above 8 tons whose number stood at 6,500, while the number of buses with GVW up to 3.5 tons stood at 40.

The segment of buses aged from five to 10 years that comprises 11,200 units featured 100 lightest vehicles with GVW under 3.5 tons and 7,300 buses with GVW of 8 tons and over.

The 36,400-unit strong segment of buses aged 11-20 years featured 24,300 8t GVW units, while more than two decade old buses included 22,300 8t and higher GVW units at end-2020. The share of buses with 8t GVW is growing with age and ranges from 63% in the youngest segment to 78% in the oldest one.

97.1 per cent of buses were fitted with diesel engines, 1.1 per cent with natural gas installations, mainly CNG [900 units], while hybrids accounted for merely 0.6 per cent [500 units], and electric buses for 0.5 per cent [400 units, double the figure versus 2019].

Najpopularniejsze marki i wiodące województwa

W Polsce najpopularniejszą marką autobusów o dmc powyżej 3,5 tony jest Mercedes-Benz. W liczącej 10,4 tys. sztuk grupie pojazdów najmłodszych, w wieku do czterech lat, ta niemiecka marka ma 37,7-procentowy udział. Za nią znajduje się Solaris z 20,2-proc., MAN [8,0 proc.] oraz Ford [6,1 proc.].

W grupie autobusów w wieku od pięciu do dziesięciu lat Mercedes-Benz zajmuje 33,8 proc. rynku [na 11,1 tys. pojazdów], wyprzedzając Solarisa [18,5 proc.], Iveco [5,4 proc.] oraz Autosana [4,5 proc.].

W segmencie ciężkich autobusów, o dmc powyżej 16 ton, pojazdów mających do czterech lat zarejestrowano 5,8 tys. a najpopularniejszą marką jest Solaris [33,4 proc.] przed Mercedesem-Benzem [22,2 proc.] i MAN [13,3 proc.]. W liczącym 6,3 tys. segmencie autobusów w wieku od 5 do 10 lat Solaris ma 30,8 proc., Mercedes-Benz 18,6 proc., a MAN 10,3 proc.

Najwięcej autobusów zarejestrowanych jest w woj. mazowieckim [13,8 tys.], małopolskim [8 tys.] i śląskim [6,8 tys.]. Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie [na koniec 2020 roku było zarejestrowanych w nim wg danych aktualizowanych 1,6 tys. autobusów], opolskie [1,7 tys.] i podlaskie [1,9 tys.]. Na tysiąc mieszkańców przypadły 2 autobusy.

Produkcja

W 2020 roku produkcja pojazdów do transportu publicznego [do przewozu 10 osób lub więcej] wyniosła w Polsce 6037 pojazdów, o 18 proc. mniej niż w 2019 roku, wynika z danych GUS. Natomiast zgodnie z danymi producentów największym w Polsce producentem autobusów pozostał MAN, z wynikiem sięgającym 1920 autobusów, o 5,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Ze starachowickiej fabryki bawarskiego koncernu wyjechało także 708 samojedźnych podwozi, o 50,7 proc. mniej niż w 2019 roku.

Solaris wyprodukował 1560 autobusów, o blisko 5 proc. więcej niż w 2019 roku. Blisko 77 proc. produkcji trafiło do klientów zagranicznych. W podziale na rodzaj napędu 44 proc. miało napęd elektryczny, w tym blisko jedną trzecią stanowiły hybrydy.

Na trzecim miejscu znalazło się Volvo Polska, które wyprodukowało ponad tysiąc autobusów, o przeszło 300 mniej niż w 2019 roku. Volvo nie podaje produkcji w podziale na rodzaj napędu, z tym że marka nie oferuje modeli z silnikami

Most popular makes and leading provinces

Mercedes-Benz is the most popular bus make in Poland in the 3.5 ton and over GVW category. The German brand has 37.7 per cent of share among the youngest four year and under buses whose number totals 10,400. Ranking behind it is Solaris with 20.2 per cent of share, MAN [8.0 per cent] and Ford [6.1 per cent].

In the category of five to ten year old buses Mercedes-Benz raked in 33.8 per cent of market share [in an 11,100 vehicle-strong fleet], outperforming Solaris [18.5 per cent], Iveco [5.4 per cent], and Autosan [4.5 per cent].

In the segment of four years and under heavy buses with GVW over 16 tons registrations accounted for 5,800 vehicles, while the most popular make was Solaris [33.4 per cent], ahead of Mercedes-Benz [22.2 per cent] and MAN [13.3 per cent]. Solaris has 30.8 per cent of share in the segment of five to ten year old buses that accounts for 6,300 vehicles, while the figure for Mercedes-Benz stands at 18.6 per cent and at 10.3 per cent for MAN.

Most buses were registered in Mazowieckie [13,800], Małopolskie [8,000] and Śląskie [6,800] provinces. The smallest bus fleet is based in Lubuskie [updated records reveal that there were 1,600 buses registered at end-2020], Opolskie [1,700] and Podlaskie [1,900] provinces. There were two buses per 1,000 population in Poland.

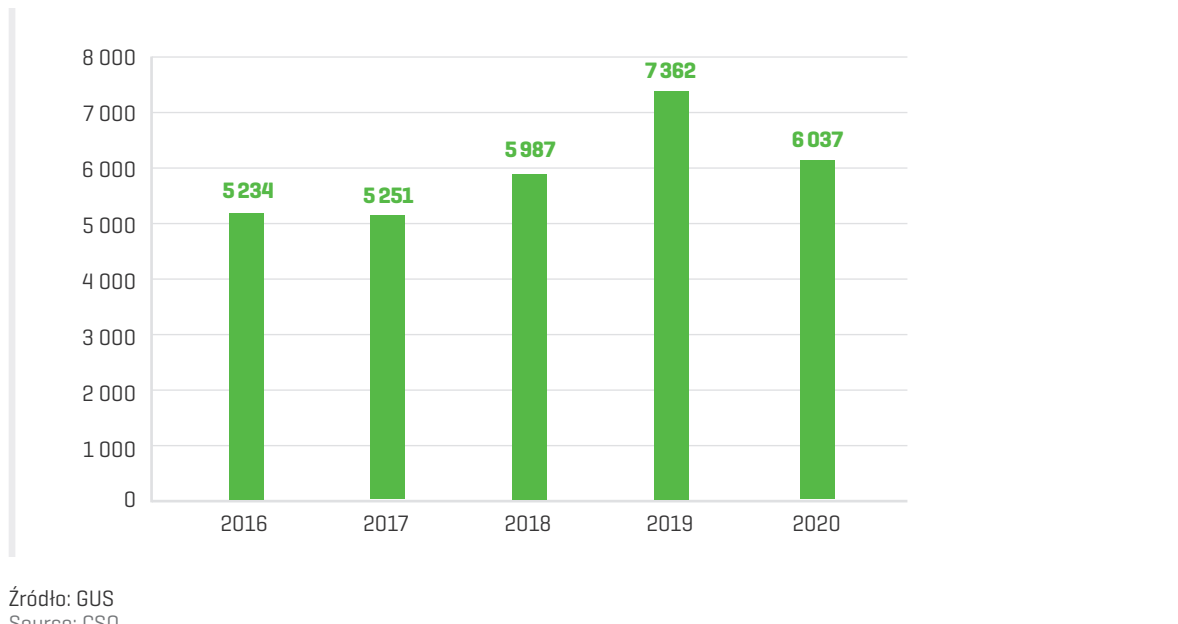
Manufacturing

In 2020, production of vehicles used in public transport accounted for 6,037 units in Poland, a result lower by 18 per cent than in 2019, reveal data of Statistics Poland. Meanwhile, manufacturers' data reveal that MAN remains the leading bus manufacturer in Poland with 1,920 buses, or performance lower by 5.5 per cent on a year earlier. In addition, Starachowice-based factory of the Bavarian auto maker assembled 708 mobile chassis, down by 50.7 per cent year-to-year.

Solaris produced 1,560 buses, a figure higher by nearly 5 per cent versus 2019. Almost 77 per cent of its output was sold to foreign clients. Split by drive, 44 per cent of buses were fitted with an electric drive, and one-third were hybrids.

Ranking third was Volvo Polska which produced more than one thousand buses, or 300 less than in 2019. Volvo doesn't disclose its production figures split by drive, but we know that its vehicles are not fitted with diesel units.

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



wysokoprężnymi. Z zakładu Scania Production Słupsk wyjechały 722 autobusy, w tym 346 z napędem CNG. Autosan wyprodukował 63 autobusy, w tym pierwsze egzemplarze z napędem elektrycznym.

Scania Production Słupsk manufacturing site assembled 722 buses, including 346 CNG-powered ones. Autosan manufactured 63 buses, including its first fully electric model.

Rejestracje nowych autobusów

Według analiz PZPM oraz JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2020 roku w Polsce zarejestrowano 1495 nowych autobusów. Jest to o 39,7 proc. mniej niż w 2019 roku. Dramatyczny spadek spowodowany został pandemią i zamrożeniem gospodarki, na czym ucierpeli przewoźnicy autobusowi.

W 2020 roku najgłębszy spadek (o 72,2 proc.) odnotowały autobusy turystyczne, których rejestracje wyniosły zaledwie 94 szt. Przewoźnicy autokarowi pauszowali przez większość 2020 roku. Autobusów mini (o dmc poniżej 8t) zarejestrowano 670 szt., o 37 proc. mniej niż rok wcześniej. W rezultacie spadków, w rankingu segmentów autobusy miejskie przesunęły się na pierwsze miejsce. Ich rejestracje sięgnęły 702 sztuki, o 32 proc. mniej niż w 2019 roku. Rejestracje autobusów międzymiastowych zmalały o 28,2 proc. do 28 sztuk.

W podziale na marki, Mercedes-Benz zakończył 2020 rok z pierwszą lokatą i zajął 41 proc. całego rynku dzięki

New bus registrations

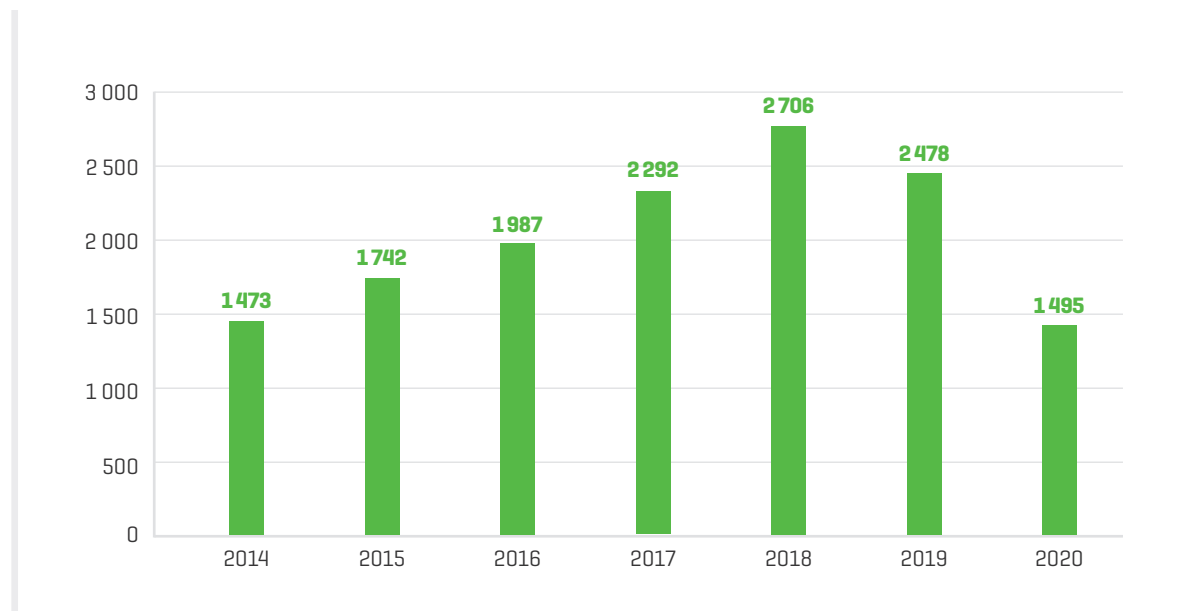
PZPM and JMK analyses based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that 1,495 new buses were registered in Poland in 2020, that is less by 39.7 per cent versus 2019. This dramatic decline was triggered by the pandemic and the freezing of the economy, what has taken its toll on bus operators.

The highest decline in 2020 (by 72.2 per cent) was demonstrated by tourist coaches whose registrations stood at merely 94 units. Coach operators ceased their operations for the best part of the year. Mini bus registrations (with GVW below 8t) accounted for 670 units, down by 37 per cent year-to-year.

Following massive decline in the ranking of segments, city buses advanced to the first position with 702 registrations, down by 32 per cent versus 2019. Intercity bus registrations were down by 28.2 per cent to 28 units.

Split by brands, at end-2020 Mercedes-Benz came first with 41 per cent of share in total market thanks to its

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



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

dominującej pozycji w segmencie minibusów, w którym miał 67,9 proc. Wiodące firmy zabudowujące autobusy w tej klasie to Mercus (230 pojazdów), następnie Bus-Center, CMS Auto i Auto-Cuby.

Solaris zajął drugie miejsce w ogólnym rankingu (24,7 proc. rynku), ale pierwsze w segmencie autobusów miejskich

leading position in the minibus segment where its share accounted for 67.9 per cent. Leading coachbuilders in this category include Mercus (230 vehicles), followed by Bus-Center, CMS Auto, and Auto-Cuby.

Solaris ranked second in the overall league table (24.7 per cent of the market), but came first in the city bus segment

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

Marka Brand	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	613	1093	-43,9
Solaris Bus&Coach	370	434	-14,7
Ford	144	61	136,1
MAN	98	327	-70,0
Autosan	76	60	26,7
Pozostałe / Others	194	503	-61,4
Razem / Total	1 495	2 478	-39,7

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

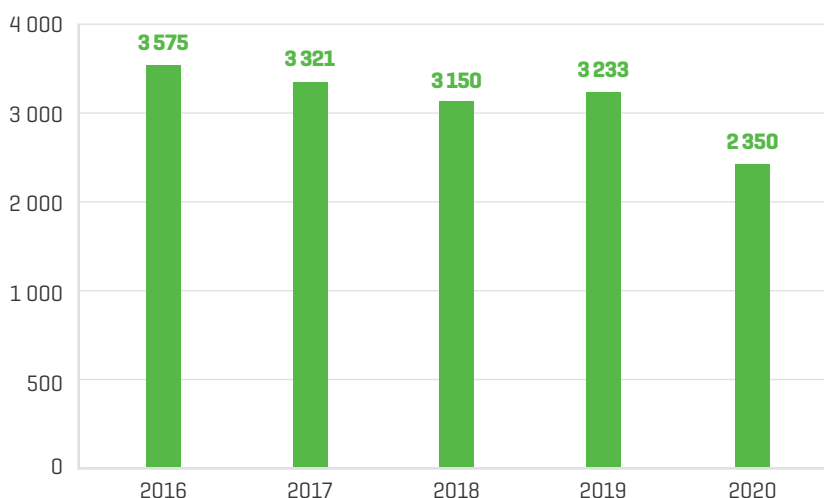
[52 proc. tego rynku]. Najczęściej kupowanym miejskim modelem w 2020 roku został elektryczny Urbino 18. To pierwszy przypadek, gdy elektryk pojawił się na czele rankingu. Kolejne najpopularniejsze marki to Ford [144 szt. i 9,6 proc. udziału] przed MAN, Autosanem oraz Iveco.

W 2020 roku zarejestrowano 396 autobusów z napędem alternatywnym – wszystkie w segmencie miejskim – ich udział w całym rynku wyniósł 26,5 proc., gdy rok wcześniej było to 11,6 proc.). „Zielone autobusy” najczęściej wyposażone były w napęd elektryczny i jest to pierwszy raz, gdy pojazdy bateryjne znalazły się na czele rankingu [200 szt.], wyprzedzając gazowce (CNG - 165 szt.). Pozostałe 31 szt. to pojazdy hybrydowe. Rosnąca popularność modeli z napędem alternatywnym wynika z dopłat do tych modeli. W 2020 roku zarejestrowano w Polsce 28 międzymiastowych autobusów, o 28,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Ten segment jest zdominowany przez egzemplarze używane, sprowadzane z zagranicy. W rejestracjach jest ich 33 razy więcej niż nowych. Liderem w tym segmencie jest Iveco.

[52 per cent of the market]. The bestseller among city buses in 2020 was all-electric Urbino 18. This is the first time when an all-electric model is topping the chart. Makes that rank right behind it are Ford [144 units and 9.6 per cent of share], ahead of MAN, Autosan and Iveco.

396 buses fitted with an alternative drive were registered in 2020. These were exclusively city buses whose share in total market stood at 26.5 per cent versus 11.6 per cent the year before. “Green buses” usually come with an electric drive and it’s the first time when a BEV is leading the way in the league table [200 units], outperforming auto gas-powered versions (CNG - 165 units). The remaining 31 vehicles are hybrids. The growing popularity of alternative drive models is stoked by available subsidies. In 2020, registrations of intercity buses accounted for 28 vehicles, a figure lower by 28.2 per cent versus the previous year. The segment is dominated by used buses, imported from other countries whose registrations outnumber new models 33 times. The segment’s leader is Iveco.

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



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

PIERWSZE REJESTRACJE UŻYWANYCH AUTOBUSÓW W POLSCE [SZT.]

FIRST REGISTRATIONS OF USED BUSES AND COACHES IN POLAND [UNITS]

Marka Brand	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	543	895	-39,3
Iveco	433	500	-13,4
Setra	272	337	-19,3
MAN	189	278	-32,0
VDL	112	160	-30,0
Temsa	103	103	0,0
Pozostałe / Others	698	960	-27,3
Razem / Total	2 350	3 233	-27,3

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

Rejestracje autobusów używanych

W 2020 roku poważnie zmalało zainteresowanie autobusami używanymi, liczba ich rejestracji sięgnęła 2350 sztuk i była o 27,3 proc. mniejsza w stosunku do 2019 roku. Zdecydowaną większość z nich stanowiły autobusy o dmc pow. 8 ton, wynika z danych przygotowanych przez PZPM i JMK na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów.

Autobusów segmentu mini o dmc poniżej 8 ton, przedsiębiorcy zarejestrowali 428 sztuk, o 33,3 proc. mniej niż rok wcześniej. Autobusów o dmc 8 ton i powyżej zarejestrowano 1922 sztuk, o 25,8 proc. mniej niż rok wcześniej. W tej grupie przeważały modele międzymiastowe (943 rejestracje, 17,9-procentowy spadek) oraz turystyczne (548 rejestracji, o 40,7 proc. mniej niż w 2019 roku). Miejskich zarejestrowano 350, o 14,8 proc. mniej niż rok wcześniej.

W porównaniu do rynku autobusów nowych, w segmencie międzymiastowym liczba rejestracji autobusów używanych była 33-krotnie wyższa niż nowych, w turystycznych przewaga używanych była 6-krotna. Jedynie w segmencie minibusów i autobusów miejskich rejestracje nowych przewyższały rejestracje używanych.

Wśród używanych autobusów sprowadzonych z zagranicy dominowały (jak w poprzednich latach) pojazdy z kategorią Euro IV wyprodukowane w latach 2005-2009 (43 proc. udziału). Drugą grupę pod względem popularności

Second-hand bus registrations

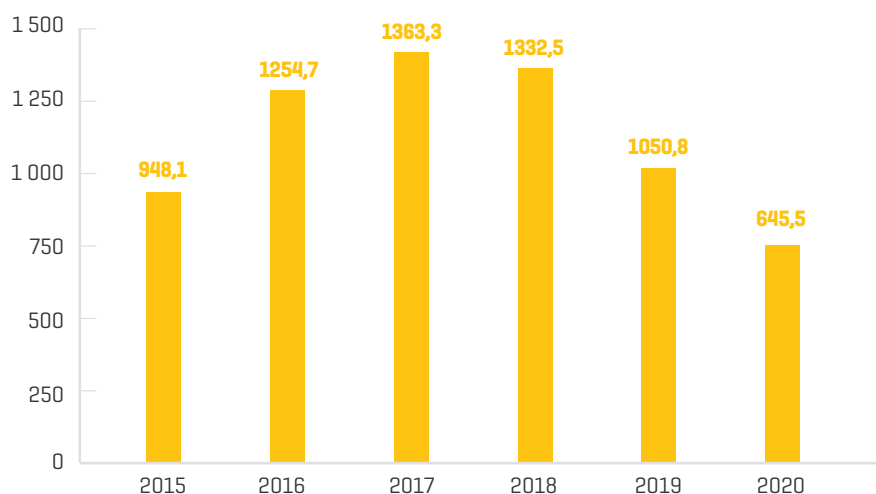
In 2020, take-up for used bus dwindled. Their registrations accounted for 2,350 units, and were down by 27.3 per cent compared to 2019. Most of these vehicles were buses with GVW above 8 tons, reveal data of PZPM and JMK based on records from the Central Registry of Vehicles.

Businesses registered 428 mini-buses with GVW below 8 tons, a figure lower by 33.3 per cent versus the previous year. Registrations of buses with GVW equal and above 8 tons accounted for 1,922 vehicles; i.e. were down by 25.8 per cent than a year earlier. Most vehicles from this group account for intercity buses (943 registrations; down by 17.9 per cent) and tourist coaches (548 registrations, down by 40.7 per cent versus 2019). Registrations of city buses accounted for 350 vehicles, a figure lower by 14.8 per cent versus the previous year.

Compared to the new bus market, the number of registered second-hand intercity buses in the segment was nearly 33 times higher than the figure for new ones, while used tourist coaches outnumbered new ones by six times. New registrations outnumber second-hand registrations only in the minibus and municipal bus segments.

The category of second-hand imported buses was dominated (alike in previous years) by Euro 4 vehicles manufactured from 2005 until 2009 (43 per cent of share). The second largest group in terms of popularity features Euro

LEASING NOWYCH I UŻYWANYCH AUTOBUSÓW W POLSCE [MLN ZŁ]
NEW AND USED BUSES LEASED IN POLAND [MLN ZŁ]



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

Źródło: ZPL
Source: ZPL

stanowiły pojazdy z lat 2010-2020 z homologacją Euro VI [28 proc.]. Autobusy z normą Euro III stanowiły 25 proc. importu.

W rankingu marek przeważający udział zajął Mercedes, który sięgnął 23,1 proc. rynku przy spadku o 39,3 proc. Drugie miejsce przypadło Iveco [18,4 proc., spadek o 13,4 proc.] przed Setrą [11,6 proc., spadek o 19,3 proc.]. Na kolejnych miejscach znalazły się: MAN, VDL i Temsa.

Związek Polskiego Leasing podaje, że wartość wyleasingowanych nowych i używanych (sprowadzonych zza granicy jak i z polskiego rynku wtórnego) autobusów w 2020 roku zmalała o 38,6 proc. w stosunku do roku wcześniejszego do 0,65 mld zł. Z analiz PZPM danych CEP wynika, że liczba sfinansowanych w 2020 roku autobusów nowych i używanych [tylko sprowadzonych zza granicy] wyniosła 574 szt. wobec 999 szt. w 2019 roku.

6-compliant vehicles made from 2010 until 2020 [28 per cent]. Euro 3-compliant buses accounted for 25 per cent of imports.

The most popular brand was Mercedes with 23.1 per cent of market share, down by 39.3 per cent. Ranking second was Iveco [18.4 per cent; down by 13.4 per cent] ahead of Setra [11.6 per cent; down by 19.3 per cent]. Ranking further down the list were MAN, VDL, and Temsa.

The Polish Leasing Association reveals that in 2020 the value of leased new and used buses [imported and bought on the Polish second-hand market] was down by 38.6 per cent year-to-year to PLN 0.65 billion. PZPM analyses of CRV records indicate that the number of new and used [only imported] buses subject to financing in 2020 stood at 574 units versus 999 units in 2019.

Jednoślady

Powered two wheelers

Park jednośladów

Przygotowując tegoroczne wydanie rocznika po raz trzeci korzystamy z danych opracowanych przez Dział Analiz i Statystyki Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów. Dzięki temu stało się możliwe wyodrębnienie z całego parku tych pojazdów, które nie były aktualizowane w bazach danych w ostatnich sześciu latach. W przypadku motocykli było to na koniec 2020 roku 623,4 tys. sztuk. Przypuszczamy, że wiele z tych pojazdów nie jest faktycznie użytkowanych na drogach i znaczna ich część może nie istnieć. Porównawczo podajemy wiekową strukturę parku motocykli dla całego parku zarejestrowanych pojazdów jak i jego części zaktualizowanej. W analizach zajmujemy się jedynie parkiem pojazdów zaktualizowanych.

PTW fleet

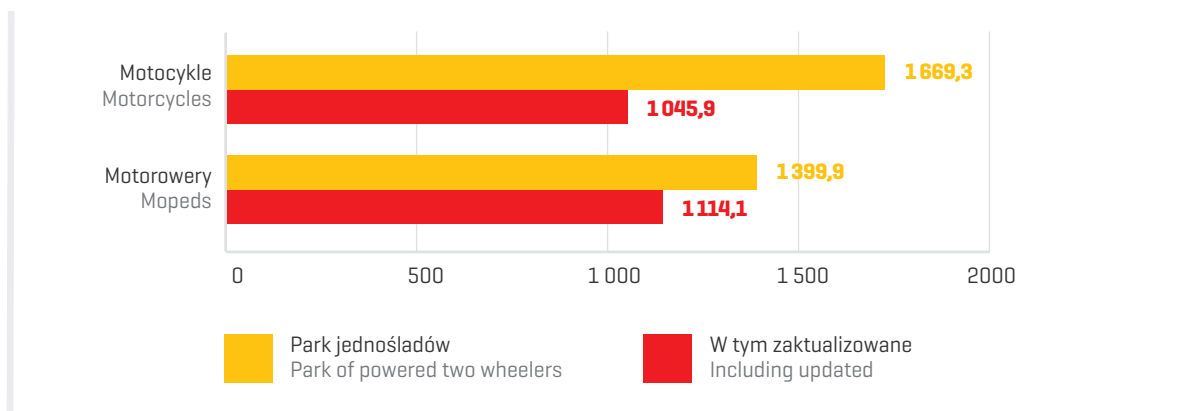
Putting this yearbook together, we have tapped for the third time into fleet data compiled by the Analyses and Statistics Department of the Polish Automotive Industry Association which are based on records of the Central Register of Vehicles.

As a result, we were able to split out from total fleet all vehicles which were not updated in databases in the past six years. This group covered 623,400 motorcycles at end-2020. We assume that many of them are actually not driven anymore on Polish roads and most of them fail to exist.

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 fleet.

PARK ZAREJESTROWANYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE, STAN NA KONIEC 2020 ROKU [000 SZT.]

PARK OF POWERED TWO WHEELERS REGISTERED IN POLAND AS OF END OF THE 2020 YEAR [000 UNITS]



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

Park motocykli

Na koniec 2020 roku w Polsce było zarejestrowanych 1045,9 tys. motocykli które zostały zaktualizowane, więcej o 7 proc. w stosunku do 2019 roku. Tempo przyrostu parku motocykli było o 2,7 punktu procentowego niższe niż rok wcześniej.

Średni wiek motocykla w aktualizowanej części parku wynosi 19,4 lat (o 0,4 roku więcej niż w 2019 roku), zaś mediana sięga 17 lat i pozostała niezmienną. W przypadku całego parku te liczby wynoszą odpowiednio: 27,5 oraz 27 lat.

W Polsce, w aktualizowanym zbiorze, najpowszechniejsze są motocykle dwóch grup wiekowych: mające od 11 do 20 lat, oraz ponad 20-letnie – obie zajmują po 38 proc. parku. W stosunku do roku poprzedniego o 2 pp. powiększył się udział motocykli najstarszych. Na trzecim miejscu pod względem częstotliwości występowania, z 15-procentowym udziałem, są motocykle w wieku od 5 do 10 lat, zaś najmłodsze, liczące do czterech lat mają 9 proc., o 2 pp. mniej niż rok wcześniej.

W podziale na pojemność silnika, w aktualizowanym parku najliczniejszy jest segment o pojemności poniżej 125 cm³, który zajmuje 28,8 proc. parku, o 0,9 pp. więcej niż rok wcześniej.

Maszyny z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zajmują 27,4 proc. parku, o 0,7 pp. mniej niż w 2019 roku. Najcięższe motocykle, z ponad litrowymi silnikami, osiągnęły 13,9 proc. udziału we flocie.

Po 10 proc. udziału miały na koniec roku motocykle z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ oraz z silnikami

Motorcycle fleet

At end-2020, Poland was home to 1,045,900 registered and updated motorcycles whose number was up by 7 per cent versus 2019. The growth rate demonstrated by the motorcycle fleet was lower by nearly 2.7 percentage points on a year earlier. The average age of a motorcycle from this part of the fleet is 19.4 years (up by 0.4 years versus 2019), with stable median age at 17 years. These figures for total fleet stand at 27.5 and 27 years, respectively.

Most popular categories in the updated Polish fleet include two categories: machines aged from 11 to 20 years and more than two decades old motorcycles, each holding 38 per cent of share. The share of the oldest motorcycles was up by 2 percentage points versus the previous year. Ranking third in terms of popularity were 5 to 10 year old motorcycles with 15 per cent of market share, while the youngest 4 years and under machines had 9 per cent of share, down by 2 percentage points on a year earlier.

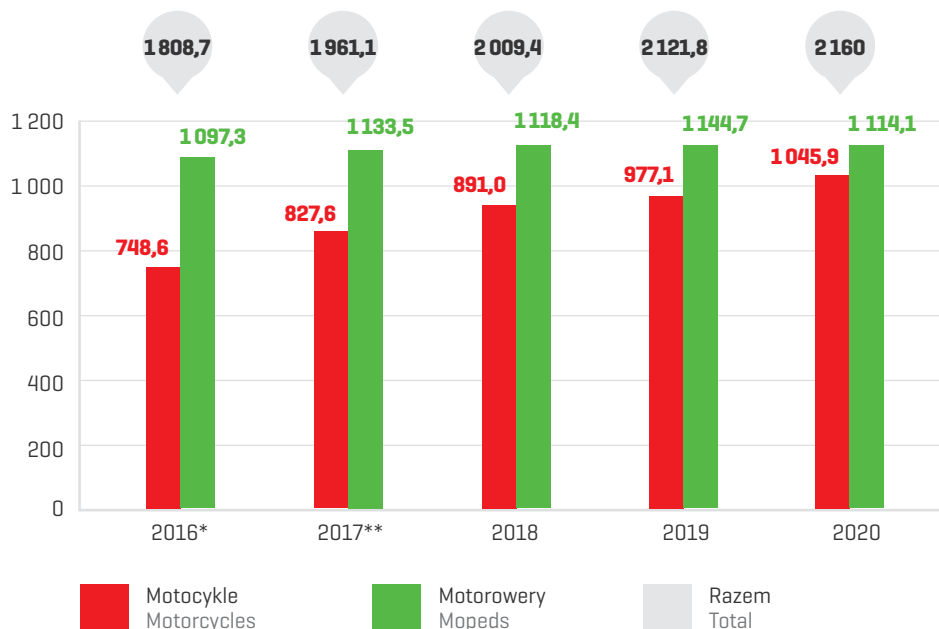
Split by engine size, the largest segment in the updated fleet is formed by motorcycles with engines below 125cc engines which account for 28.8 per cent of the fleet, i.e. 0.9 percentage points less versus the previous year.

Motorcycles with engines from 500cc to 750cc have 27.4 per cent of share in the category, which is down by 0.7 percentage points versus 2019. The heaviest motorcycles with more than one litre power units had 13.9 per cent of share in total fleet.

At the end of the year, 125 to 250cc machines as well as motorcycles with 750 to 1,000cc units secured 10 per cent of market share, respectively. Motorcycles with engi-

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

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



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

o pojemności od 750 do 1000 cm³. Niewiele mniejszy udział, wynoszący 9,8 proc. zdobyły motocykle o pojemności od 250 do 500 cm³. Elektryczne motocykle zanotowały 0,04 proc. udziału.

W grupie najmłodszych motocykli, liczących do czterech lat, 48 proc. miało silniki o pojemności do 125 cm³ i jest to o 11,8 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. Wraz z wiekiem maleje ich udział, który spada do 21,1 proc. wśród najstarszych. Drugą pod względem popularności wśród najmłodszych motocykli jest grupa najcięższych, ponad litrowych maszyn, która miała 15,8 proc., co oznacza wzrost o 2,9 pp. w stosunku do poziomu 2019 roku.

Klasa najlżejsza umocniła dominację także w przypadku motocykli 5-10-letnich, zajmując 48,5 proc. segmentu, o 12,2 pp. więcej niż rok wcześniej. Maszyny z silnikami o pojemności ponad 1000 cm³ zdobyły 16,2 proc. tej kategorii.

Wśród maszyn 11-20-letnich nieustannie zyskuje popularność klasa 500-750, która zdobyła 31,7 proc. segmentu, gdy udział „sto dwudziestek piątek” sięgnął 24,1 proc. Także wśród najstarszych, ponad 20-letnich motocykli, klasa 500-750 wiedzie prym z 32,1-procentowym udziałem.

nes from 500cc to 750cc secured a slightly lower share in the category which stands at 9.8 per cent. Electric motorcycles had 0.04 per cent of share.

48 per cent of the youngest - 4 years and under motorcycles - were fitted with engines up to 125cc, what marks a decrease by 11.8 percentage points on a year earlier. Their share dwindles with age to 21.1 per cent for the oldest ones. Ranking second in terms of popularity among the youngest motorcycles are the heaviest machines with engine size close to one litre which had 15.8 per cent of market share and were down by 2.9 percentage points versus 2019. The lightest category holds on strong also among 5 to 10 year old motorcycles with 48.5 per cent of the share in the segment, and was up by 12.2 percentage points year-on-year. Motorcycles with engines above 1000cc secured in 16.2 per cent of share in the category.

The popularity of the 500cc-750cc engine class becomes even more prominent among 11 to 20 year old machines whose share stood at 31.7 per cent, while the share of 125cc-powered motorcycles fetched 24.1 per cent. Holding nearly 32.1 percent of share, 500cc-750cc units take the lead also in the 20 years and over motorcycle category.

Najpopularniejsze marki i województwa

W segmencie motocykli w wieku do czterech lat najpopularniejszą marką była na koniec 2020 roku Yamaha z 13,4-procentowym udziałem, o 2 pp. większym niż w 2019 roku. Wyprzedziła ona Hondę [13 proc., o 2,5 pp. więcej niż w 2019 roku] i BMW [8,8 proc., poprawa o 1,7 pp.].

W grupie motocykli liczących 5-10 lat najpopularniejsze marki to Honda [13,9 proc. udziału], Yamaha [13,8 proc.], Romet Motors [11,1 proc.], Suzuki [7,1 proc.] i Junak [6,8 proc.].

Najwięcej motocykli zarejestrowanych było w woj. mazowieckim [14,8 proc. wszystkich], śląskim oraz wielkopolskim [po 10,3 proc.]. Najmniej motocykli znajduje się w rejestrach urzędów województw: opolskiego [2,5 proc.], lubuskiego [2,7 proc.] i podlaskiego oraz świętokrzyskiego [po 3 proc.]. Na koniec 2019 roku liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców przekroczyła 27.

Most popular makes and provinces

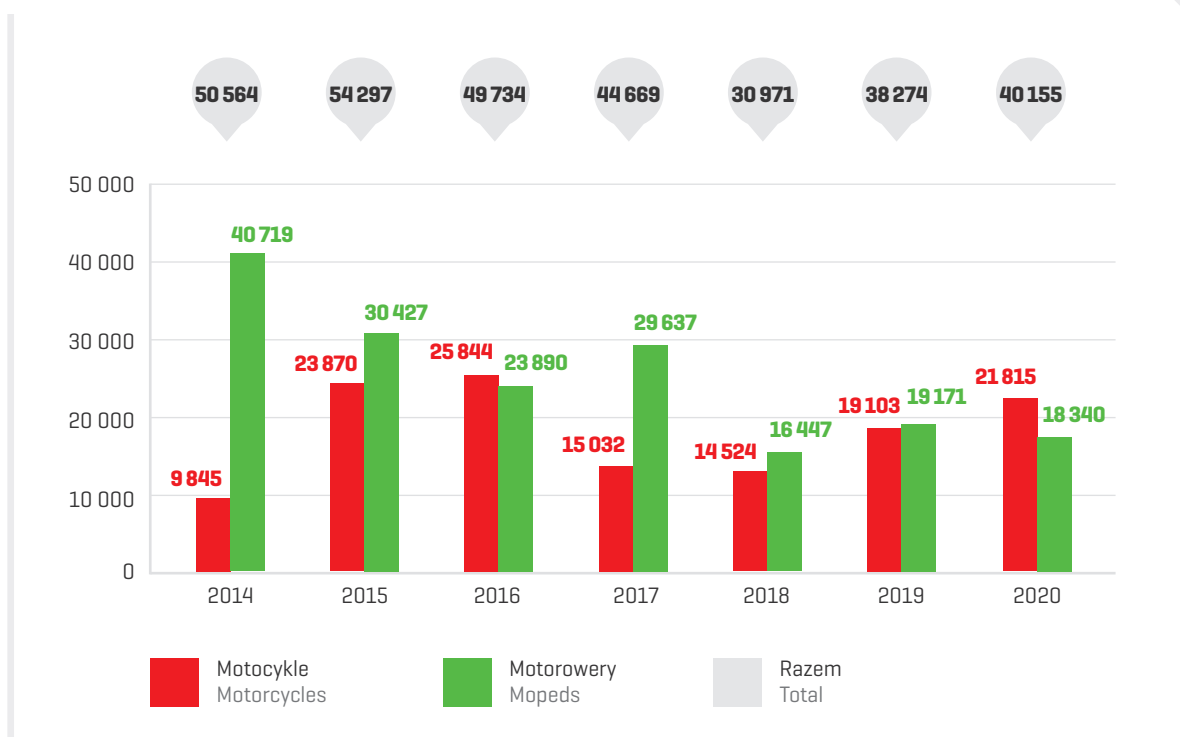
Yamaha was the most popular make among four years and under motorcycles at end-2020 with 13.4 per cent share in the segment and was up by 2 percentage points versus 2019. It outperformed Honda [13 per cent, up by 2.5 percentage points versus 2019] and BMW [8.8 per cent, up by 1.7 percentage points].

The most sought-after make in the segment of motorcycles aged 5-10 years was Honda [13.9 per cent of share], outperforming Yamaha [13.8 per cent], Romet Motors [11.1 per cent], Suzuki [7.1 per cent], and Junak [6.8 per cent].

The biggest number of motorcycle registrations was declared by Mazowieckie [14.8 per cent of total registrations], Silesian and Wielkopolskie [10.3 per cent, respectively] provinces. The lowest number of motorcycle registrations was declared by the authorities of the following provinces: Opolskie [2.5 per cent], Lubuskie [2.7 per cent], Podlaskie and Świętokrzyskie [3 per cent each]. At end-2020, the number of motorcycles per 1,000 population exceeded 27.

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH JEDNOŚLADÓW W POLSCE [SZT.]

FIRST REGISTRATIONS OF NEW POWERED TWO-WHEELERS IN POLAND [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Park motorowerów

Na koniec 2020 roku zaktualizowany park motorowerów w Polsce liczył 1114,1 tys. szt., o 2,7 proc. mniej niż w 2019 roku. 43 proc. tej liczby stanowiły motorowery w wieku od 11 do 20 lat, o 3 pp. więcej niż rok wcześniej. Na maszyny liczące od 5 do 10 lat przypało 27 proc. (o 4 pp. mniej niż rok wcześniej). Najstarsze, ponad 20-letnie stanowiły 21 proc. (o punkt proc. więcej niż w 2019 roku).

Motorowery najmłodsze - do czterech lat stanowiły 9 proc. całości (bez zmian w stosunku do 2019 roku). Średni wiek motoroweru wynosił w aktualizowanej części parku 15 lat (0,8 roku więcej niż w poprzednim okresie), przy medianie 12 lat (wzrost o rok).

W segmencie motorowerów liczących do czterech lat prym wiedzie Romet Motors z 28,8-procentowym udziałem, o 0,6 pp. mniejszym w stosunku do wcześniejszego roku. Za nim z 12,6-procentowym znajduje się Junak (0,3 punktu proc. powyżej zeszłego roku), następnie Zipp (12,4 proc., o 3,1 pp. poniżej 2019 roku).

W przypadku motorowerów w wieku od pięciu do dziesięciu lat na pierwszym miejscu znalazła się marka Romet Motors (27 proc. udziału w segmencie) przed Zipp (12,1 proc.) i Toros (7,3 proc.).

Najwięcej motorowerów zarejestrowanych było w woj. mazowieckim (12 proc. parku), wielkopolskim (10,9 proc.) i śląskim (9,8 proc.). Najmniejszy odsetek zarejestrowano w województwach: podlaskim (2,9 proc.), lubuskim (3,1 proc.) oraz opolskim (3,6 proc.).

Na koniec 2020 roku na 1000 mieszkańców przypało 29 motorowerów.

Moped fleet

At the end of 2020 the updated moped fleet in Poland accounted for 1,144,700 units and was down by 2.7 per cent versus 2019. 43 per cent of this category accounted for 11 to 20 year old mopeds which were up by 3 percentage points year-to-year. 5 to 10 year old mopeds raked in 27 per cent of share (down by 4 per cent year-to-year), whereas the oldest, or more than two decades old machines accounted for 21 per cent (one percentage point more than in 2019).

The youngest 4 years and under mopeds had 9 per cent of share in total fleet (the figure remains unchanged versus 2019). The median age of mopeds from the updated part of the fleet was 15 years (up by 0.8 years versus the previous year), with median age totalling 12 years (up by 1 year).

With nearly 28.8 per cent of share, or performance lower by 0.6 percentage points than a year before, Romet Motors was once more the leader in the segment of 4 years and under mopeds. Ranking just behind with 12.6 percent of share was Junak (up by 0.3 percentage points versus the previous year), ahead of Zipp (12.4 per cent; down by 3.1 percentage points versus 2019).

In the segment of five to 10 year old mopeds ranking first was Romet Motors (27 of share in the segment), ahead of Zipp (12.1 per cent), and Toros (7.3 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 (9.8 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-2020, the number of mopeds per 1,000 population was 29.

Pierwsze rejestracje jednośladów

W 2020 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 109 631 nowych i używanych jednośladów, o 3,5 proc. mniej niż w 2019 roku. W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2020 roku wyniosły 40 155 sztuk, o 4,9 proc. więcej niż w 2019 roku.

Używanych jednośladów zarejestrowano 69 476 sztuk, co oznacza 7,8-procentowy spadek w porównaniu do 2019 roku.

First PWT registrations

In 2020, the authorities registered for the first time 109,631 new and used powered two wheelers; 3.5 per cent less than in 2019. New powered two-wheeler registrations totalled 40,155 in 2020 and were up by 4.9 per cent versus 2019.

Last year saw 69,476 used PTW registrations, what points out to a decline by 7.8 per cent as compared to 2019.

Total number of registrations included 2,761 new and used all-electric two-wheelers, a figure lower by 12.2 per

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

	2020	2019	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	21 815	19 103	14,2
Motorowery / Mopeds	18 340	19 171	-4,3
Razem / Total	40 155	38 274	4,9

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

W ogólnej liczbie pierwszych rejestracji było 2761 nowych i używanych elektrycznych jednośladów, o 12,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Przy czym ponad 94 proc. stanowiły w tej grupie motorowery, o blisko 3 pp. mniej niż w 2019 roku.

cent than the year before. Meanwhile, mopeds accounted for more than 94 per cent of this figure, and were down by nearly 3 per cent versus 2019.

Rejestracje motocykli

PZPM na podstawie danych CEP podaje, że w 2020 roku zarejestrowano 21 815 nowych motocykli, o 14,2 proc. więcej niż w poprzednim roku. To drugi rok wzrostów z rzędu. Rejestracje sprowadzonych używanych motocykli zmalały o 8,5 proc. do 60 154 sztuk. Najpopularniejszą marką wśród nowych został Junak, który z rejestracją 2528 maszyn [o 65,7 proc. więcej niż rok wcześniej] zdobyła 11,6 proc. rynku.

Drugie miejsce z udziałem 11,5 proc. wywalczyła Honda, rejestrując 2507 maszyn, o 10,5 proc. więcej niż w 2019 roku. Trzecie miejsce przypadło marce Yamaha, która zarejestrowała 2501 motocykli (wzrost o 8,7 proc.) i zajęła 11,5 proc. rynku.

Na czwartym miejscu znalazło się BMW z rejestracjami 1756 motocykli (poprawa o 0,9 proc.) i udziałem w rynku 8 proc. Na piątym miejscu znalazł się Romet Motors, który 2020 rok zakończył wynikiem 1610 motocykli, o 21,3 proc. gorszym niż rok wcześniej. W 2020 roku, podobnie jak

Motorcycle registrations

Based on records of the Central Register of Vehicles, PZPM estimates that 2020 registrations covered 21,815 new motorcycles, or 14.2 per cent more than the year before, what marks the second year of growth. Registrations of imported second-hand motorcycles were down by 8.5 per cent to 60,154 units.

The most popular brand in the new motorcycle segment was Junak with 2,528 registered machines (up by 65.7 year-to-year), what secured it 11.6 per cent of market share.

The second position went to Honda with 11.5 per cent of market share and 2,507 registrations, up by 10.5 versus 2019. Ranking third was Yamaha with 2,501 registered motorcycles (up by 8.7 per cent) and 11.5 per cent of market share.

The fourth position was secured by BMW with 1,756 motorcycle registrations (up by 0.9 per cent) and 8 per cent of market share. With 1,610 motorcycle registrations

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

	2020	2019	Zmiana % Change %
Motocykle / Motorcycles	60 154	65 749	-8,5
Motorowery / Mopeds	9 322	9 627	-3,2
Razem / Total	69 476	75 376	-7,8

Źródło: PZPM/CEP / Source: PZPM/CEP

w poprzednich, największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności do 125 cm³. W całym roku rejestracje w tej grupie wyniosły 11 427 szt. (o 15,4 proc. więcej niż w 2019 roku), co przyczyniło się do wzrostu tego segmentu w udziale rynkowym z 51,9 proc. do 52,4 proc. Najpopularniejsze marki to Junak i Romet Motors.

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm³, które zajęły 22,6 proc. rynku [24,2 proc. rok wcześniej]. Rejestracje w tej grupie sięgnęły 4931 sztuk, o 6,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to BMW i Yamaha.

Maszyny o pojemności od 250 do 500 cm³ znalazły się na trzecim miejscu w rankingu popularności. Ich udział w rynku zmalał z 12,1 do 11,7 proc. przy rejestracji 2557 motocykli (o 10,6 proc. więcej niż w 2019 roku). Najpopularniejsze marki to KTM i Honda.

at end-2020, a result lower by 21.3 per cent versus the previous year, Romet Motors came fifth.

Just like in the previous year, motorcycles with 125cc engines were most sought after by customers in 2020. All-year registrations in this group stood at 11,427 units (up by 15.4 per cent versus 2019), what gave the segment a higher market share which was up from 51.9 to 52.4 per cent. Most popular brands are Junak and Romet Motors.

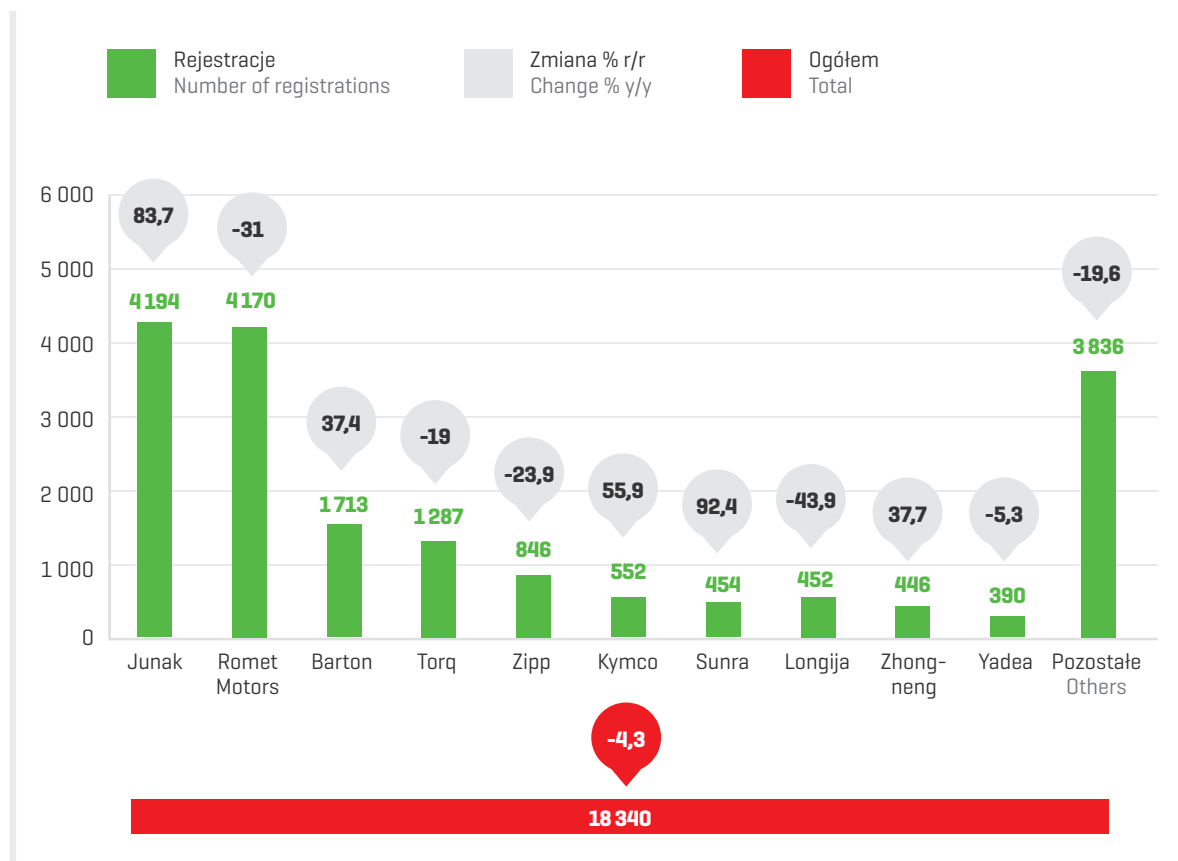
The second biggest class in terms of the power unit size were motorcycles with engines bigger than 750cc which raked in 22.6 per cent of the market share [24.2 per cent the year before]. Registrations in this segment accounted for 4,931 units and were up by 6.5 per cent versus the previous year. Most popular brands were BMW and Yamaha. Motorcycles with 250 to 500cc units ranked third in terms of their popularity, while their market share went down from 12.1 to 11.7 per cent with 2,557 motorcycle

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOCYKLI W POLSCE W 2020 ROKU [SZT.] FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOTORCYCLES IN POLAND IN 2020 [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOROWERÓW W POLSCE W 2020 ROKU [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOPEDS IN POLAND IN 2020 [UNITS]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Motocykle z silnikami o pojemności od 500 do 750 cm³ zdobyły 9,2 proc. udziału w rynku, tyle samo co rok wcześniej, z rejestracjami 2168 sztuki (wzrost o 23,7 proc.), a najpopularniejsze marki w tym segmencie to Yamaha i Honda. Rynkowy udział motocykli z silnikami o pojemności od 125 do 250 cm³ wzrósł z 2,3 do 2,8 proc. Liczba ich rejestracji powiększyła się o 39,3 proc. do 603 sztuk. Wśród nich najpopularniejszą marką okazała się KTM przed Hondą. W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, z udziałem w rynku 35,3 proc., gdy w 2019 roku sięgał 36,6 proc. W 2020 roku rejestracje tej grupy motocykli wzrosły o 10 proc. do 7700 sztuk. Ich udział w tym segmencie królują Romet Motors [1409 szt.] i Yamaha [767 szt.]. Drugą pozycję w zestawieniu, z 19,9-procentowym udziałem w rynku, zajęły motocykle typu ON/OFF. Ich udział wzrósł o 2,1 pp., a liczba rejestracji wyniosła 4341 maszyn. Wiodące marki to BMW [1012] i Honda [650].

registrations (up by 10.6 per cent versus 2019). Most popular makes in this segment are KTM and Honda. With 2,168 registrations (up by 23.7 per cent) motorcycles with engines from 500cc to 750cc won 9.2 per cent of market share, while two most popular makes in the segment were Yamaha and Honda. The share of motorcycles with engines from 125cc to 250cc was up from 2.3 to 2.8 per cent. Their registrations were up by 39.3 per cent to 603 units. KTM was the most popular brand in this category which managed to outperform Honda. Split by functional segments, street class motorcycles were holding firm with 35.3 of market share versus 36.6 per cent in 2019. In 2020, motorcycle registrations in the category were up by 10 per cent to 7,700 units. The segment is dominated by Romet Motors [1,409 units] and Yamaha [767]. Ranking second in the league table with 19.9 per cent of

Na trzeciej pozycji znalazły się duże skutery z udziałem 19,3 proc., o 1,9 pp. mniejszym niż rok wcześniej. Wśród 4218 skuterów tego typu po raz pierwszy zarejestrowanych w 2020 roku, najpopularniejsze były Hondy [957] i Yamahy [731].

Choppery i cruisery z rejestracją 2242 sztuk, o 25,3 proc. większą niż w 2019 roku utrzymały się na czwartym miejscu. Ich udział w rynku wyniósł 10,3 proc., o 1,1 pp. więcej niż rok wcześniej. Najpopularniejsze marki to Junak [1171] i Harley-Davidson [265].

W 2020 roku liczba pierwszych rejestracji używanych motocykli sięgnęła 60 154 sztuki, o 8,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Wśród motocykli używanych pierwsza trójka jest niezmienna: Honda [13 796 sztuk], Yamaha [12 152 sztuk.] i Suzuki [7237 sztuk].

Rejestracje motorowerów

W 2020 roku urzędy zarejestrowały 27 662 nowe i używane motorowery, o 3,9 proc. mniej niż w 2019 roku. Rejestracje nowych motorowerów zmalały o 4,3 proc. do 18 340 sztuk, używanych zmalały o 3,2 proc. do 9322 sztuk.

Udział nowych motorowerów po raz kolejny zmalał, tym razem do 45,7 proc. (o 4,4 punkty proc.) w rynku nowych jednośladów w 2020 roku.

Junak stał się najpopularniejszą marką także wśród motorowerów. W 2020 roku w urzędach zarejestrowano 4194 nowe pojazdy tej marki, o 83,7 proc. więcej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu, tuż za zwycięzcą, znalazł się Romet Motors z rejestracją 4170 motorowerów, co oznacza 31-procentowy spadek w stosunku do 2019 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Barton z wynikiem 1713 rejestracji (wzrost o 37,4 proc.).

Sprawdzonych używanych motorowerów zarejestrowano 9322 sztuki, o 3,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot [1548 sztuk], za nim Piaggio [1152 sztuki] i Kymco [611 sztuk]. Z czołówki wypadła Yamaha, która w niej niezmiennie od 2010 roku.

market share were On/OFF type motorcycles whose share was up by 2.1 percentage points, while registrations accounted for 4,341 machines. Leading brands included BMW [1012] and Honda [650].

Ranking third were large machines with 19.3 per cent of share, down by 1.9 percentage points year-to-year. Among 4,218 motorcycles from this category which were registered for the first time in 2020, Honda came first [957], ahead of Yamaha [731].

Ranking fourth were once more choppers and cruisers with 2,242 registrations, up by 25.3 per cent compared to 2019. Their share in total registrations stood at 10.3 per cent and was up by 1.1 percentage points on a previous year. Most sought-after brands were Junak [1171] and Harley-Davidson [265].

The number of first registrations of used motorcycles stood at 60,154 units in 2020, down by 8.5 per cent on a year earlier. The motorcycle top three remained stable: Honda [13,796 units], Yamaha [12,152 units] and Suzuki [7,237 units].

Moped registrations

In 2020, authorities registered for the first time 27,662 new and used mopeds; or 3.9 per cent less than in 2019. Registrations of new mopeds were down by 4.3 per cent to 18,340 units, while the figure for second-hand mopeds was down by 3.2 per cent to 9,322 units.

In 2020, the share of new mopeds in the new powered two-wheeler market dwindled once more to 45.7 per cent [by 4.4 percentage points].

Junak became the most popular moped brand. In 2020, Polish authorities registered 4,194 machines from this manufacturer, or 83.7 per cent more year-to-year. Ranking second behind the winner was Romet Motors with 4,170 moped registrations, what points out to a 31 per cent decrease versus 2019. With 1,713 registrations (up by 37.4 per cent), Barton came third.

Users registered 9,322 imported second-hand mopeds, 3.2 per cent less on a previous year. The first place was secured by Peugeot [1,548 units], second by Piaggio [1152] and third by Kymco [611]. Yamaha which was a regular fixture in the lead since 2010 lost its position.

Motoryzacja Automotive sector

Zmalała liczba wydanych praw jazdy

W 2020 roku uprawnione organy państwa wydały po raz pierwszy 296 tys. dokumentów prawo jazdy, o 20,1 proc. [74 647 sztuk] mniej niż rok wcześniej. Załamanie wynika z zamrożenia gospodarki podczas pierwszego uderzenia pandemii. W kwietniu urzędy wydały jedynie 788 dokumentów, w maju 8880, gdy zazwyczaj miesięcznie wydawano 25-35 tys.

Na dodatek liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów od lat maleje, co wynika z zapaści demograficznej kraju. W rekordowym 2008 roku wydano po raz pierwszy blisko 842 tys. praw jazdy.

Najlepszym miesiącem 2020 roku okazał się grudzień, gdy urzędnicy wydali 34,2 tys. praw jazdy, o blisko 10 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najslabszym miesiącem był kwiecień.

Najwięcej dokumentów wydały urzędy woj. mazowieckiego [41,6 tys.], wielkopolskiego [29,2 tys.] i śląskiego

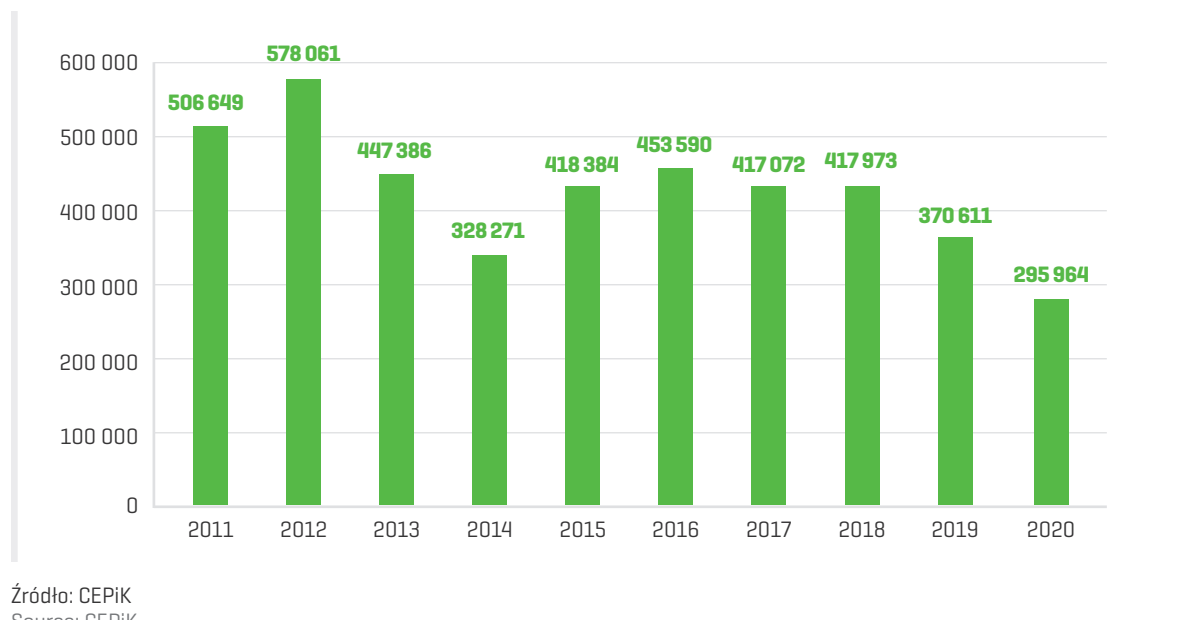
The number of new driving licences has gone down

In 2020, the public authorities issued 296,000 first time driving licenses, a figure lower by 20.1 per cent [74,647 documents] compared to the previous year. The slump was the after-effect of freezing of the economy during the first wave of the pandemic. In April transport authorities issued only 788 licenses, and 8,880 in May versus 25,000-35,000 on average on any other ordinary month. In addition, the number of first driving licences has been dwindling for years as a result of Poland's demographic collapse. Nearly 842,000 first driving licences were issued in the bumper year of 2008.

The best result for 2020 was declared in December when state officials issued 34,200 driving licenses, or nearly 10,000 above the monthly average. The lowest number was declared in April.

The biggest number of driving licenses was issued by licensing and transport departments in Mazowieckie

LICZBA WYDANYCH PO RAZ PIERWSZY DOKUMENTÓW „PRAWO JAZDY” WSZYSTKICH KATEGORII THE NUMBER OF FIRST-TIME DRIVING LICENSES OF ALL CATEGORIES



[28,8 tys.]. Najmniej opolskiego [6,9 tys.], lubuskiego [8,1 tys.] i świętokrzyskiego [9,3 tys.].

Maleje także liczba wydanych praw jazdy. Do końca 2018 roku (najnowsze dane CEPIK jakimi dysponujemy) państwo wydało łącznie 21 174,4 tys. praw jazdy, w porównaniu do 2016 roku jest to mniej o blisko 5,8 mln dokumentów. Z wydanych do końca 2018 roku dokumentów 8 623,2 tys. należało do kobiet, zaś 12 551,5 tys. do mężczyzn.

[41,600], Wielkopolskie [29,200] and Śląskie [38,800] provinces, with Opolskie [6,900], Lubuskie [8,100] and Świętokrzyskie [9,300] provinces on the bottom of the list. The number of issued driving licences is also going down. The state authorities issued 21,174,400 driving licenses altogether by the end of 2018 (the latest data from the Central Register of Vehicles and Drivers available), what marks a decrease by nearly 5.8 million documents versus 2016. 8,623,200 documents issued by the end of 2018 were handed over to females and 12,551,500 to males.

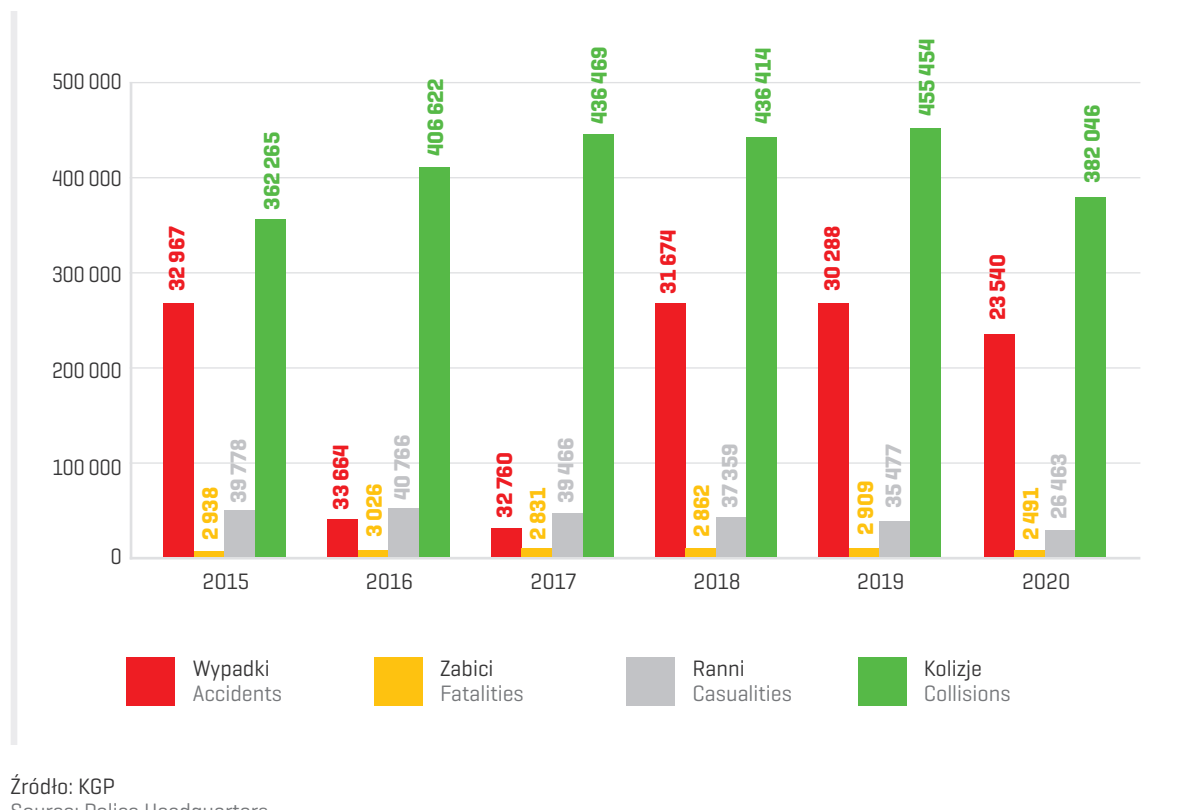
Bezpieczeństwo ruchu drogowego

Komenda Główna Policji raportuje, że w 2020 roku na polskich drogach wydarzyło się 23 540 wypadków, o 22,3 proc. mniej niż w 2019 roku. Liczba zabitych zmalała o 14,4 proc. do 2491 osób, a rannych było mniej o 25,4 proc. [26 463], wynika z danych policji. Kolidacji było o 2,5 proc. mniej, policja otrzymała 382 tys. zgłoszeń. Duży wpływ na te statystyki miało zmniejszenie ruchu na polskich drogach w konsekwencji ograniczeń i restrykcji związanych z pandemią Covid-19. W porównaniu do 2019 roku liczba wypadków zmalała we wszystkich województwach, ale w dwóch: pomorskim i warmińsko-mazurskim wzrosła liczba ofiar śmiertelnych (odpowiednio o 5,6 i 11,7 proc.). Natomiast największy

Road safety

The Police Headquarters reports that in 2020 Polish roads witnessed 23,540 accidents, that is 22.3 per cent less than in 2019. The number of fatalities was down by 14.4 per cent to 2,491 victims, while casualties were down by 25.4 per cent [26,463], reveal police statistics. The number of collisions went down by 2.5 per cent, and the police received 382,000 collision reports altogether. A drop in road traffic as well as introduction of restrictions and limitations in the wake of the COVID-19 pandemic in Poland had a major impact on these statistics. The number of accidents was down in all provinces compared to 2019, while the number of fatalities went up in two provinces - Pomorskie and Warmińsko-Mazurskie

BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO W POLSCE
ROAD SAFETY IN POLAND



spadek zanotowano w kujawsko-pomorskim [o 36,5 proc.]. Liczba rannych najbardziej zmalała w woj. łódzkim [o 31,7 proc.].

Najcięższe wypadki zdarzały się w województwie podlaskim; na 100 wypadków policja zanotowała w 18,1 zabitych. Na drugim miejscu znalazło się lubelskie ze wskaźnikiem 16,8. Na drugim krańcu listy, w małopolskim, ten wskaźnik wyniósł 6,9, zaś w wielkopolskim 7,7. Z kolei w przeliczeniu na 100 tys. mieszkańców woj. pomorskie zanotowało 121,0 rannych, co jest najgorszym w Polsce wskaźnikiem bezpieczeństwa, gdy najniższy ma lubelskie [101,7].

Kierujący pojazdami spowodowali 89,2 proc. wypadków, w których zginęło 81,1 proc. ofiar. Rowerzyści spowodowali 6,6 proc. wypadków [poniosło w nich śmierć 5,5 proc. ofiar], natomiast piesi 5,9 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 12,1 proc. ofiar.

W terenie zabudowanym miało miejsce 69,3 proc. wypadków, ale zginęło w nich 43,5 proc. ofiar, gdy na wypadki

[by 5.6 and 11.7 per cent, respectively]. Meanwhile, the sharpest decline was witnessed in Kujawsko-Pomorskie [down by 36.5 per cent]. Łódzkie province declared the biggest drop in the number of casualties [by 31.7 per cent]. Most serious road accidents took place in Podlaskie province where police statistics reveal that a hundred road accidents took the toll of 18.1 lives. Ranking second was Lubuskie with the rate of 16.8. The figure for Małopolskie and Wielkopolskie provinces which came last on the list stood at 6.9 and 7.7, respectively. Split by 100,000 population, Pomorskie had 121.0 casualties, what corresponds to the lowest road safety rate in Poland, while the best performance was demonstrated by Lubelskie [101.7].

Drivers caused 89.2 per cent of accidents that claimed 81.1 per cent of lives. Cyclists were responsible for 6.6 per cent of accidents [with 5.5 per cent of fatalities], whereas pedestrians were accountable for 5.9 per cent of total accidents which correspond to 12.1 per cent of fatalities.

69.3 per cent of accidents that cover 43.5 per cent of fatalities took place in developed areas, while accidents

OFIARY WYPADKÓW DROGOWYCH W RELACJI DO GĘSTOŚCI AUTOSTRAD W 2017 ROKU

NUMBER OF DEATHS IN ROAD ACCIDENTS IN RELATION TO MOTORWAY DENSITY IN 2017

Państwo Country	Ofiary śmiertelne na mld pas-km Fatalities per bln pas-km	Autostrady na 1000 km kw. Motorways per 1000 sq km
Rumunia / Romania	20	3
Polska / Poland	14	5
Bułgaria / Bulgaria	12	7
Łotwa / Latvia	9	-
Węgry / Hungary	10	21
Hiszpania / Spain	5	31
Francja / France	5	18
Niemcy / Germany	3	36
Holandia / Netherlands	4	66

Źródło: Eurostat / Source: Eurostat

poza terenem zabudowanym, które stanowiły 30,7 proc. zdarzeń, przypadło 56,5 proc. ofiar. 81,5 proc. wszystkich wypadków miało miejsce na drogach dwukierunkowych, jednojezdniowych i w tych wypadkach policja odnotowała 87,0 proc. zgonów. Na autostrady i drogi ekspresowe przypadło 2,9 proc. wszystkich wypadków i 4,8 proc. zgonów. Najniebezpieczniejszymi miesiącami okazały się w 2020 roku sierpień (11,0 proc. ogólnej liczby wypadków), oraz wrzesień (10,9 proc.) podczas gdy rok wcześniej były to czerwiec i październik. Bez zmiany pod względem dni tygodnia fatalne są piątki. W te dni policja zanotowała 16,7 proc. wypadków, 16,9 proc. zgonów i 16,6 proc. rannych. Do blisko połowy wypadków doszło podobnie jak i w 2019 roku, pomiędzy godz. 13.00 i 20.00.

Pijani uczestnicy ruchu spowodowali w 2020 roku 2015 wypadków (8,6 proc. ogółu), w których zginęło 271 osób (10,9 proc.), a 2167 zostało rannych (8,2 proc.). Z winy pijanych kierowców doszło do 1075 wypadków, w których zginęły 163 osoby.

Krajowa Rada Bezpieczeństwa Drogowego szacuje, że koszty wypadków drogowych w Polsce wynoszą 55,6 mld zł co stanowi 2,7% PKB [ostatnie dostępne dane - dotyczą 2018r.]. Odpowiednio trzy lata wcześniej było to 48,6,2 mld zł tj. 3% ówczesnego PKB.

outside build up areas which correspond to 30.7 per cent of all such incidents claimed nearly 56.5 per cent of lives. 81.5 per cent of all accidents took place on two-lane roads or single carriageways and led to 87.0 per cent of fatalities recorded by the police. 2.9 per cent of all accidents and 4.8 per cent of fatalities account for motorways and expressways.

The most fatal months in 2020 were August (11.0 per cent of total accidents) and September (10.9 per cent) versus June and October the year before. Fridays are still the most tragic day of the week. The police reported 16.7 per cent of total accidents on Fridays, or 16.9 per cent of fatalities and 16.6 per cent of casualties. Nearly 50 per cent of all accidents take place between 1pm and 8pm, just like in 2019.

in 2020, drunken participants of the road traffic caused 2,015 accidents (8.6 per cent of total accidents) that claimed 271 lives (10.9 per cent) and left 2,167 injured (8.2 per cent). DUI drivers caused 1,075 accidents that took the toll of 163 lives.

The National Road Safety Council estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 55.6 billion, what corresponds to 2.7% of GDP [the latest available data refer to 2018]. Three years ago, this figure stood at PLN 48.62 billion, or 3% of the then GDP.

Kradzieże samochodów

W 2020 roku policja zanotowała 8 784 przypadków kradzieży samochodów, o 1,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Przestępstw wykrytych było 21,1 proc.

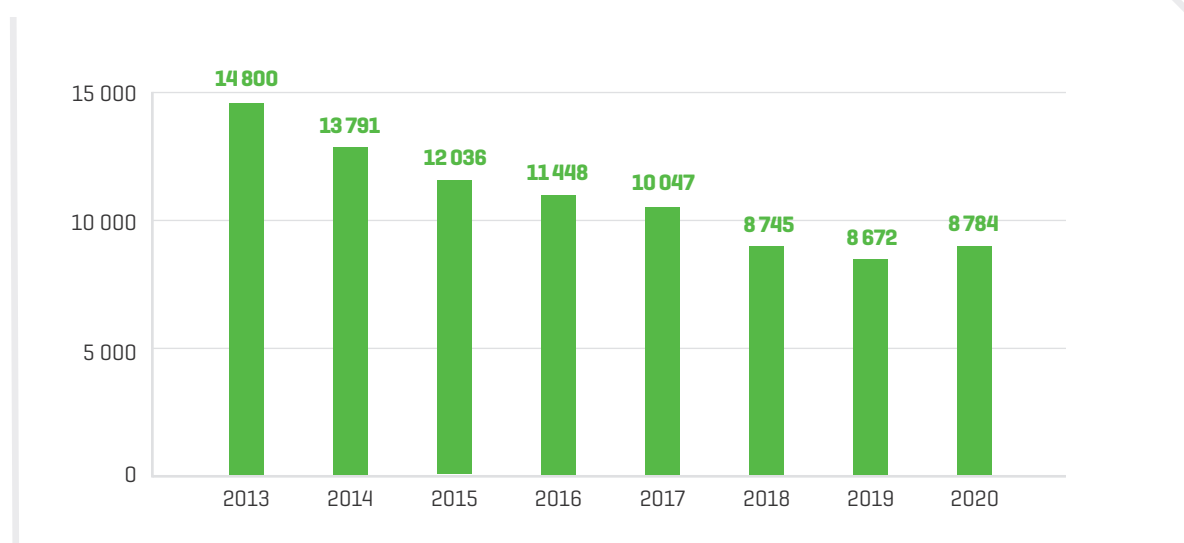
Najwięcej aut skradziono w woj. mazowieckim (ponad 3,1 tys., z tego poza Warszawą 314 sztuk) i w woj. dolnośląskim (ponad 1 tys.), w śląskim i wielkopolskim (ponad 0,8 tys.). Najmniej kradzieży policja odnotowała w woj. lubelskim (55 szt.), podkarpackim (60 przypadków) i świętokrzyskim (65 szt.).

Auto theft

In 2020, the police recorded 8,784 cases of car theft, more by 1.3 per cent on a year earlier. Detected crimes corresponded to 21.1 per cent of all cases.

Most vehicles were stolen in Mazowieckie (over 3,100, including 314 outside Warsaw), Dolnośląskie (more than 1,000), Śląskie and Wielkopolskie provinces (more than 800). The lowest car theft statistics were reported by Lubelskie (55 cases), Podkarpackie (60), and Świętokrzyskie (65) provinces.

LICZBA SKRADZIONYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [SZT.]
NUMBER OF PASSENGER CARS STOLEN [UNITS]



Źródło: KGP
Source: Police Headquarters

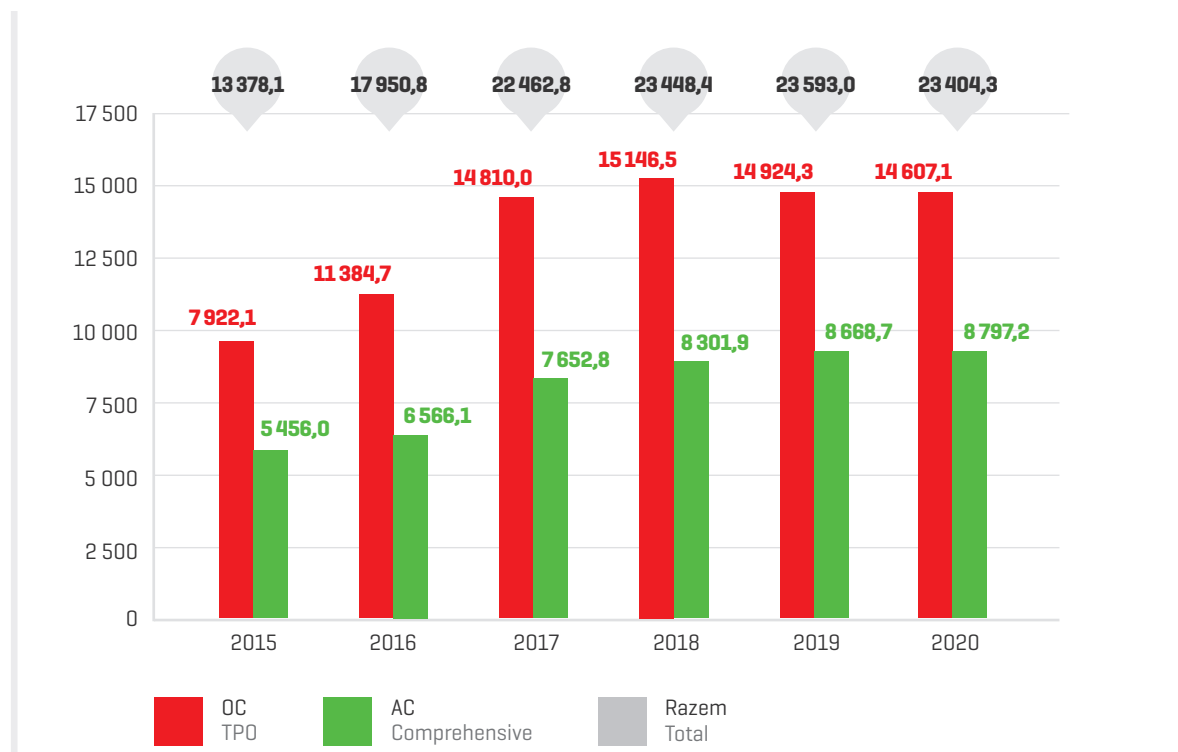
Według policji złodzieje najczęściej działają na ulicach, parkingach niestrzeżonych i osiedlowych. Funkcjonariusze szacują, że do 90 proc. skradzionych aut rozbieranych jest na części.

Według opracowania Działu Analiz PZPM przygotowanego na podstawie danych CEP liczba wszystkich rodzajów pojazdów wyrejestrowanych w 2020 roku z powodu kradzieży wyniosła 8 242 i była o 2,8 proc. niższa niż rok wcześniej. W tej liczbie 76,1 proc stanowiły wyrejestrowane z powodu kradzieży samochody osobowe [6 276; -2,2 proc.].

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

A study of PZPM's Analyses Department based on records of the Central Register of Vehicles reveals that 8,242 vehicles of all types were taken off the road in 2020 following their theft, a figure lower by 2.8 per cent versus the previous year. 76.1 per cent of this figure corresponds to passenger cars taken off the road which have been stolen [6,276; -2.2 per cent].

SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA BRUTTO OD POJAZDÓW DROGOWYCH [MLN ZŁ] GROSS CONTRIBUTION FOR ROAD VEHICLE INSURANCE [MILLION ZŁ]



Źródło: KNF

Source: Polish Financial Supervision Authority

Ubezpieczenia

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2020 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC wyniosła 23,4 mld zł i była o 0,8 proc. niższa niż rok wcześniej. W 2019 roku miał miejsce wzrost o 0,6 proc.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 55,6 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 0,1 punkty proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego. W 2020 roku wzrósł o 0,5 punkt proc. do 20,9 proc. udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych. Udział ubezpieczeń OC zmalał do 34,7 proc., mniej o 0,4 punktu proc. w stosunku do wcześniejszego roku.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 14,6 mld zł i była o 2,1 proc. mniejsza niż przed rokiem. W 2019 roku dynamika także była ujemna i przełożyła się na spadek o 1,5 proc. Składka zebrana z polis AC wzrosła o 1,5 proc. do niemal 8,8 mld zł, gdy dynamika przyrostu w 2019 roku sięgnęła 4,4 proc.

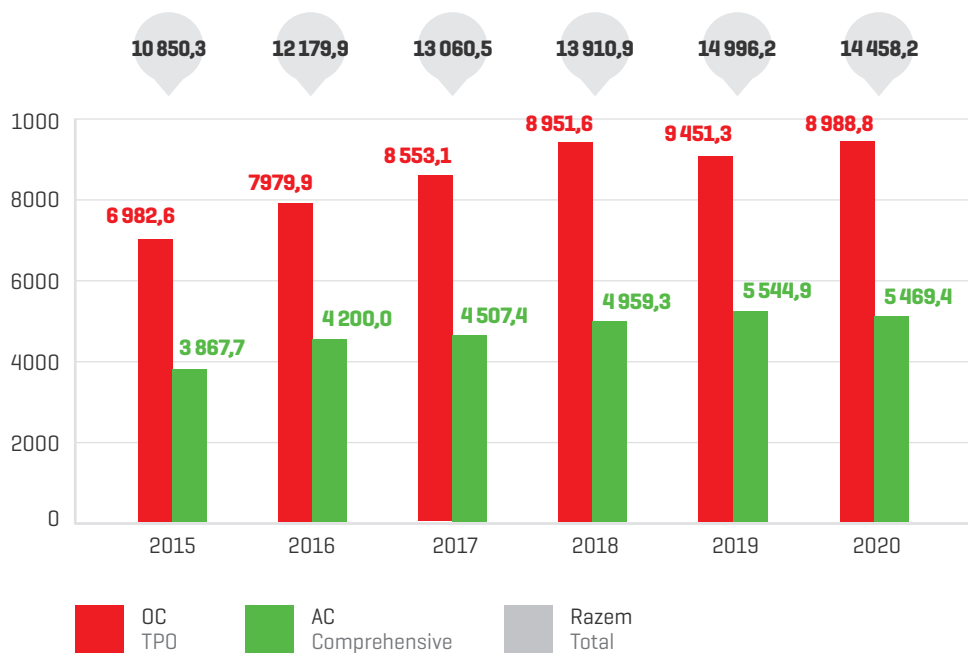
Insurance

A report of the Polish Financial Supervision Authority reveals that total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2020 accounted for PLN 23.4 billion and was lower by 0.8 percent year-to-year. 2019 saw the figure rise by 0.6 per cent.

The value of motor insurance premiums accounted for 55.6 per cent of total revenue generated on non-life insurance, or was up by 0.1 percentage points on a year earlier. In 2020, the share of comprehensive insurance in total non-life insurance was up by 0.5 percentage points to 20.9 per cent. Compared to the previous year, the share of TPO went down by 0.4 percentage points to 34.7 per cent, while the value of TPO premium exceeded PLN 14.6 billion and was down by 2.1 per cent on a previous year. 2019 also saw negative dynamics, what led to a decrease by 1.5 per cent. The value of comprehensive premium went up by 1.5 per cent to nearly PLN 8.8 billion, whereas growth dynamics in 2019 stood at 4.4 per cent.

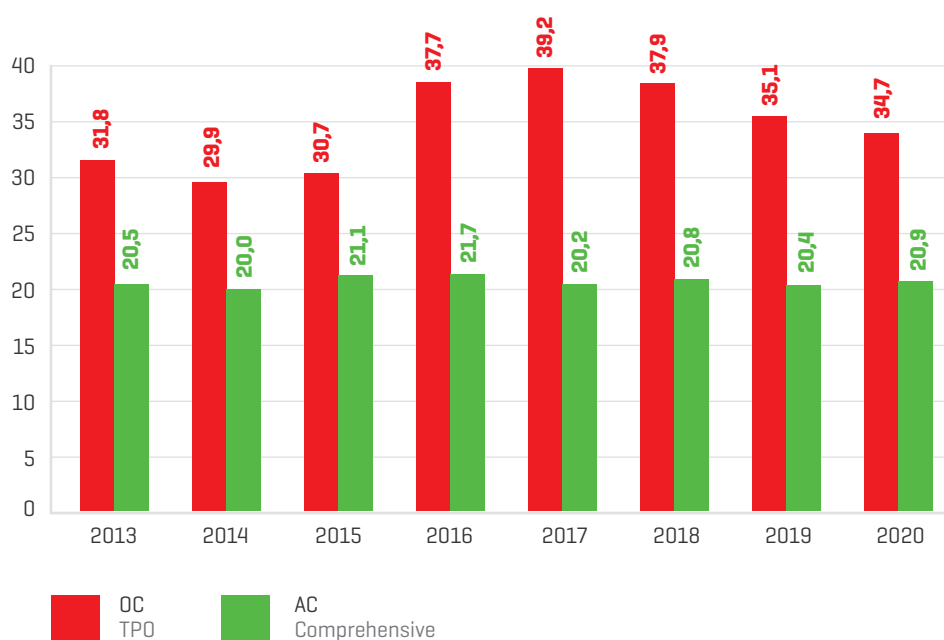
At end-2020, insurance companies issued 28,957,906

ODSZKODOWANIA I ŚWIADCZENIA BRUTTO [MLN ZŁ]
GROSS INDEMNITY PAID [MILLION ZŁ]



Źródło: KNF
Source: Polish Financial Supervision Authority

UDZIAŁ UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH W CAŁOŚCI SKŁADKI UBEZPIECZEŃ MAJĄTKOWYCH [%]
CAR INSURANCE SHARE IN TOTAL PROPERTY INSURANCE MARKET



Źródło: KNF
Source: Polish Financial Supervision Authority

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2020 roku 28 957 906 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 11,8 proc. więcej niż w 2019 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 5 proc. do 7 456 877 szt.

Średnia wartość składki OC w 2020 roku wyniosła ponad 504 zł i była o 12,5 proc. mniejsza od zebranej rok wcześniej. Przeciętna składka zebrana z polisy AC zbliżyła się do 1,2 tys. zł i była o ponad 2 proc. mniejsza niż w 2019 roku.

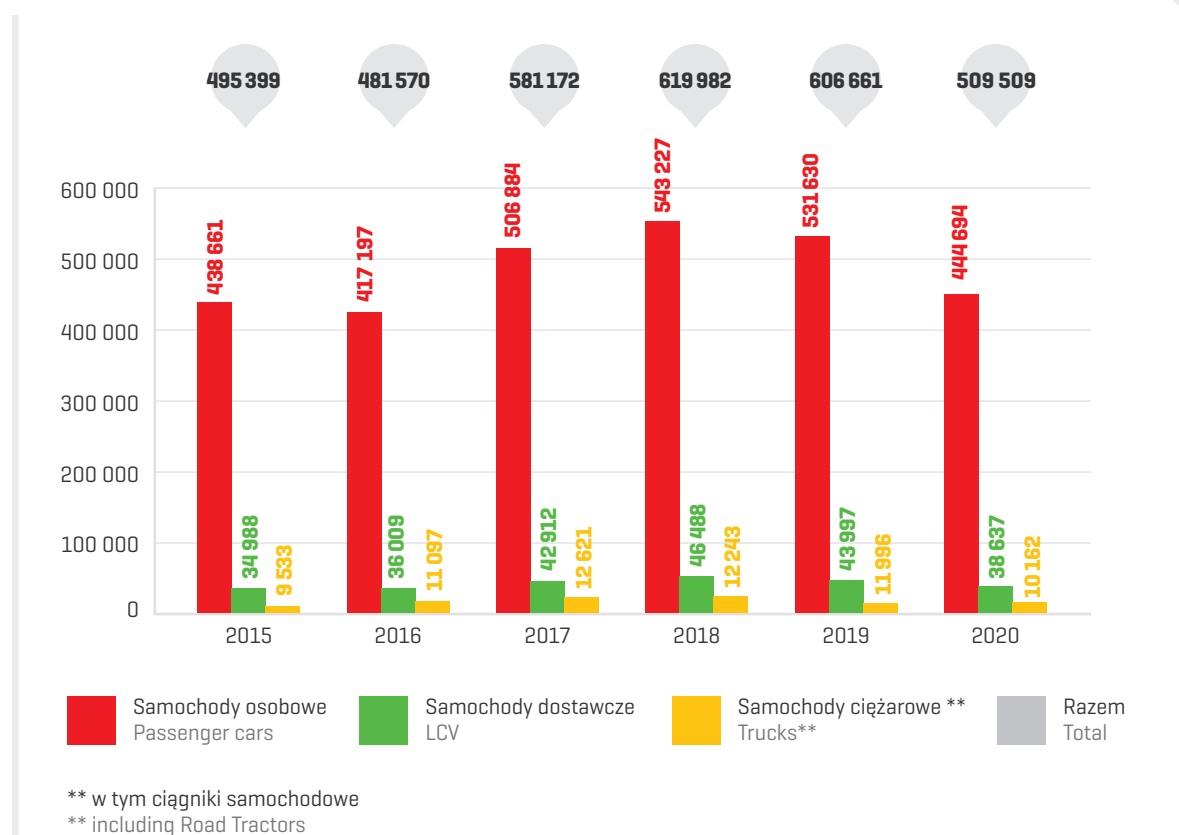
Wartość wypłat z polis OC zmalała o 4,9 proc. do 8988,8 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, wartość wypłat zmalała o 1,4 proc. do 5469,4 mln zł.

TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 11.8 per cent more than in 2019. The number of written comprehensive contracts was up by 5 per cent to 7,456,877.

Meanwhile, the value of an average TPO premium stood at more than PLN 504 in 2020, and was lower by 12.5 per cent year-to-year. The value of the average comprehensive premium exceeded PLN 1,200 and was nearly twice as lower versus 2019.

The value of TPO auto claims went down by 4.9 per cent to PLN 8,988.8 million. Insurance companies settled comprehensive insurance claims worth PLN 5,469.4 million, an amount lower by 1.4 per cent.

LICZBA WSZYSTKICH POJAZDÓW WYREJESTROWANYCH [SZT.]* NUMBER OF ALL UNREGISTERED VEHICLES [UNITS]*



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

Pojazdy wycofane z eksploatacji

Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego opracowanych na podstawie CEP, w Polsce w 2020 roku wyrejestrowano 509,5 pojazdów, o 16 proc. mniej niż w 2019 roku.

Najliczniejszą grupę stanowiły samochody osobowe, których wyrejestrowano 444 694 sztuki, o 16,4 proc. mniej niż rok wcześniej. Lekkich samochodów dostawczych wyrejestrowano 38 637, czyli o 12,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Wyrejestrowano także 10 162 samochody ciężarowe (spadek o 15,3 proc.) oraz 1629 autobusów (spadek o 30,5 proc.).

Z powodu demontażu w 2020 roku wyrejestrowano 451,5 tys. pojazdów, o 13 proc. mniej niż rok wcześniej. Czyli na złom trafiło 88,6 proc. Z powodu zbycia za granicę wyrejestrowano 9,3 proc. pojazdów, a z powodu kradzieży 1,6 proc.

Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że 98,7 proc. złomowanych pojazdów miało ponad 10 lat. W przypadku samochodów osobowych udział najstarszych (w wieku ponad 10 lat) wyniósł 92,1 proc., zaś dostawczych 82,1 proc.

Najwięcej wyrejestrowań pojazdów w 2020 roku zanotowano w woj. mazowieckim (13,2 proc.), śląskim (11,8 proc.), oraz wielkopolskim (10,8 proc.).

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2019 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 988 sprawozdania z działalności, o 2 więcej niż w 2018 roku. NFOŚiGW od 2016 roku nie zawiera z przedsiębiorcami prowadzącymi stacje demontażu umów o dofinansowanie. W 2019 roku stacje demontażu przyjęły pojazdy (kategorie M1, N1 i L2e) o łącznej masie 551,2 tys. ton, to jest o 5,3 proc. więcej niż rok wcześniej.

Paliwa

Sprzedaż paliw

Pandemia zakończyła okres pięciu lat wzrostów konsumpcji paliw płynnych. Pomimo niskich cen paliw popyt na

End-of-life vehicles

Figures of the Polish Automotive Industry Association based on records of the Central Registry of Vehicles reveal that over 509,500 vehicles were declared off the road in 2020, that is, 16 per cent less than in 2019.

The most numerous group was made up by passenger cars which accounted for 444,694 sign-offs, a figure lower by 16.4 per cent year-to-year. Meanwhile, de-registrations accounted for 38,637 light commercial vehicles, a result lower by 12.2 per cent versus the previous year. This group also featured 10,162 heavy vehicles (down by 15.3 per cent) and 1,629 buses (down by 30.5 per cent).

451,500 of all types of motor vehicles were declared off the road following their dismantling, a figure is lower by 13 per cent year-to-year, what means 88.6 per cent of all de-registered vehicles were scrapped. 9.3 per cent of all end-of-life vehicles were sold overseas and 1.6 per cent were reported stolen.

PZPM's analyses based on data from the Central Register of Vehicles and Drivers reveal that 98.7 per cent of de-registered vehicles were more than a decade old. The share of the oldest passenger cars (more than a decade old) stood at 92.1 per cent, while the figure for LCVs stood at 82.1 per cent.

The lowest number of de-registered vehicles in 2020 was reported for Mazowieckie (13.2 per cent), Śląskie (11.8 per cent) and Wielkopolskie (10.8 per cent) provinces.

According to data of the National Fund for Environmental Protection and Water Economy, in 2019 dismantlers submitted 988 reports on their activities, i.e. 2 per cent more than in 2018. The National Fund for Environmental Protection and Water Management does not conclude any co-financing agreements with ATFs operators since 2016. Vehicles with total weight of 551.200 tons were handed over to dismantling facilities in 2019, what marks an increase by 5.3 per cent versus the previous year.

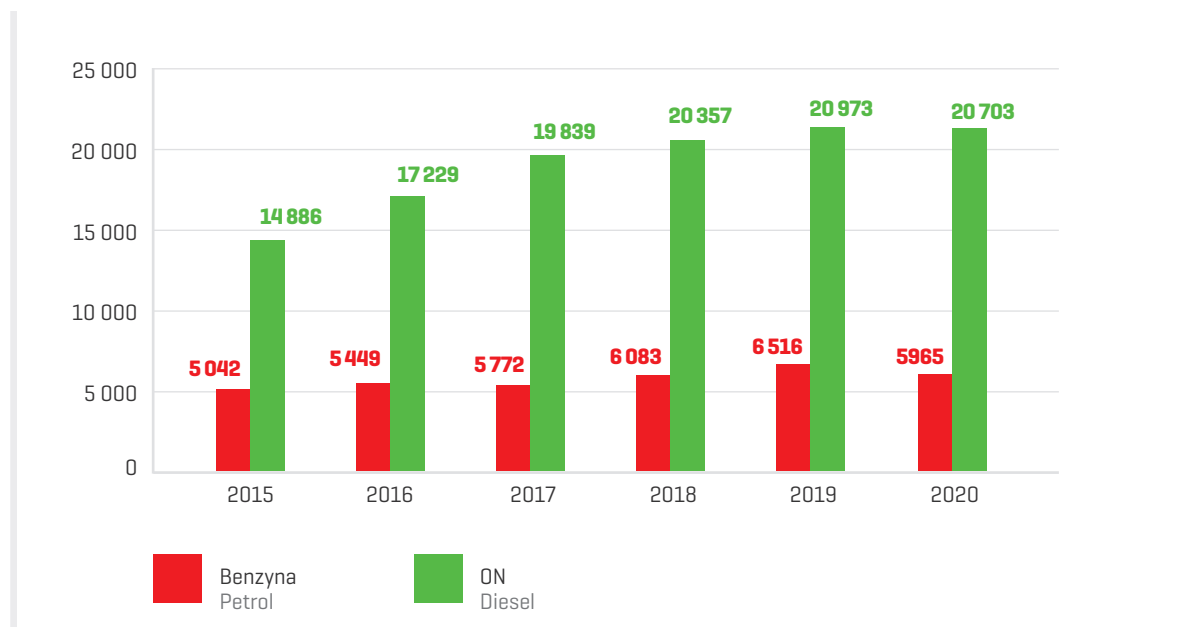
Fuel

Fuel sales

The pandemic has put an end to the rise in liquid fuel consumption that continued for five years. Despite low fuel

ZUŻYCIE PALIW W POLSCE [000 M³]

FUEL CONSUMPTION IN POLAND [000 M³]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

nie zmalał o 4 proc., do poziomu z 2018 roku, porównując Polska Organizacja Przemysłu i Handlu Naftowego. Zużycie ON zmalało o 1 proc. do blisko 20,7 mln m³, konsumpcja benzyn silnikowych zmniejszyła się o 8 proc. do niecałych 6 mln m³.

Polska Organizacja Gazu Płynnego oblicza konsumpcję autogazu LPG w Polsce na blisko 1735 tys. ton, o 9,9 proc. mniej w stosunku do 2019 roku.

Polska jest importerem paliw i w 2020 roku 11 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 1 punkt proc. więcej niż w 2019 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2020 roku 25,5 proc. i był o 1,5 punkty proc. mniejszy niż rok wcześniej. Odsetek importowanego LPG wzrósł o 2 punkty proc. do 82 proc. konsumpcji.

W całym 2020 roku benzyny silnikowe premium osiągnęły 8,5-procentowy udział całym w rynku i 11 proc. na stacjach firm należących do POPIHN (o punkt proc. wyżej w stosunku do lat poprzednich), natomiast udział ON premium sięgnął 5,5 proc. w całym rynku i 13 proc. w sprzedaży na stacjach członków POPIHN. Ich udział w rynku

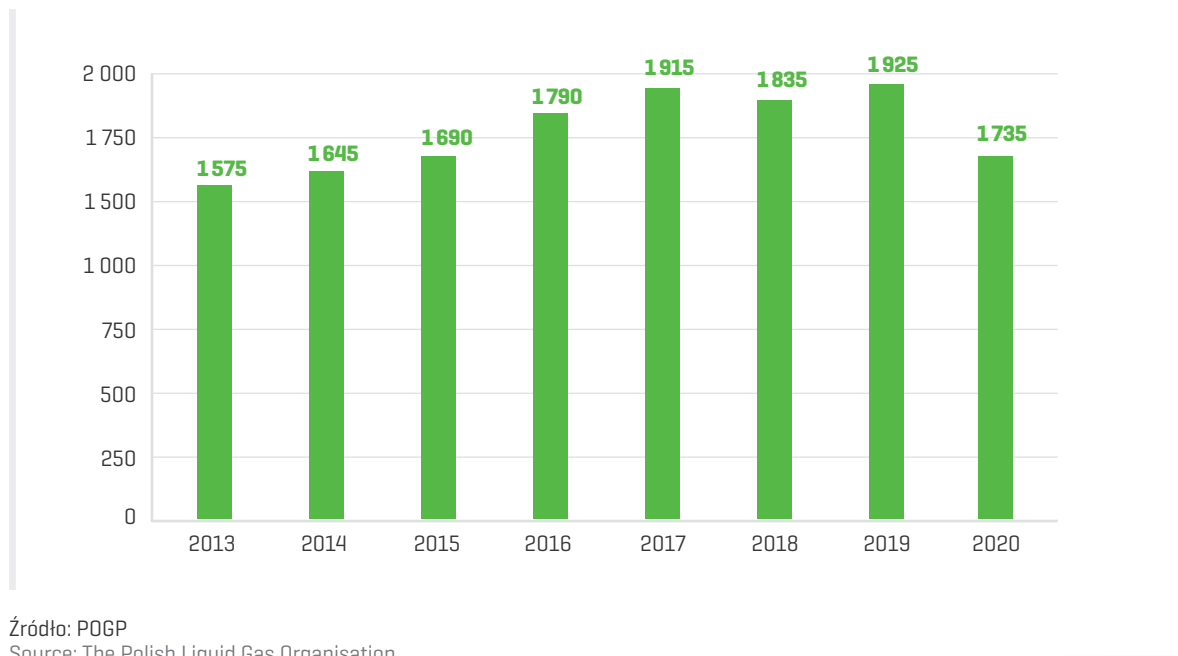
prices, the demand dwindled by 4 per cent to the 2018 level, declares the Polish Organization of Oil Industry and Trade (POPIHN). Diesel consumption declined by 1 per cent to nearly 20.7 million cubic meters, while petrol consumption was down by 8 per cent to barely 6 million cubic meters.

The Polish Liquefied Gas Organisation estimates that LPG consumption in Poland stands at nearly 1,735,000 tons, i.e. is down by 9.9 per cent compared to 2019.

Poland imports fuel and 11 percent of total petrol fuel marketed domestically was sourced from other countries in 2020 (up by one percentage point versus 2019). Imported diesel oil accounted for 25.5 per cent of total fuel in 2020, a figure lower by 1.5 percentage points than the year before. The share of imported LPG was up by 2 percentage points to 82 per cent of total consumption.

Throughout 2020, premium petrol fuels secured 8.5 per cent of share in total market and 11 per cent in sales at stations operated by the POPIHN (alike in previous years). Meanwhile, the share of premium diesel oil in total market accounted for 5.5 per cent and 13 per cent in sales at stations operated by POPIHN member organisations. Their

SPRZEDAŻ AUTOGAZU [000 TON]
SALES OF LPG FOR CARS [000 TON]



detalicznym był większy niż w latach poprzednich, przede wszystkim za sprawą niskich cen.

Według danych POPiHN w 2020 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 44,9 proc. sprzedaży, o 1,8 punktu proc. mniej niż w 2019 roku). Najniższą sprzedaż w 2020 roku POPiHN zanotował w woj. świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim, podlaskim i opolskim (łącznie 11,6 proc., o 0,7 proc. więcej w stosunku do 2019 roku).

W 2020 roku średnie ceny detaliczne paliw zmalały o 12 proc., zarówno w przypadku benzyn silnikowych 95 (do 4,41 zł/litr), jak i ON (do 4,43 zł). LPG stanął średnio o 5 proc. (do 2,03 zł). Relacja ceny autogazu do benzyny wzrosła o 3 punkty proc. w stosunku do poziomu z 2019 roku, czyli 46 proc. Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2020 roku 2 grosze na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 6 groszy.

Oleje dla motoryzacji to 55,4 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 0,9 punktu proc. mniej w stosunku do 2019 roku. W 2020 roku zmotoryzowani zużyli 121,4 tys. ton olejów (mniej o 8,2 proc.), a w tym blisko 97,7 tys. ton olejów smarowych, o 4,5 proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego.

share in the retail market was up compared to previous years, mainly as a result of lower prices.

POPiHN reports that the highest retail fuel sales in 2020 were declared in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie provinces (44.9 per cent of sales altogether, down by 1.8 percentage points versus 2019). The Organisation reveals that the lowest sales figures in 2020 were reported in Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie and Opolskie provinces (11.6 per cent of sales altogether, up by 0.7 per cent versus 2019).

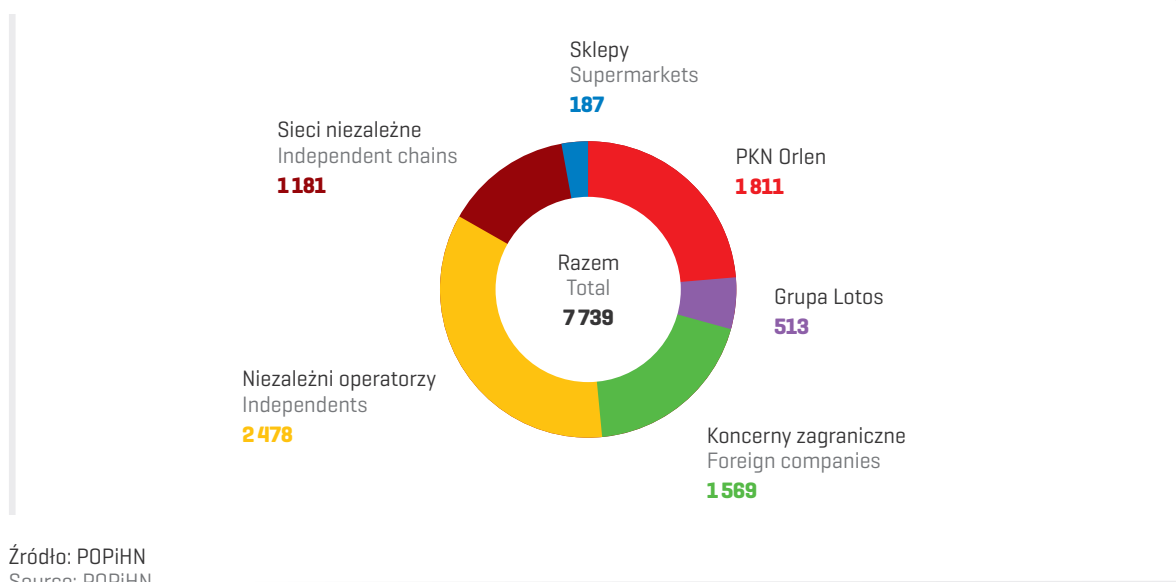
In 2020, average 95 petrol and diesel oil retail prices were down by 12 per cent (to PLN 4.41 per litre and to PLN 4.43/litre, respectively). LPG prices were down by 5 per cent (to PLN 2.03) on average. The auto gas to petrol price ratio went up by 3 percentage points versus 2019 and totalled 46 per cent. The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.02 per one litre in 2020 to the disadvantage of diesel oil, whereas the disparity accounted for PLN 0.06 a year before.

Motor oil accounted for 55.4 per cent of total lubricant sales in Poland and was down by 0.9 percentage points versus 2019. In 2020, motorists consumed nearly 121,400 tons of oils (down by 8.2 per cent), including nearly 97,700 tons of lubricants, 4.5 per cent less versus the previous year.

Sprzedaż olejów silnikowych dla samochodów osobowych zmalała w 2020 roku o 10,7 proc. i stanowiły one 56,1 proc. sprzedaży, a do ciężarowych wzrosła o 3,6 proc., co dało im 39,4 proc. udziału rynkowego. POPiHN podaje, że spada udział olejów mineralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych.

Sales of engine oil for passenger cars were down by 10.7 per cent in 2020 and accounted for 56.1 per cent of total sales. Meanwhile, sales of engine oil for heavy-duty vehicles were up by 3.6 per cent, what secured them 39.4 per cent of market share. POPiHN reports that the share of mineral oil is plummeting, while a bigger share is gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and truck segments.

LICZBA STACJI PALIW NA KONIEC 2020 NUMBER OF PETROL STATIONS AT THE END OF 2020



Koncerny budują stacje

Stacji paliw sprzedających co najmniej dwa rodzaje paliw było na koniec 2020 roku 7739, więcej o 111 obiektów w stosunku do 2019 roku.

Według danych Urzędu Regulacji Energetyki, 30 proc. rynku mają koncerny krajowe, 20 proc. koncerny zagraniczne, a resztę rynku mieli operatorzy niezależni. Na hipermarkety przypadło 2,4 proc. rynku.

Największą siecią dysponuje PKN Orlen, ma 1811 obiektów, o 11 więcej niż w 2019 roku. Płocki koncern zredukował o 11 obiektów sieć stacji Bliska do 25 punktów. Orlen ma 36 stacji przyautostradowych, najwięcej spośród wszystkich marek.

Sieć Lotosu powiększyła się o 7 stacji i liczyła na koniec roku 513 obiektów, w tym 186 należy do budżetowej marki Optima (o 8 mniej niż w 2019 roku). Marka Lotos jest drugą pod względem liczby stacji przyautostradowych, ma ich 23, dwie więcej niż rok wcześniej.

Oil companies are building petrol stations

At end-2020, there were 7,739 gas stations offering at least two types of fuel, a figure higher by 111 stations versus 2019.

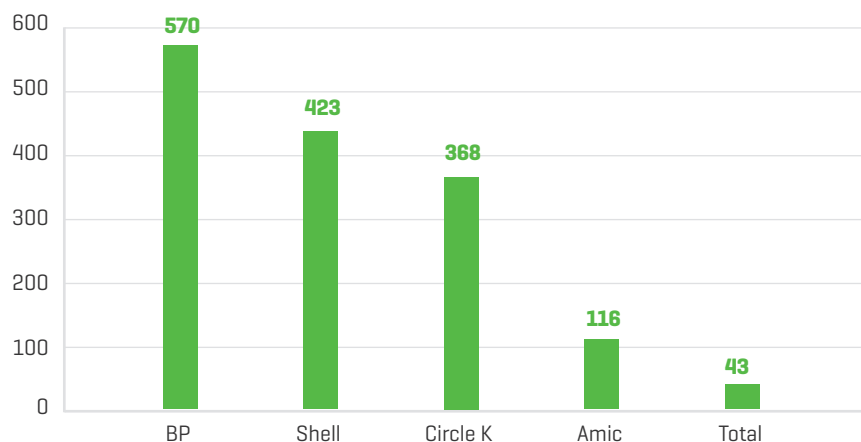
The Energy Regulatory Office reveals that national players have 30 per cent of market share. Foreign organisations have 20 per cent of share, while the remaining stake accounts for independents. Hypermarkets had 2.4 per cent of market share.

With 1,811 facilities, or 11 stations more than in 2019, PKN Orlen operated the largest nationwide network. The Płock-based company downsized its Bliska chain by 11 gas stations to 25 facilities. With 36 service stations, Orlen had the biggest number of gas stations in motorway service areas.

Lotos-operated chain featured 513 facilities at the end of the year and was expanded with 7 stations, plus 186 stations operated by its low-cost Optima brand (down by 8 versus 2019). With 23 facilities, or two stations more

NAJWIĘKSZE ZAGRANICZNE SIECI STACJI NA KONIEC 2020 [LICZBA STACJI]

THE BIGGEST CHAINS OF FOREIGN PETROL STATIONS AT THE END OF 2020 [NUMBER OF PETROL STATIONS]



Źródło: POPIHN
Source: POPIHN

Pod względem liczby stacji wiceliderem rynku jest firma BP, która na koniec 2020 roku miała 570 stacji, o 5 mniej niż rok wcześniej. Przy autostradach leży 16 stacji BP.

Sieć stacji pod marką Moya należy do spółki Anvim i liczy 303 obiekty, o 59 więcej niż rok wcześniej.

Do supermarketów należy 187 stacji, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one 3 razy większy udział w sprzedaży paliw aniżeli w rynku stacji. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci: grupa Pieprzyk i Unimot z marką Avia. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o 11 obiektów.

Na stacjach jest także 105 ładowarek szybkich i 45 wolnych [odpowiednio] 23% i 5% dostępnych w kraju tego typu urządzeń,

compared to the previous year, Lotos brand ranks second in terms of the number of motorway stations.

Coming next in terms of the number of stations is BP with 570 facilities at end-2020, or 5 less year-to-year. 16 BP fuel stations are operating in motorway service areas.

Moya chain is owned by Anvim and features 303 stations, or 59 more than the year before.

Supermarket chains have 187 facilities, but their aggressive price policy is securing them a share in fuel sales which is three times higher than in the share in terms of the number of facilities. Most active independent operators included Pieprzyk group and Unimot with its brand Avia. These players added approx. 11 facilities to their chains.

Petrol stations are also fitted with 105 fast chargers and 45 standard chargers, what corresponds to 23% and 5% [respectively] of these facilities in Poland.

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2020 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo blisko 109 mld zł, z czego w państwowej kasie pozostało 65 mld zł, co stanowi blisko 15,5 proc. dochodów państwa.

W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 34 proc., podatek VAT 19 proc., opłata paliwowa 3 proc. zaś opłata emisyjna 2 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,57 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 26 proc., opłata paliwowa 7 proc. i opłata

Motorists support the state budget

In 2020, motorists bought fuel worth nearly PLN 109 billion, of which PLN 65 billion was retained by the state budget, what accounts for almost 15.5 per cent of the state revenue.

34 percent of the EU95 retail price accounted for excise duty, 19 per cent for value-added tax, 2 per cent for fuel surcharge, and 3 percent for emission surcharge. On the average, taxes accounted for PLN 2.57 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent,

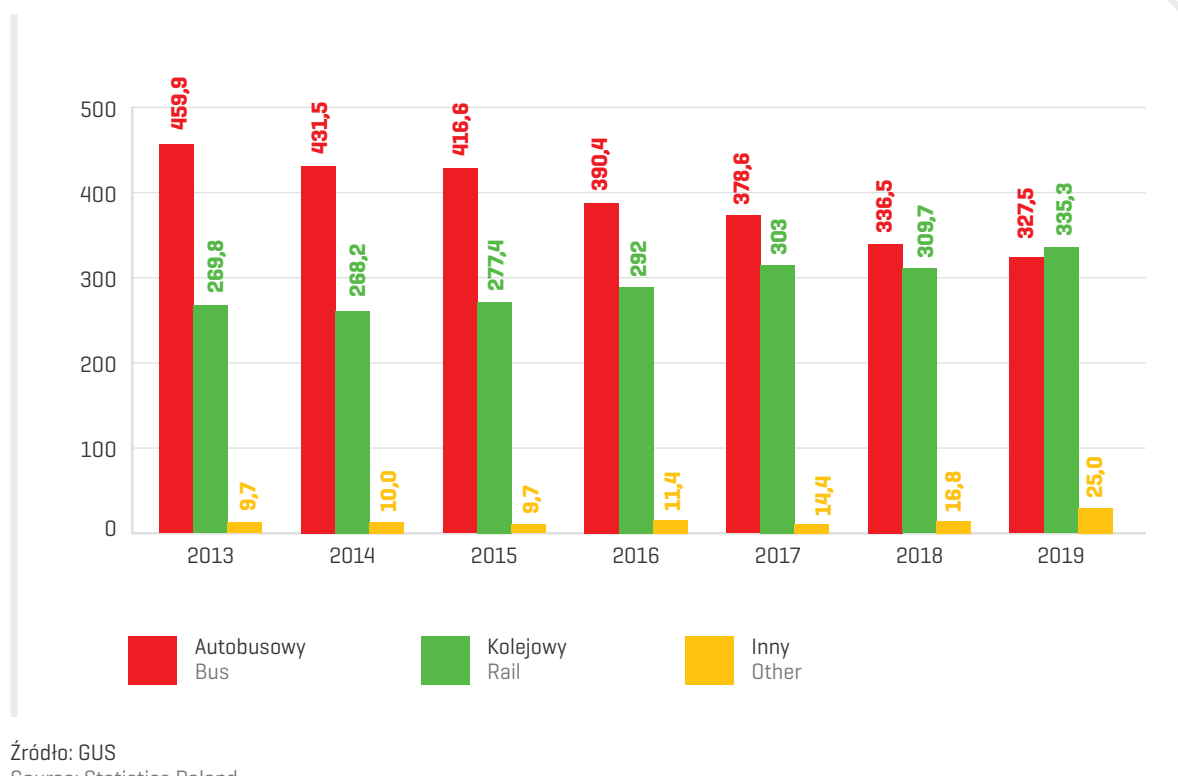
emisyjna 2 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,37 zł. W przypadku autogazu udział VAT wyniósł 19 proc., akcyzy 18 proc., zaś opłaty paliwowej 5 proc. – łącznie 85 groszy na litrze.

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

excise duty 26 percent, fuel surcharge 7 percent, and emission charge 2 per cent, what added an additional PLN 2.37 to the price of one litre of fuel. In case of auto-gas, the share of value-added tax stood at 19 per cent, excise duty corresponded to 18 per cent of the price, while fuel surcharge totalled 5 per cent, what adds up to PLN 0.85 per litre altogether.

Two major oil refining plants and more than 7,800 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry employs approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses and this type of business activity provides a source of income to around 10,000 families, or 40,000 people.

PRZEWOZY PASAŻERÓW KOMUNIKACJĄ PUBLICZNĄ W POLSCE, BEZ KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ [MLN OSÓB] PASSENGER TRAFFIC WITH PUBLIC CARRIERS, WITHOUT URBAN TRANSPORT [MILLION PERSONS]



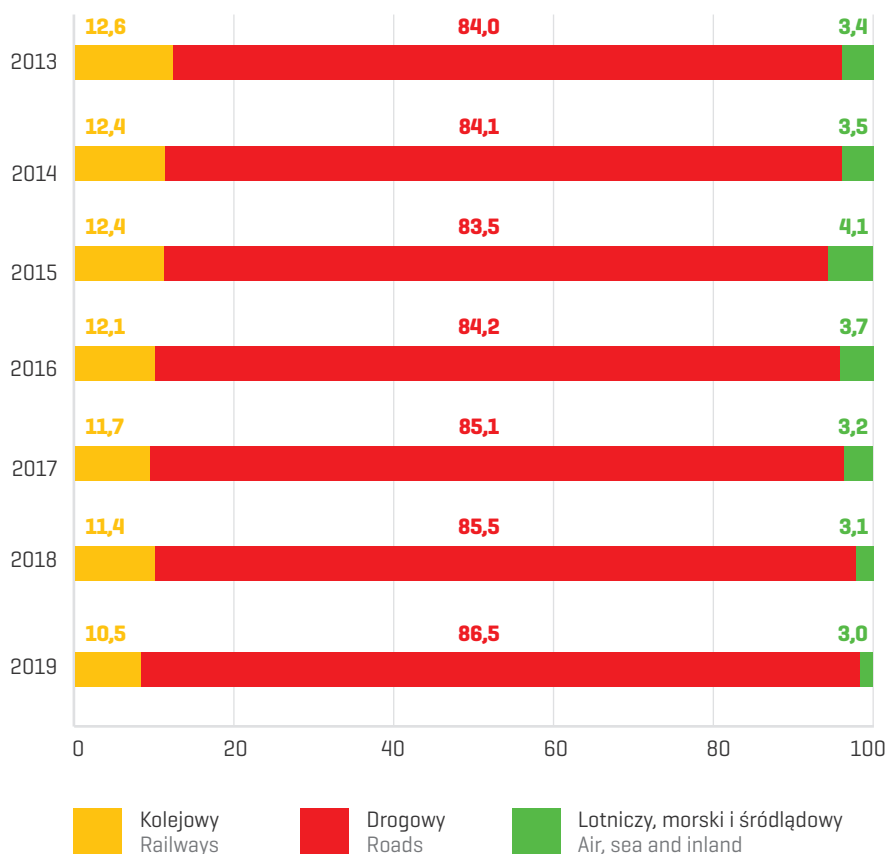
Transport drogowy

Pandemia dotkliwie poturbowała transport, szczególnie pasażerski. Według wstępnych danych GUS, w 2020 roku przewoźnicy pasażerscy zmniejszyli przewozy o blisko 43 proc. Spadek w przewozach towarowych wyniósł niecałe 8 proc.

Road transport

The pandemic has taken its toll on transport, especially passenger carriages. Initial figures of Statistics Poland reveal that in 2020 passenger transport operators reduced their carriage operations by nearly 43 per cent. The decline in freight services stood at nearly 8 per cent.

STRUKTURA PRZEWÓZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONAŻU [%]
THE STRUCTURE OF CARGO CARRIAGES IN POLAND BY TONNES



Źródło: GUS
Source: Statistics Poland

Szacunkowe dane GUS za 2020 rok nie pozwalają na pełniejszy opis sytuacji, więc musimy skoncentrować się na danych z 2019 roku (najnowsze jakimi dysponujemy).

Transport samochodowy rzeczy zanotował w 2019 roku według danych GUS 4,6-procentowy przyrost pracy przewozowej do 395,3 mld tkm.

W 2019 roku branża samochodowego przewozu rzeczy zanotowała 128,9 mld zł przychodów, o 10,9 proc. więcej niż w 2018 roku. Rok wcześniej dynamika sięgała 8,4 proc. Przychody z tytułu samochodowego transportu pasażerów wyniosły 9,9 mld zł i były o 7,6 proc. większe od notowanych rok wcześniej.

Przychody przewoźników samochodowych sięgnęły w 2019 roku łącznie 138,9 mld zł, gdy przychody całej branży transportowej z całokształtu działalności wyniosły 301,4 mld zł. GUS podaje, że wskaźnik rentowości netto zmalał do 3,0 proc. z 3,1 proc. w 2018 roku.

Estimates of Statistics Poland for 2020 fail to provide a bigger picture, what leaves us with data for 2019 (the latest figures available).

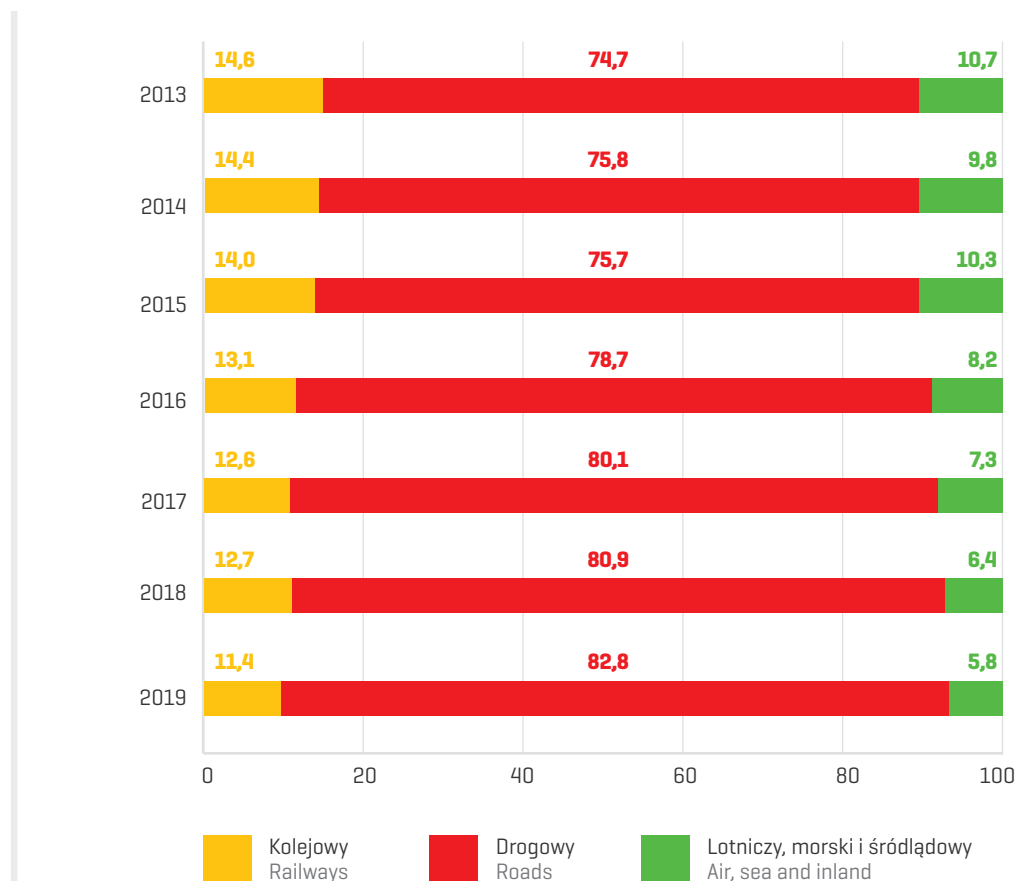
Statistics Poland figures reveal that in terms of transport performance, road transport was up by 4.6 per cent in 2019 to 394.3 billion tkm.

The sector generated PLN 128.9 billion worth of revenue in 2019, more by 10.9 per cent than in 2018. Its dynamics stood at 8.4 per cent the year before.

The revenue on passenger transport fetched PLN 9.9 billion and was higher by 7.6 per cent compared to the previous year.

Revenue of road carriers totalled PLN 138.9 billion altogether in 2019, whereas revenue of the entire TSL industry on its overall activities fetched PLN 301.4 billion. Statistics Poland also reveals that net profitability ratio went down from 3.1 in 2018 to 3.0 per cent.

STRUKTURA PRZEWÓZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONOKILOMETRÓW [%] STRUCTURE OF TRANSPORT [IN %]



Źródło: GUS
Source: Statistics Poland

W samochodowym transporcie drogowym na koniec 2018 roku działało ponad 190 tys. przedsiębiorstw, w tym 111 tys. na wynajem. Branża jest poważnym pracodawcą: zatrudnia ok. 260 tys. kierowców autobusów i 550 tys. kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę zatrudnienie w obsługujących transport drogowy spedycjach, agencjach celnych i magazynach, na stacjach obsługi, w sieci wymiany opon oraz sprzedaży części zamiennych, transport zatrudnia ok. 1 mln osób. Ponieważ zatrudnienie w Polsce ogółem przekroczyło w 2019 roku 16,5 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie ponad 6 proc. zatrudnionych.

Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z danych GUS, w 2019 roku praca przewożona transportu samochodowego wyniosła 395,3 mld tkm, o 4,6 proc. więcej niż w 2018 roku, przy tonażu o 2,6 proc.

The road transport industry was home to more than 190,000 companies at end-2018, including 111,000 contract hauliers. The sector is a major employer which provides jobs to approx. 260,000 bus and 550,000 truck drivers. If we add to that employment at forwarding agencies, customs agencies, warehouses, service stations, including tyre replacement stations and spare parts shops supporting road transport, the sector provides employment to around 1 million people. With total employment level in Poland estimated at well above 16.5 million in 2019, 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 Statistics Poland reveal that performance in road transport accounted for 395.3 billion tkm in 2019, what marks an increase by 4.6 per cent versus 2018, with the

**LICZBA ZAREJESTROWANYCH W POLSCE FIRM I SAMOCHODÓW WYKONUJĄCYCH PUBLICZNY TRANSPORT KRAJOWY,
STAN NA KONIEC ROKU [000]**
NUMBER OF REGISTERED POLISH COMMON CARRIERS AND VEHICLES IN DOMESTIC ROAD TRANSPORT,
AT THE END OF THE YEAR [000]

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Liczba firm przewożących ładunki Number of freight carriers	60,0	60,4	61,9	62,6	63,1	63,4
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	197,7	205	214,2	220,0	225	231
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	8,5	8,0	8,0	8,0	8	8
Liczba autobusów Number of buses	62,0	62,2	62,8	63,6	64	64,1

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury / Source: Ministry of Infrastructure

większym niż przewieziony rok wcześniej, wynoszącym 1921,1 mln ton. Dla transportu ogółem wzrosty wyniosły [odpowiednio]: 2,1 oraz 0 proc.

W przeciwieństwie do poprzednich lat, w 2019 roku większą dynamikę wzrostu zanotowały przedsiębiorstwa wykonujące przewozy na potrzeby własne, niż zarobkowego transportu samochodowego. Firmy oferujące przewozy na wynajem zwiększyły w 2019 roku wyniki rzeczowe: pracę przewozową o 4,1 proc., zaś tonaż o 1,9 proc., gdy transport gospodarczy (na potrzeby własne) odnotował 8,5-procentowy wzrost pracy przewozowej i 3,7-procentowy wzrost przewożonej masy.

Transport na wynajem wykonał w 2019 roku pracę przewozową sięgającą 342,9 mld tkm, zaś gospodarczy 52,4 mld tkm. Tonaż przewieziony przez przedsiębiorstwa na wynajem wyniósł 1206,2 mln ton, zaś na transport gospodarczy przypadło 714,9 mln ton.

Autobusy coraz mniej popularne

Jak wynika z danych GUS autobusy przewiozły w 2019 roku 327,5 mln pasażerów, o 2,7 proc. mniej niż rok wcześniej. Podkreślamy, że są to ostatnie dostępne dane przed przygotowaniem niniejszej publikacji, więc opisujemy jeszcze sytuację w roku sprzed pandemii Covid-19. Wzrosła wtedy w 2019 roku liczba pasażerokilometrów o 17,4 proc. do 19,9 mld.

tonnage higher by 2.6 per cent than the year before when it stood at 1,921.1 million tons. Total growth in transport accounted for 2.1 and 0 per cent, respectively.

Unlike in previous years, the highest growth dynamics in 2019 was demonstrated by operators engaged in internal transport operations who outperformed commercial hauliers. Contract hauliers have significantly improved their performance in 2019 - their transport operations were up by 4.1 per cent, tonnage was up by 1.9 per cent, while internal shipments (catering to own needs of the organisation) picked up by 8.5 per cent in terms of transport performance with tonnage up by 3.7 per cent.

Contract hauliers declared 342.9 billion tkm worth of transport performance in 2019, while the figure for internal carriages stood at 52.4 billion tkm. Tonnage carried by contract hauliers stood at 1,206.2 million tons, while 714.9 million tons were hauled as part of internal shipments.

The fading popularity of buses

Data of Statistics Poland indicate that buses carried 327.5 million passengers in 2019, i.e. less by 2.7 per cent than the year before. We would like to stress that these are the latest figures available as we are putting the Yearbook together, which is why we are focusing on the pre-COVID 19 period. The number of passenger-kilometres was up by 17.4 per cent in 2019 to 19.9 billion.

W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerów sięgnęła 6,7 mln (wzrost o 29,3 proc.), zaś liczba pasażerokilometrów zwiększyła się do 6,9 mld pasażerokilometrów (o 35,5 proc.); średni dystans to nieco ponad tysiąc kilometrów i był blisko dwa razy mniejszy niż w przewozach lotniczych. Pasażerskie przewozy samochodowe zdobyły 47,6 proc. przewozów liczonych w liczbie pasażerów oraz 24,1 proc. liczonych w pracy przewozowej.

Malejące przewozy krajowe zmusiły operatorów autobusowych do dostosowania oferty – w 2019 roku liczba linii krajowych po raz kolejny zmniejszyła się, tym razem o 4,7 proc. do 11 093. W 2018 roku liczba linii zmalała o 10,6 proc. Ich długość wynosiła na koniec 2019 roku 531,5 tys. km, to jest o 5 proc. mniej niż rok wcześniej. Redukcja w 2018 roku wyniosła 10,9 proc.

Z kolei w komunikacji międzynarodowej liczba linii autobusowych wzrosła o 17,6 proc. do 107, a ich długość o 12,8 proc. do 113,9 tys. km. Rok wcześniej liczba linii wzrosła o 15,2 proc. a ich długość o 5,4 proc.

W krajowym przewozie osób samorządy wydały na koniec 2016 roku [najnowsze dane jakimi dysponujemy] 20,5 tys. zezwoleń [blisko 3 tys. mniej niż w 2015 roku] na przewozy regularne oraz 97,5 tys. wypisów, co odpowiada liczbie

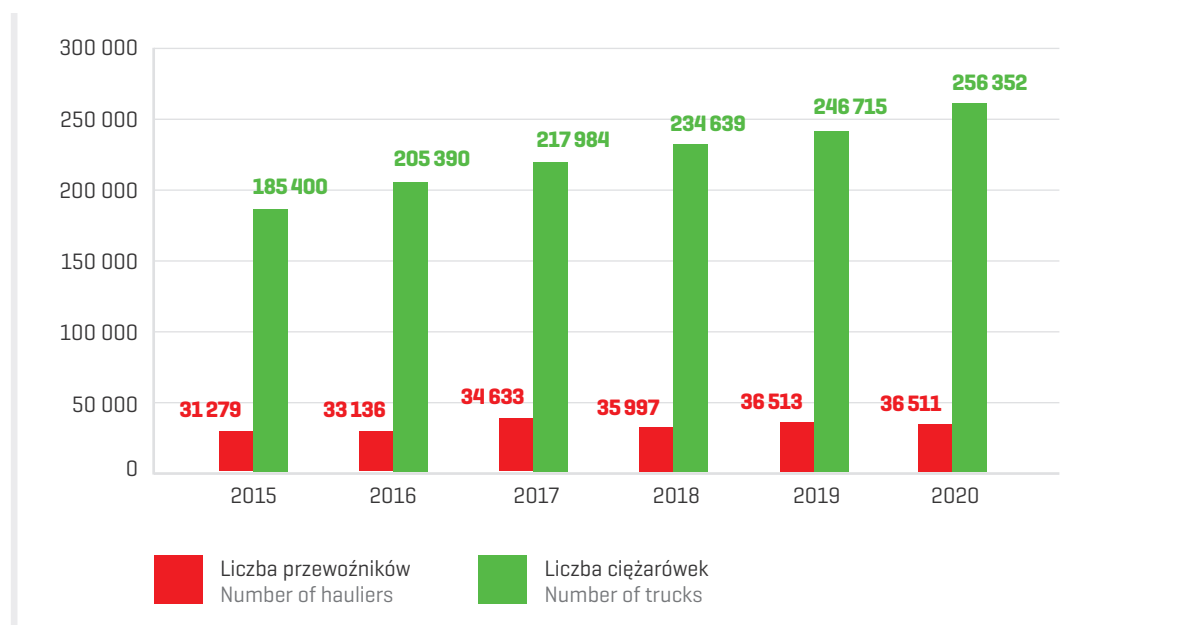
The number of passengers in international bus carriages stood at 6.7 million (up by 29.3 per cent), while the number of passengers per km increased to 6.9 billion passenger-kilometres (by 35.5 per cent). The average distance came close to more than 1,000 km and was nearly two times lower than the figure for air transport. Passenger road carriages accounted for 47.6 per cent of carriages in terms of the number of passengers and 24.1 per cent in terms of transport performance.

Dwindling domestic carriages forced bus operators to adapt their range accordingly. In 2019, the number of domestic bus lines contracted once again, this time by 4.7 per cent to 11,093. In 2018, the number of bus lines went down by 10.6 per cent. Meanwhile, their length stood at 531,300 km at end-2019, that is 5 percent less than the year before. Reduction totalled 10.9 per cent in 2018.

Meanwhile, the number of bus connections in international passenger transport was up by 17.6 per cent to 107, while their length was up by 12.8 per cent to 113,900 km. A year earlier, the number of lines was up by 15.2 per cent and their length by 5.4 per cent.

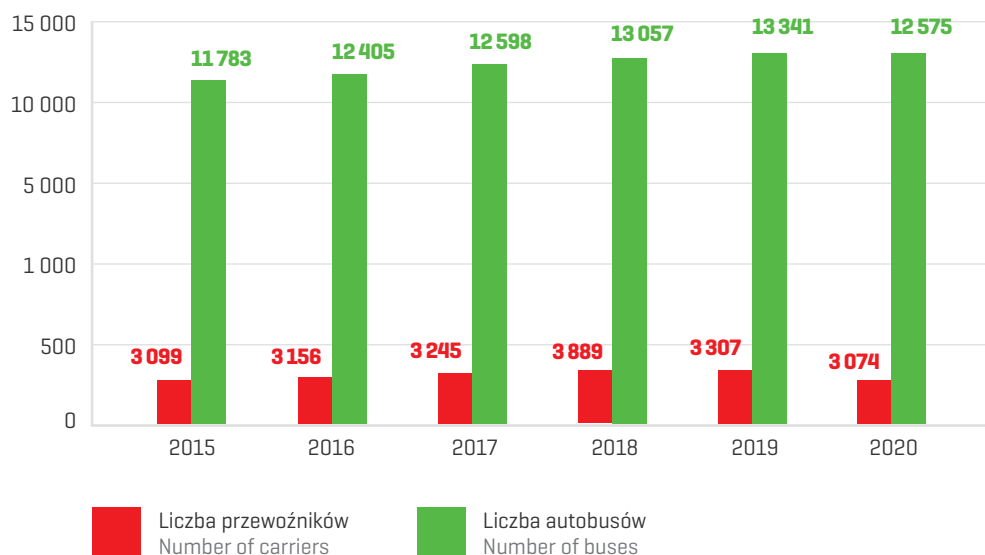
At end-2016 [the latest data available], local authorities issued 20,500 licences for scheduled domestic transport operations [nearly 3,000 less than in 2015] and 97,500

PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI ŁADUNKÓW ORAZ LICZBA CIĘŻARÓWEK, STAN NA KONIEC ROKU INTERNATIONAL HAULIERS AND THE HCV FLEET AT YEAR-END



Źródło: BTM
Source: BTM

PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI OSÓB ORAZ LICZBA AUTOBUSÓW, STAN NA KONIEC ROKU
INTERNATIONAL PASSENGER CARRIERS AND FLEET SIZE AT YEAR-END



Źródło: BTM
Source: BTM

używanych w tych przewozach autobusów, o niemal 3 tys. mniej niż w 2015 roku.

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

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

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

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Autobusy wykonały w 2019 roku 720,7 mln wozokilometrów, 4,5 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały 12,1 tys. autobusów, w tym 1180 autobusami z napędem alternatywnym [o 39,6 proc. więcej niż rok wcześniej]. Przebiegi autobusów na paliwo alternatywne wyniosły 64,6 mln wozokilometrów, o 41 proc. więcej niż rok wcześniej.

Łączna liczba miejsc w autobusach wyniosła 1,3 mln [tramwaje miały niecałe 0,5 mln miejsc]. 11,1 tys. autobusów

excerpts, what corresponds to the number of buses operated within such carriages – less by nearly 3,000 than in 2015.

Meanwhile, transport departments issued 3,700 licenses for special transport operations [the same as the year before] produced on the basis of 11,000 excerpts from these permits, what marks a decrease by 600 on a year earlier.

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

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

Motor vehicles are also the backbone of municipal transport. In 2019, buses performed 720.7 million vehicle-km, that is 4.5 times more than trams. Bus carriers had a fleet of 12,100 buses, including 1,180 fitted with an alternative drive [up by 39.6 per cent than the year before]. Buses powered with alternative drives clocked in the mileage of 64.6 million vehicle-km, a figure higher by 41 per cent compared to the previous year.

Total number of bus seats stood at 1.3 million [trams had less than 0.5 million seats]. 11,100 city buses are

miejskich przystosowanych jest do przewozu niepełnosprawnych. Komunikacja miejska dysponowała w 2019 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 57,3 tys. km, dłuższymi o 2,3 proc. w stosunku do 2018 roku.

Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Dane Eurostat wskazują, że polscy przewoźnicy w 2019 roku [najnowsze opublikowane dane] wykonali pracę przewozową ogółem w wysokości 349 mld tkm, o 10,5 proc. większą niż w 2018 roku. Po raz pierwszy w historii znaleźli się przed niemieckimi przewoźnikami, których praca przewozowa sięgnęła 311,9 mld tkm.

W przewozach międzynarodowych polscy przewoźnicy zwiększyli pracę przewozową w stosunku do 2018 roku o 14,1 proc. do 229,6 mld tkm.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2016 roku [najnowsze dane Eurostat] obroty polskich firm z sekcji transport i magazynowanie wyniosły 48,6 mld euro, gdy niemieckich 315,1 mld, hiszpańskich 106,7 mld, zaś francuskich 206,8 mld. Polska branża transportu drogowego rzeczy zanotowała w 2016 roku 25,4 mld euro przychodów. Przychody na firmę wyniosły niecałe 0,29 mln euro, gdy średnia unijna wynosi 0,57 mln euro.

Zamrożenie europejskiej gospodarki spowodowało kryzys i niepewność także wśród przewoźników. W 2020 roku liczba firm wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków po raz pierwszy w historii zmalała o 2 podmioty do 36 511. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 4,8 proc., wynika z danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego. W 2020 roku liczba wypisów sięgnęła 256,4 tys., [o 3,9 proc. więcej niż rok wcześniej], zaś przeciętna flota liczyła ponad 7 samochodów ciężarowych, natomiast w 2019 roku wskaźnik był nieco niższy i wyniósł 6,8.

Bardziej szczegółowe analizy danych Biura ds. Transportu Międzynarodowego wskazują, że postępuje koncentracja branży. Odsetek firm które mają od 1 do 4 samochodów ciężarowych wyniósł 61,7 proc., o 0,1 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą 47,6 tys. pojazdów.

Flotami liczącymi ponad 100 samochodów dysponowały 183 podmioty, o 7,6 proc. więcej niż rok wcześniej. Łącznie miały na koniec 2020 roku 35,9 tys. samochodów, czyli

accessible to passengers with special needs. In 2019, municipal transport operated buses on routes with the combined length of 57,300 km, which were longer by 2.3 per cent versus 2018.

Poland tops the chart of international carriages

Eurostat figures reveal that total performance of Polish hauliers in 2019 [these are latest Eurostat data available] totalled 349 billion tkm, what gave them 10.5 per cent of additional share in total transport performance versus 2018. For the first time in history, they outperformed German hauliers whose transport performance stood at 311.9 billion tkm.

Consequently, international transport performance of Polish carriers was up by 14.1 per cent to 229.6 billion tkm compared to 2018.

Meanwhile, a comparison of revenue is not very beneficial for Polish operators. In 2016, [the latest Eurostat data available], the turnover of Polish hauliers and warehouse operators fetched EUR 48.6 billion versus 315.1 billion for their German, EUR 106.7 billion for Spanish and EUR 206.8 billion for French counterparts.

In 2016, the Polish road transport sector declared revenue totalling EUR 25.4 billion. Revenue per entity stood at less than EUR 0.29 million versus the European average of EUR 0.57 million.

The freezing of the European economy triggered a crisis and created a sense of uncertainty also among carriers. In 2020, the number of companies engaged in international freight shipments went down – for the first time in history – by two entities to 36,511 operators. The growth rate stood at 4.8 the year before, reveal figures of the Office for International Transport.

In 2020, the number of excerpts stood at 256,400 [3.9 per cent more than the year before], while an average fleet accounted for 7 HCVs, whereas the rate for 2019 was slightly lower and stood at 6.8.

More detailed analyses of the Bureau of International Transport Services confirm that concentration of the sector continues. The percentage of companies with a fleet of 1 to 4 vehicles accounted for 61.7 per cent and was up by 0.1 percentage points on a previous year. The smallest operators had the combined fleet of 47,600 heavy duty vehicles. 183 operators had a fleet of over 100 vehicles, or 7.6 per cent more than the year before. At end-2020, operators

14 proc. parku, o 0,6 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Największe firmy miały przeciętnie po 196,1 samochodów, gdy rok wcześniej 193,8.

Przewoźnicy odmładzają tabor samochodowy. Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro VI stanowiły niecałe 56,8 proc. floty, gdy rok wcześniej ich udział sięgał 50,9 proc. Udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał do 6,0 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI sięgał na koniec 2020 roku 24,6 proc., o 0,6 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo z 29,6-procentowym udziałem grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział zmalał o 0,7 punkt proc.

had a fleet of 35,900 vehicles altogether, what accounts for 14 per cent of the fleet or up by 0.6 percentage points year-to-year. The largest companies had an average fleet of 196.1 vehicles versus 193.8 the year before.

Carriers are renewing their fleets The latest trucks fitted with Euro 6 compliant power units accounted for less than 56.8 per cent of the fleet, despite the fact that their share stood at 50.9 per cent a year before. Meanwhile, the share of once popular trucks powered by Euro 3 engines dwindled to 6.0 per cent.

Much older are buses whose fleet included 24.6 per cent of the youngest Euro 6-compliant versions at end-2020, that is nearly 0.6 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 29.6 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share was down up by 0.7 percentage points.

Elektromobilność

E-mobility

Komisja Europejska zaproponowała całkowitą likwidację emisji dwutlenku węgla po 2035 roku. Kolejne kraje zapowiadają zakaz rejestracji nowych pojazdów spalinyowych od 2035 roku, a niektóre nawet od 2030 r. Komisja Europejska zakłada, że w 2030 roku flota zeroemisyjnych samochodów osobowych i dostawczych osiągnie poziom 30 mln sztuk, zaś flota pojazdów ciężarowych – 80 tys. szt. Te zmiany mają nastąpić szybciej niż trwa cykl wymiany modelowej. Trzeba również mieć na uwadze fakt, że tak szybka wymiana aut będzie bardzo kosztowna.

Niezbędna pomoc państwa

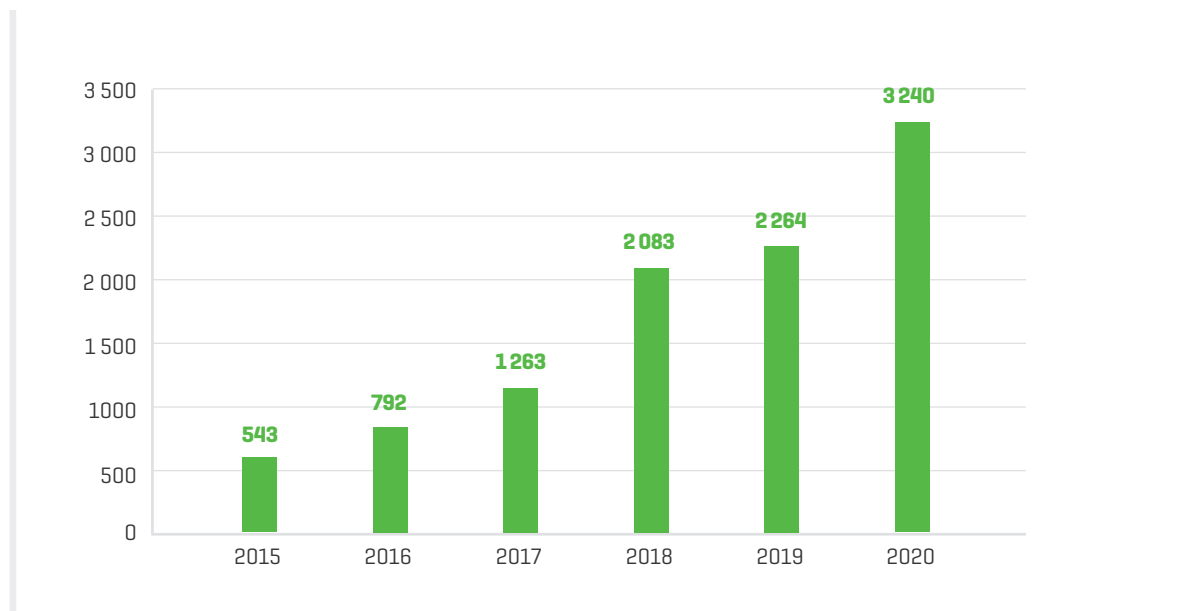
Tymczasem z najnowszych badań Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów ACEA wynika, że różnice w sprzedaży samochodów elektrycznych w UE są wyraźnie uzależnione od wielkości PKB na mieszkańca: kraje o niższych dochodach pozostają w tyle. W zeszłym roku samochody elektryczne i hybrydy plug-in

The European Commission has proposed the ultimate elimination of carbon dioxide after 2035. More countries are now pledging to ban registrations of new ICE vehicles from 2035, and some even want to phase out their sales by 2030. The European Commission assumes that the fleet of zero-emission cars and commercial vehicles will account for 30 million units by 2030, while the truck fleet will comprise of 80,000 HDVs. These changes will outpace the range renewal cycle. We also need to keep in mind that such swift fleet renewal will be an expensive exercise.

Essential state aid

Meanwhile, the latest surveys of the European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) reveal that differences in EV sales in the EU are clearly driven by the value of GDP per capita: less affluent countries are far behind. Last year, EVs and plug-in hybrids accounted for 10.5% of total new cars sold in the EU, but there were 10 member

SPRZEDAŻ POJAZDÓW ELEKTRYCZNYCH NA ŚWIECIE [TYS.]
SALES OF ELECTRIC VEHICLES WORLDWIDE [THOUSAND]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych EV-volumes.com
Source: KPMG in Poland based on EV-volumes.com

stanowiły 10,5% wszystkich nowych samochodów sprzedanych w UE. Jednak 10 państw członkowskich nadal miało udział w rynku poniżej 3%. Ta statystyka wyraźnie wskazuje, że przystępność cenowa pozostaje głównym problemem w ich upowszechnianiu.

Kraje, w których całkowity udział samochodów elektrycznych w rynku utrzymuje się poniżej 3% mają średni poziom PKB poniżej 17 tys. euro. Taka sytuacja ma miejsce m.in. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a także w Grecji. Co więcej, pięć krajów z najniższym stopniem rozpowszechnienia samochodów elektrycznych ma również bardzo niewiele punktów ładowania – każdy poniżej 1% łącznej liczby UE.

Udział w rynku samochodów elektrycznych przekraczający 15% ma miejsce tylko w bogatszych krajach Europy Północnej ze średnim PKB przekraczającym 46 tys. euro. – Podobnie jak ma to miejsce w przypadku rozmieszczenia sieci infrastruktury ładowania, istnieje wyraźny podział uzależniony od przystępności cenowej samochodów elektrycznych między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią, a także wyraźny podział na północ i południe – podkreśla dyrektor generalny ACEA Eric-Mark Huitema. Prawie trzy czwarte całej sprzedaży samochodów elektrycznych w UE koncentruje się w czterech krajach Europy

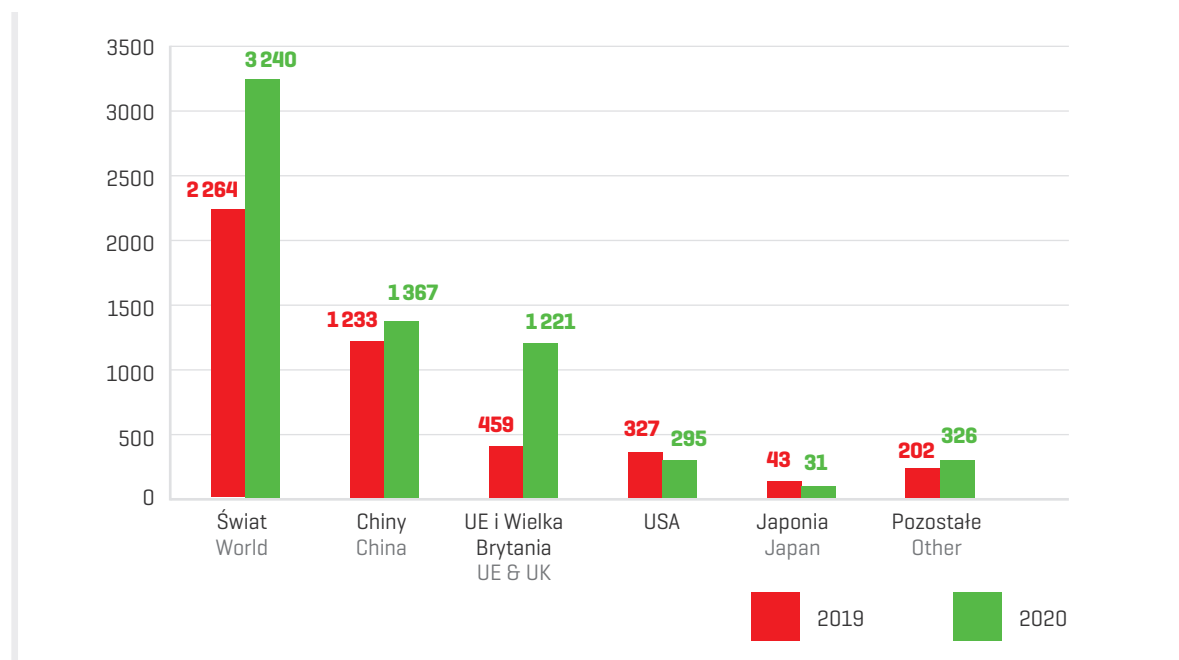
states with less than 3% of market share. These figures clearly prove that affordability remains the main barrier to promotion of electric mobility.

Countries where total share of EVs in the market is lower than 3% have an average GDP below EUR 17,000 per capita. This is the case in Central and Eastern Europe, as well as Greece. Moreover, five countries with the lowest share of electrically-chargeable vehicles are also home to a very limited number of charging stations – each country has less than 1% of total EU infrastructure.

EVs have more than 15% of market share only in the most affluent Northern European countries where average GDP exceeds EUR 46,000. “As is the case with the distribution of charging infrastructure, there is a clear split in the affordability of ECVs between Central-Eastern Europe and Western Europe, as well as a pronounced North-South divide running across the continent,” stresses Eric-Mark Huitema, ACEA Director General.

Nearly three-quarters of total EV sales in the EU are concentrated in four Western European countries with the highest GDP [Sweden, the Netherlands, Finland and

SPRZEDAŻ POJAZDÓW BEV/PHEV W POSZCZEGÓLNYCH REGIONACH ŚWIATA [TYS.] GLOBAL SALES OF BEV/PHEV BY REGION [THOUSAND]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych EV-volumes.com, OICA, CAAM, ACEA, Argonne National Laboratory
Source: KPMG in Poland based on EV-volumes.com, OICA, CAAM, ACEA, Argonne National Laboratory

Zachodniej o jednym z najwyższych PKB [Szwecja, Holandia, Finlandia i Dania]. Pozostała ćwierć udziału sprzedaży jest rozłożona na 23 kraje członkowskie. – Musimy zrobić wszystko, by Europa nie podzieliła się na Europę dwóch prędkości. Wyciągnijmy wnioski z programów wsparcia wdrożonych z sukcesem w innych krajach i sprawmy, by Polska oraz pozostałe kraje Europy Środkowej nie odstawały od reszty Europy tak pod względem liczby zarejestrowanych pojazdów z napędami niskoemisyjnymi, jak i pod względem dostępności infrastruktury do ładowania i tankowania paliw alternatywnych – apeluje prezes PZPM Jakub Faryś.

Denmark]. The remaining 25% is distributed among 23 member states. “We need to do our best to prevent Europe from being divided into a two-speed Europe. We need to draw conclusions from support programmes successfully implemented in other countries and make sure that Poland and other Central European countries do not lag behind the rest of Europe both in terms of the number of registered low-emission vehicles and the availability of charging and refuelling infrastructure for alternative fuels,” urges Jakub Faryś, the President of PZPM.

Z zachętami maleje emisja

Dane Europejskiej Agencji Środowiska pokazują, że znaczące inwestycje przemysłu motoryzacyjnego w niskoemisyjne pojazdy przynoszą wymierne skutki. Przy potrójeniu sprzedaży samochodów elektrycznych w latach 2019-2020 średnia emisja CO₂ spadła w ubiegłym roku o rekordowe 12%. – Aby kontynuować postęp ku zeroemisyjnej mobilności, Komisja Europejska musi niezwłocznie zapewnić wszystkie możliwe warunki dla rozwoju niskoemisyjnej mobilności, tak, by żadne kraje ani ich obywatele

Incentives reduce emissions

Figures of the European Environment Agency reveal that significant investments made by the motor industry in low-emission vehicles have a measurable impact. As EV sales tripled from 2019 until 2020, average carbon emissions were down last year by the record breaking 12%. “To continue this progress on the road to zero, the European Commission must now urgently ensure that all the right conditions are in place – and that no countries or citizens are left behind. Zero-emissions vehicles must be

nie pozostawali w tyle. Pojazdy zeroemisyjne muszą być przystępne cenowo i dostępne dla wszystkich – zauważył szef ACEA.

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej uruchomił w 2021 roku program „Mój elektryk”, w którym można ubiegać się o bezzwrotną dotację do zakupu fabrycznie nowych pojazdów elektrycznych i wodorowych kategorii M1, których cena nie przekracza 225 tys. zł. Ograniczenie nie dotyczy posiadaczy Karty Dużej Rodziny.

Dotacja wynosi do 18 750 zł, natomiast w przypadku rodzin z co najmniej trójką dzieci może sięgnąć 27 000 zł. Fundusz przyjmuje wnioski do 30 września 2025 roku. Tegoroczna pula dopłat wynosi 500 mln zł dla klientów indywidualnych i 400 mln zł dla aut firmowych. Ci ostatni mogą liczyć na dofinansowanie do 70 tys. zł przy zadeklarowaniu przebiegu ponad 20 tys. km rocznie. W 2020 roku w Polsce zarejestrowano 8,1 tys. nowych aut elektrycznych (z napędem baterijnym i hybryd ładowanych z gniazdka), blisko 3 razy więcej niż rok wcześniej.

Podobny mechanizm funkcjonuje w innych krajach Europy i dobrze zdaje egzamin. Blisko co trzeci elektryczny samochód zarejestrowany został w UE i Wielkiej Brytanii (1,22 mln). Dzięki dopłatom wzrost rejestracji wyniósł niemal 166 proc.

Sprzedaż pojazdów elektrycznych na świecie sięgnęła w 2020 roku 3,24 mln sztuk i była o 43 proc. większa niż rok wcześniej. Udział elektrycznych aut w globalnych rejestracjach wyniósł w 2020 roku 4,2 proc., gdy w 2019 wynosił 2,5 proc.

Na świecie zarejestrowanych jest 10 mln pojazdów elektrycznych oraz ponad 28,5 mln z napędem gazowym CNG/LNG, z czego w Europie 2,1 mln. Stacji CNG/LNG jest na całym świecie 33,4 tys., w tym 5,2 tys. w Europie.

Możliwe, że w kolejnych dekadach rozwinie się napęd wodorowy. Na koniec 2020 roku

affordable and convenient for everyone,” argued ACEA Director General.

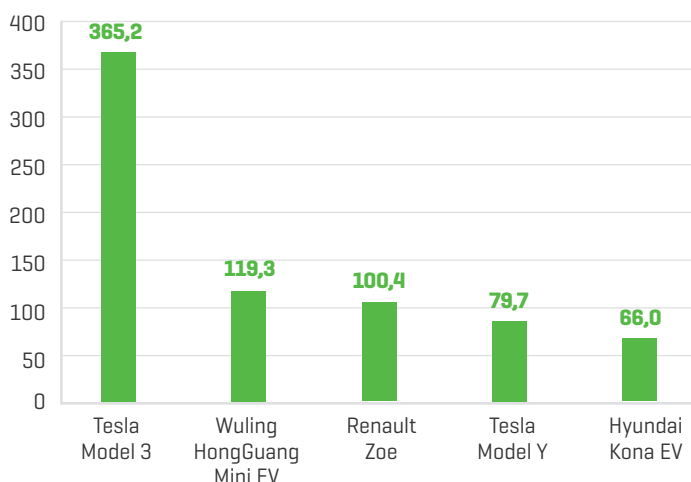
In 2021, the National Fund for Environmental Protection and Water Management launched the programme “My EV” which offers non-refundable subsidies for purchase of new electrically-charged and hydrogen M1 category vehicles whose price does not exceed PLN 225,000. The price limit does not apply to Large Family Card holders.

Subsidies total up to PLN 18,750, and families with at least three children may obtain up to PLN 27,000.

Applications are accepted by the Fund until 30 September 2025. This year’s subsidy pool amounts to PLN 500 million for individual customers and PLN 400 million for company cars. The latter category is eligible for financing of up to PLN 70,000 with the declared annual mileage of over 20,000 km. 8,100 new EVs (BEVs and plug-in hybrids) were registered in 2020 in Poland, nearly three times more than the year before.

Similar measures were put in place in other European countries where they have proved effective. Nearly one in three EVs is registered in the EU and the UK (1.22 million). With subsidies, registrations were up by nearly 166 per cent.

**SPRZEDAŻ NAJPOPULARNIEJSZYCH MODELI BEV NA ŚWIECIE
W 2020 R. [TYS.] / SALES OF THE MOST POPULAR BEV MODELS
IN THE WORLD IN 2020 [THOUSAND]**



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych CleanTechnica.com
Source: KPMG in Poland based on CleanTechnica.com

SPRZEDAŻ NAJPOPULARNIEJSZYCH MODELI PHEV NA ŚWIECIE [TYS.] SALES OF THE MOST POPULAR PHEV MODELS WORLDWIDE [THOUSAND]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych CleanTechnica.com
Source: KPMG in Poland based on CleanTechnica.com

Global EV sales accounted for 3.24 million units in 2020 and were up by 43 per cent on a year earlier. EVs had 4.2% of share in global registrations in 2020 versus 2.5 per cent in 2019.

There are 10 million EVs and more than 28.5 million CNG/LNG-powered vehicles registered worldwide, including 2.1 million in Europe, as well as 33,400 CNG/LPG stations worldwide, including 5,200 in Europe.

It is possible that hydrogen drive technology will be further developed over the next decades.

na całym świecie było blisko 35 tys. samochodów wodorowych, a w ostatnim roku zarejestrowano ich 11,4 tys. Najwięcej w Korei Południowej, USA i Chinach, wynika z danych Międzynarodowej Agencji Energetycznej. W UE i w Wielkiej Brytanii rejestracje aut wodorowych wyniosły 860 pojazdów. Na świecie czynnych było w 2020 roku 540 stacji wodorowych.

At end-2020, there were nearly 35,000 hydrogen vehicles worldwide, and their registrations accounted for 11,400 vehicles last year. The biggest hydrogen fleet is based in South Korea, the US and China, reveal figures of the International Energy Agency. Hydrogen vehicle registrations in the EU and the UK accounted for 860 vehicles, while there were 540 hydrogen refuelling stations worldwide in 2020.

Niezbędna infrastruktura paliwowa

Rządy, w tym polski, stosują różnorakie zachęty dla nabywców aut z napędem alternatywnym. Są to dopłaty do zakupu pojazdu, ulgi w opłatach drogowych, akcyzie, dostęp do stref bez emisyjnych lub buspasów. Jednak wszystkie one, choć potrzebne, nie zastąpią infrastruktury do tankowania paliw alternatywnych.

ACEA wylicza, że do osiągnięcia 50-procentowej redukcji emisji trzeba zbudować do 2030 roku co najmniej 6 milionów punktów ładowania i ponad 1,7 tys. stacji tankowania wodoru. Niezbędne są również stacje tankowania CNG i LNG.

Komisja Europejska w ramach Zielonego Ładu przewiduje dofinansowanie budowy miliona ładowarek do 2025 roku i łącznie 3 mln do 2030 roku. Dla mniej zamożnych krajów nawet te cele są ambitne.

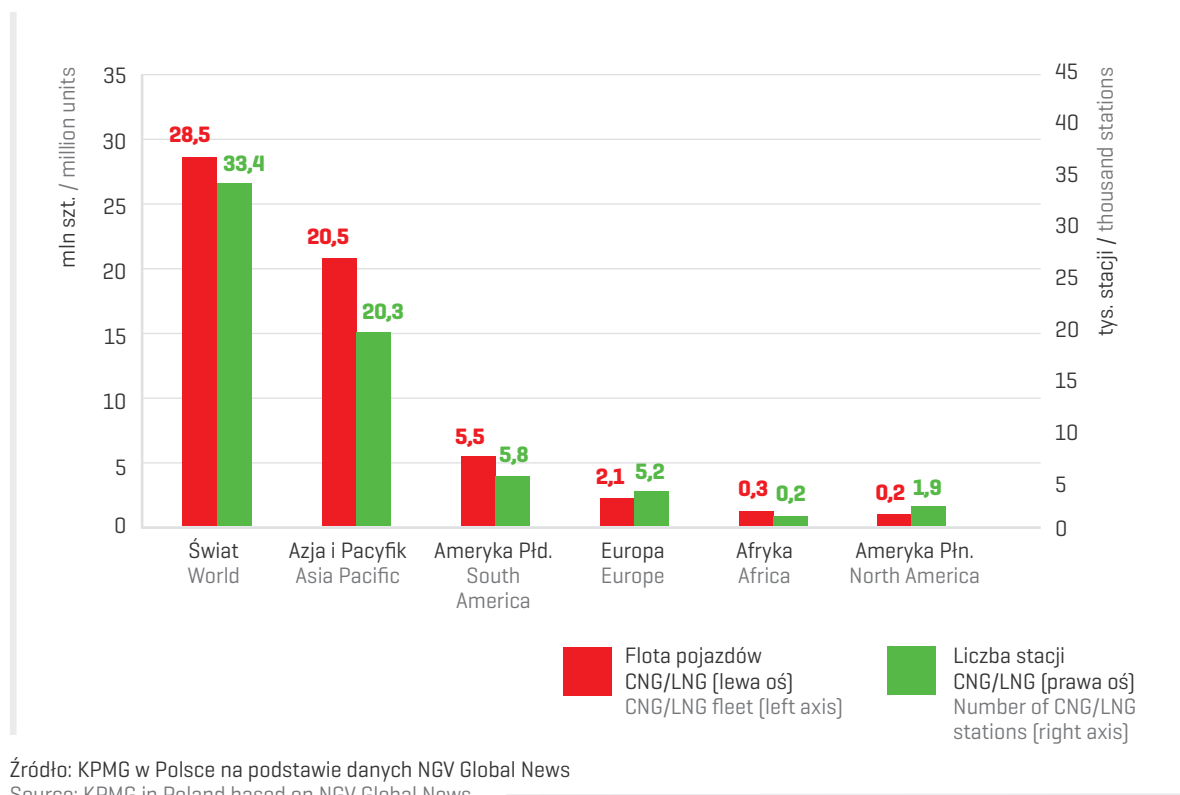
Essential fuel infrastructure

National governments, including the Polish government, offer various incentives for buyers of alternative drives. Available measures include subsidies for vehicle purchase, discounted toll charges, excise duty, access to zero-emission zones or bus lanes. Although very much needed, they will not replace the infrastructure for charging and refuelling of alternative drives.

ACEA estimates that in order to reduce emissions by 50%, we need to build at least 6 million charging stations by 2030 and more than 1,700 hydrogen refuelling stations. Equally essential are CNG and LNG refuelling facilities.

Within the framework of the Green Deal, the European Commission plans to subsidise construction of one million charging stations by 2025 and 3 million stations altogether by 2030. Even such targets are ambitious for less affluent countries.

LICZBA POJAZDÓW CNG/LNG [MLN SZT.] ORAZ STACJI TANKOWANIA [TYS.] NA ŚWIECIE NA KONIEC 2019 R. / NUMBER OF CNG/LNG VEHICLES [MILLION] AND REFUELLING STATIONS [THOUSAND] WORLDWIDE AT THE END OF 2019



W przypadku Polski rząd prognozuje wybudowanie 6 tys. ładowarek normalnej mocy i 400 szybkich. Ustawodawca wprowadził wymogi minimalnej liczby punktów ładowania w zależności od wielkości gminy. Zobowiązał również firmy budowlane do zapewnienia w budynkach mieszkalnych i użyteczności publicznej określonej mocy przyłączeniowej. Proponuje także w ramach „Zielonego transportu publicznego” dopłaty do stacji ładowania w wysokości połowy kosztów kwalifikowanych.

W Polsce znajdowało się na początku 2021 roku 1395 publicznie dostępnych stacji ładowania, w tym 462 stacje szybkiego ładowania. Inwestorzy (przedsiębiorcy, samorządy, wspólnoty mieszkaniowe) mogą otrzymać zwrot nawet połowy kosztów budowy stacji, a w przypadku gmin mających poniżej 100 tys. mieszkańców dopłata może sięgać 75% kosztów kwalifikowanych.

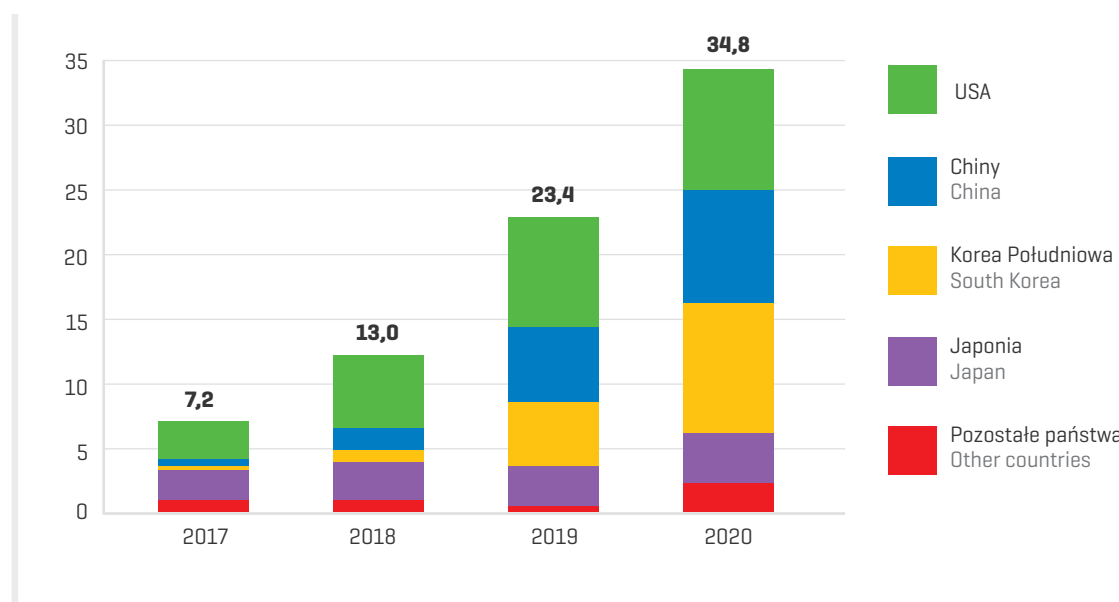
Od 1 kwietnia 2021 roku obowiązuje specjalna taryfa dla przedsiębiorców wykorzystujących energię elektryczną na potrzeby ogólnodostępnych stacji ładowania. Dzięki niej przy małym wykorzystaniu ładowarki opłaty za moc umowną są poważnie zredukowane.

The Polish government plans to put up 6,000 standard and 400 fast chargers. The legislator has introduced requirements for the minimum number of charging stations, depending on the size of the municipality. It has also committed construction companies to provide specific connection power in residential and public utility buildings. Meanwhile, “Green Public Transport” programme offers subsidies for charging stations which correspond to up to 50% of eligible costs.

In early 2021, Poland was home to 1,395 public charging stations, including 462 fast-charging facilities. Investors (entrepreneurs, local government units, tenants’ associations) may apply for reimbursement up to 50% of charging station construction costs, while subsidies for municipalities with a population under 100,000 may fetch up to 75% of the eligible costs.

A special tariff for entrepreneurs who use electric energy to supply power to public charging stations was introduced on 1 April 2021. As a result, contractual energy bills are significantly reduced when the charger is not used heavily.

LICZEBNOŚĆ FLOTY POJAZDÓW FCEV W POSZCZEGÓLNYCH REGIONACH ŚWIATA [TYS.] GLOBAL FLEET COUNT OF FCEV BY REGION [THOUSAND]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych IEA
Source: KPMG in Poland based on IEA

Także w sektorze pojazdów ciężarowych obowiązują już rygorystyczne unijne przepisy dotyczące norm emisji dwutlenku węgla. W przypadku pojazdów ciężkich trwa dyskusja, jaka powinna być sieć ładowania – czy mają to być ładowarki bardzo wysokiej mocy, czy raczej napowietrzne instalacje na wzór trolejbusowych przewodów.

Komisja Europejska zamierza wykorzystać do napędu pojazdów także wodór. KE szacuje, że budowa 400 stacji wodorowych może kosztować miliard euro. Polski rząd opracował strategię wodorową, która przewiduje powstanie do 2025 roku 32 stacji do tankowania wodoru, a do 2030 roku ich liczba wzrośnie do 182.

Ricardo Institute oblicza, że dla transportu ciężkiego najdroższym rozwiązaniem są stacje tankowania wodoru. Są one kosztowniejsze nawet od budowy szybkich ładowarek dla samochodów ciężarowych.

Sieć stacji tankowania gazu CNG/LNG także jest niewystarczająca, mimo że ta technologia jest znana od dawna i przy wykorzystaniu biogazu daje możliwość zeroemisyjnego użytkowania pojazdów. Jednak podobnie jak pozostałe technologie napędów alternatywnych jest znacznie droższa i bardziej kłopotliwa w obsłudze od sprawdzonych paliw kopalnych.

Stringent EU carbon emission regulations have already been enforced in the heavy duty vehicle sector. There is an ongoing debate about the charging network – should it feature high power chargers or rather overhead trolley-bus-like installations.

The European Commission also plans to use hydrogen to power vehicles. The Commission estimates that construction of 400 hydrogen refuelling stations may cost a billion euro. The Polish government has designed the hydrogen strategy which provides that 32 hydrogen refuelling stations will be built by 2025, and their number will go up to 182 by 2030.

The Ricardo Institute estimates that hydrogen refuelling stations are the most expensive solution for heavy transport. They are even pricier than construction of fast chargers for heavy-duty vehicles.

The CNG/LNG refuelling network is also insufficient, despite the fact that this technology has been known for a long time and being driven by biogas, and hence, offers emission-free driving. But just like other alternative drive technologies, it is much more expensive and much less convenient to use than tried-and-tested fossil fuels.

Rynek opon w Polsce i Europie 2020

Tyre market in Poland and Europe 2020

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.

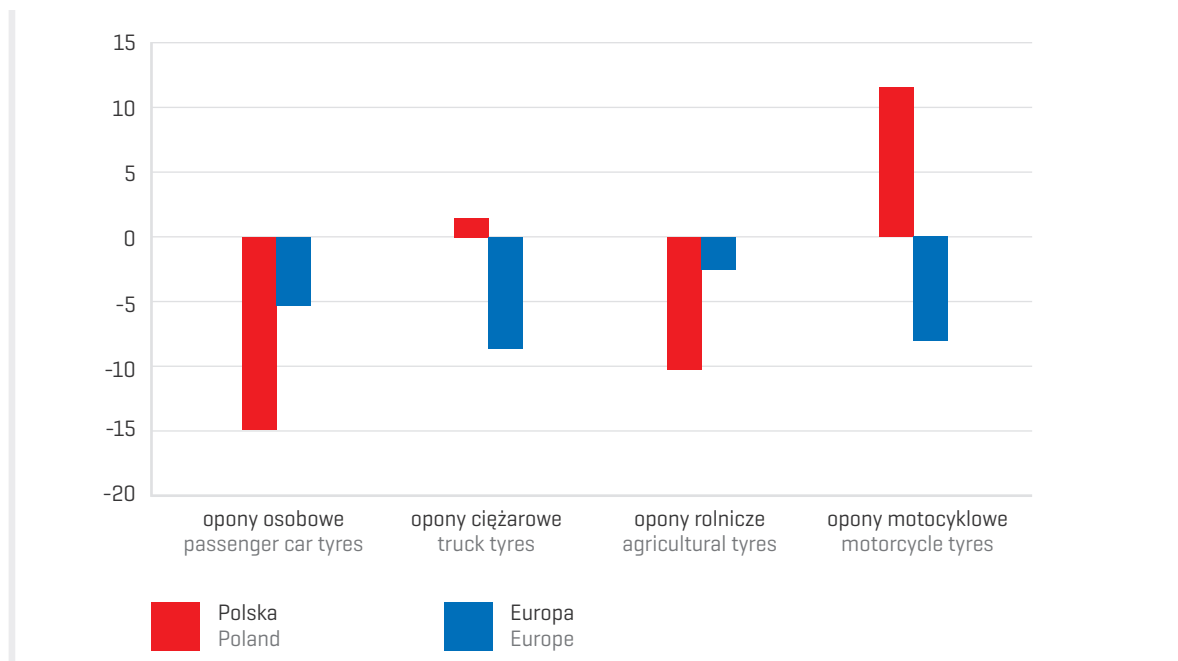
Rok 2020 jak dla wielu branż tak i dla producentów opon był bardzo trudny. Opony na montaż fabryczny (OE) zostały najbardziej dotknięte skutkami pandemii – odnotowując spadek o -23% dla opon do samochodów osobowych i -18% dla ciężarówek. Również na rynku wtórnym sprzedaż opon do osobówek odnotowała dwucyfrowe obniżki na poziomie -12%, w tym -20% w przypadku opon zimowych i -13% letnich. Jedynie sprzedaż opon wielosezonowych zachowała pozytywny trend. W segmencie opon ciężarowych odnotowano spadek o -4%, a opon motocyklowych o -9%, podczas gdy sprzedaż opon rolniczych utrzymywała

Passenger car and motorcycle tyres

Poland maintains its position as the sixth market in Europe, behind Germany, France, Italy, the UK, and Spain. We are the third market for winter tyres, preceded by Germany and Italy, slightly ahead of France.

Like many industries, 2020 was a challenging year for tyre manufacturers. Original Equipment (OE) tyres were the hardest hit by the pandemic, with a -23% decline for passenger car tyres and -18% for trucks. Also, in the after-market, passenger car tyre sales recorded double-digit reductions of -12%, including -20% for winter tyres and -13% for summer tyres. Only a trend of multi-season tyres sales has maintained upward. The truck tyre segment was down by -4% and motorbike tyres by -9%, while agricultural tyre sales Y/Y remained similar. The Covid-19 pandemic, the repeated lockdowns of economies, and the

SPRZEDAŻ OPON W POLSCE I W EUROPIE W 2020 ROKU, ZMIANA W %
TYRE SALES IN POLAND AND IN EUROPE IN 2020, % CHANGE



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

się na poziomie podobnym jak w roku ubiegłym. Pandemia Covid-19, powtarzające się zamrożenia gospodarek i konsekwentnie nakładane ograniczenia mobilności, a także kryzys gospodarczy – który nastąpił po zamknięciu niektórych fabryk – wywarły silny wpływ na sektor oponiarski, nie tylko pod względem sprzedaży, ale także pod względem utraconych miejsc pracy. Niestety, ogromny spadek cen opon do nowo produkowanych samochodów osobowych nie jest zaskoczeniem i jest bezpośrednią konsekwencją spadku produkcji o -23,7%, ogłoszonego na 2020 r. przez przemysł samochodów osobowych w UE w związku z pandemią Covid-19.

W przypadku opon do samochodów osobowych sprzedaż spadła w skali całego kontynentu. Z perspektywy roku sprzedaż jest niższa o ponad 15 proc. choć w ostatnim kwartale 2020 spadek wyhamował do -4 proc. Kategoria opon motocyklowych i skuterowych w całym roku osiągnęła wynik spadkowy na poziomie ponad 8 proc.

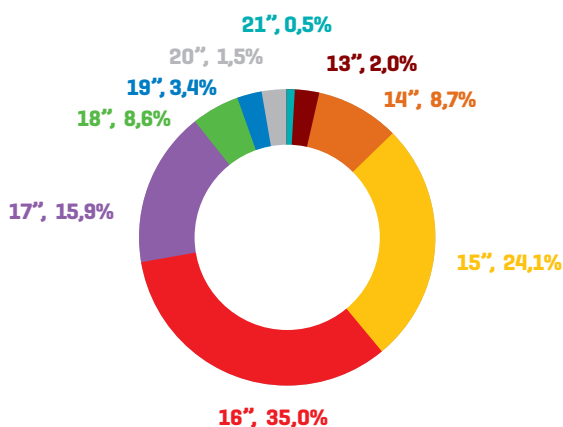
Także sprzedaż jest w segmencie opon ciężarowych na rynek aftermarket osiągając poziom jak rok wcześniej. Natomiast spadek sprzedaży opon ciężarowych na pierwszy montaż do fabryk o 10 proc. pokazuje z wyprzedzeniem

consequent mobility restrictions, as well as the economic crisis — which followed the closure of some factories — have had a substantial impact on the tyre sector, not only in terms of sales but also in terms of jobs lost. Unfortunately, the considerable drop in tyre prices for newly manufactured passenger cars is not surprising. It is an immediate consequence of the -23.7% decrease in production announced for 2020 by the EU passenger car industry due to the Covid-19 pandemic.

For passenger car tyres, sales fell across the continent. On a year-to-date basis, sales are down by more than 15%, although the decline slowed to -4% in the 4Q of 2020. Motorcycle and scooter tyre category throughout the year achieved a decline of over 8%.

Alike are the sales in the truck tyre segment for the aftermarket, reaching the same level as last year. In contrast, the 10% drop in sales of OE truck tyres shows in advance the decline in truck production in European factories.

UDZIAŁ W RYNKU (PROC.) WG ŚREDNICY OSADZENIA OPONY (W CALACH) W 2020 MARKET SHARE (%) BY TYRE DIAMETER (INCHES) IN 2020



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Adopted by Polish Tyre Industry Association based on ETRMA data

spadek produkcji pojazdów ciężarowych w europejskich fabrykach. Na szczęście także i tutaj ostatni kwartał 2020 przyniósł odbicie rynku zakończone wynikiem o 20% lepszym niż rok wcześniej w analogicznym okresie. Także opony do maszyn rolniczych w całym roku zanotowały spadek o 6 proc, a w ostatnim kwartale 2019 roku ich sprzedaż spadła nawet o 8 proc.

Na tym tle wyniki w Polsce różnią się od reszty Europy, tak jeśli chodzi o tendencje jak i wartości w poszczególnych segmentach rynku.

W całym 2020 roku producenci i importerzy opon w Polsce odnotowali spadki sprzedaży na rynek sięgające średnio -13% niemal we wszystkich segmentach opon. Jedynie sprzedaż opon całorocznych wzrosła aż o +48,4%, motocyklowych o +11%, zaś ciężarowych o +1,9%. Najmniejszy spadek notowano w segmencie przemysłowym [-2,2%] i premium [-4,9%], a największy w segmencie opon do samochodów lekkich dostawczych [-17,3%]. Sprzedaż opon do aut osobowych spadła o -14,9%, a do SUV o -13,7%. Z kolei IV kwartał podobnie jak na reszcie rynków europejskich przyniósł częściowe odbicie sprzedaży opon - wzrosty zanotowano w segmencie opon motocyklowych [+45,6%], rolniczych [+21,2%], ciężarowych [+19,8%], przemysłowych [+10,4%] i do SUV [+1,8]

Branża motoryzacyjna jest wielkim poszkodowanym pandemią COVID-19. Ogromne spadki produkcji i sprzedaży,

Fortunately, also here, the 4Q of 2020 brought a market rebound with a result 20% better than the year before in the same period.

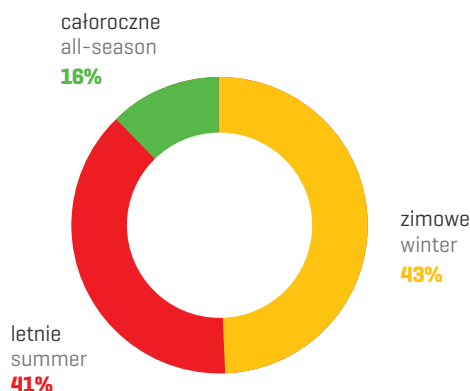
Farm machinery tyres also saw a 6 per cent annual decline, with sales falling by up to 8 per cent in the 4Q of 2019.

Against this background, the results in Poland differ from the rest of Europe, both in terms of trends and values in individual market segments.

Throughout 2020, tyre manufacturers and importers in Poland recorded declines in market sales, averaging -13% in almost all tyre segments. Only all-season tyres increased by +48.4%, motorbike tyres by +11%, and truck tyres by +1.9%. The minor decreases were recorded in the industrial [-2.2%] and premium [-4.9%] segments and the largest in the light truck tyre segment [-17.3%]. Sales of passenger car tyres fell by -14.9% and SUV tyres by -13.7%. As in the rest of Europe, the 4q saw a partial rebound in tyre sales, with increases in motorbike [+45.6%], agricultural [+21.2%], truck [+19.8%], industrial [+10.4%], and SUV [+1.8] tyres.

The automotive industry is the big casualty of the COVID-19 pandemic. Considerable drops in production and

UDZIAŁ W RYNKU (PROC.) LETNIE / ZIMOWE / CAŁOROCZNE W 2019
MARKET SHARE [%] SUMMER / WINTER / ALL-SEASON IN 2019



Źródło: Oprac. PZPO na podstawie danych ETRMA
Source: Tyre Industry Association based on ETRMA data

zerwane łańcuchy dostaw i okresowe przestoje w produkcji oznaczają straty, których nie da się szybko odbudować. To przełożyło się także na producentów opon, w tym w rodzimych fabrykach.

Czwarty kwartał 2020 rzeczywiście przynosi nadzieję na powrót optymizmu – zahamował częściowo spadki sprzedaży opon i potwierdził już wcześniej obserwowane trendy rosnącej popularności opon całorocznych, premium i do SUV. Udział opon całorocznych w ogólnej sprzedaży wzrósł już do 16%. Bardzo cieszy duży udział opon premium w ogólnej sprzedaży – który sięgnął aż 30%. To pokazuje, że kierowcy zaczynają mocniej doceniać jakość i bezpieczeństwo na drodze, które w tak dużym stopniu zależy właśnie od opon.

Mniej podatne na kryzys były także opony motocyklowe, ciężarowe, rolnicze i przemysłowe. Można uznać, że te segmenty funkcjonowały w miarę normalnie – nie poddając się wpływowi pandemii. Natomiast bardzo duży spadek sprzedaży opon zimowych to nie tylko efekt zmiany tendencji w kierunku opon całorocznych. Wygląda na to, że rynek nie spodziewał się ostrej zimy i wielu dystrybutorów musiało potem domawiać towar i odprawiać klientów z kwitkiem.

Dla opon motocyklowych 2020 rok był okresem dobrego wzrostu sprzedaży na poziomie 10 proc. Tym po dobrym

sales, broken supply chains, and periodic production stoppages mean losses that cannot be recovered quickly. It has also been passed on to tyre manufacturers, including in domestic factories.

The 4Q of 2020 does indeed bring hope for a return of optimism — it has partially halted the decline in tyre sales and confirmed the already observed trends of the increasing popularity of all-season, premium, and SUV tyres. The share of all-season tyres in total sales has already risen to 16%. The high percentage of premium tyres in total sales — up to 30% — is very pleasing. It shows that drivers are beginning to appreciate the quality and safety on the road, which strongly depends on tyres.

Motorbike, truck, agricultural, and industrial tyres were also less vulnerable to the crisis. Therefore, these segments can be considered to have functioned fairly normally — without being affected by the pandemic. However, the substantial drop in sales of winter tyres is not only the result of a change in the trend towards all-season tyres. The market seems not to have expected the harsh winter, and many distributors had to re-stock afterwards and send customers away empty-handed.

For motorbike tyres, 2020 was a year of good sales growth of 10 per cent. After the good year 2019, it was a

roku 2019 ten był kolejnym, gdzie segment wykazał kolejny wzrost zapotrzebowania na markowe produkty. Efekt wzrostu popularności jednośladów na polskich drogach skutkuje różnymi wzrostami sprzedaży opon w różnych segmentach.

Jedynie w oponach do skuterów odnotowano spadek ponad 10 proc. Z kolei w najliczniejszych kategoriach opon typowo motocyklowych, sport touring zanotowano wzrost o 29%, zaś w oponach kategorii hypersport do mocnych maszyn aż o ponad 18 proc. Z kolei w kategorii off-road do maszyn typowo terenowych odnotowano spadek ponad 10 proc. Natomiast pozytywnie wypadają kategorie opon do coraz bardziej popularnych maszyn typu adventure, czyli opony trailroad (wzrost o 30%) i trail on/off (wzrost o ponad 50%).

Polski rynek wciąż charakteryzuje się wysokim choć z roku na rok spadającym udziałem marek budżetowych, sięgającym obecnie 42 proc. podczas gdy np. w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 10 proc. Z kolei segment premium stanowi w Polsce już 30 proc i z roku na roku zdobywa coraz lepszą pozycję na rynku, przeciętnie coroczny wzrost o 1-2 proc. Z kolei segment średniej klasy to 28 proc. udziału w rynku, ale z tendencją spadkową.

W miarę odmładzania parku samochodowego z roku na rok można zaobserwować tendencję do zwiększania rozmiarów kół. W 2019 roku opony o średnicy 16 cali umocniły się jako największa kategoria z udziałem rynkowym na poziomie 35% (wzrost o 1 p.p.). Sprzedaż do niedawna najpopularniejszych przez ostatnie kilka lat opon o średnicy 15" spadła kolejny rok o 2 p.p i w tej chwili ich udział w rynku spadł do 26 proc. Stale umacniają swą pozycję opony 17-calowe, których w 2019 importerzy sprzedali ponad 1,62 mln szt., tym samym ich sprzedaż wzrosła kolejny rok z rzędu o 10 proc. osiągając ponad 15 proc. udziału w rynku (+3 p.p.) Bardzo dynamicznie rośnie sprzedaż opon o największych rozmiarach: 18-calowe o 21 proc. w stosunku do roku 2018 osiągając ponad 7 proc. udziału w rynku; 19-calowe o 32 proc; 20 calowe wzrost o 37 proc. a 21-calowe o 44 proc. r-d-r.

Jeśli chodzi o podział segmentów opon ze względu na warunki pogodowe, to Polska z uwagi na swój klimat ma niemal idealny podział po między opony zimowe (43 proc. rynku) i opony letnie (41 proc.). Trendem wartym odnotowania jest dwucyfrowy wzrost popularności opon całorocznych z homologacją zimową, których sprzedaż rok do roku wzrosła o blisko 50 proc. W tej chwili stanowią one 16 proc. rynku (wzrost o 7p.p.).

consecutive year where the segment showed another increase in demand for branded products. Furthermore, the increase in the popularity of motorbikes on Polish roads has resulted in various increases in tyre sales in different segments.

Only scooter tyres saw a decrease of over 10%. On the other hand, the most numerous category of motorbike tyres, sport touring, is up by 29%, while hypersport tyres for powerful machines are up by over 18%. On the other hand, the off-road category for typical off-road machines saw a decline of more than 10 percent. While the categories of tyres for increasingly popular adventure-type machines, namely trail road tyres (up by 30%) and trail on/off tyres (up by over 50%), are all positive.

The Polish market is still characterised by a high, albeit decreasing, share of budget brands, currently reaching 42 per cent. In contrast, e.g., in Western Europe, their share is only 10 per cent. On the other hand, the premium segment already accounts for 30% in Poland and is gaining a better position in the market every year, with an average annual growth of 1-2%. In addition, the market share of the middle-class segment amounts to 28 percent but is downward.

As the car fleet is increasingly younger every year, there is a trend towards larger wheel sizes. In 2019, 16-inch tyres consolidated themselves as the largest category with a market share of 35% (up by 1 pp). Sales of the 15" diameter tyres, which have been the most popular over the last few years, have fallen by 2 pp Y/Y, and their market share has now dropped to 26%. On the other hand, 17-inch tyres are steadily strengthening their position, with importers selling more than 1.62 million units in 2019, thus increasing their sales by 10% for another consecutive year to reach a market share of more than 15% (+3 pp). Sales of the largest tyre sizes are growing very dynamically: 18-inch tyres by 21 percent compared to 2018, reaching over 7 percent market share; 19-inch tyres by 32 percent; 20-inch tyres up 37 percent, and 21-inch tyres up 44 percent Y/Y. Regarding the breakdown of tyre segments by weather conditions, Poland, due to its climate, has an almost perfect division between winter tyres (43% of the market) and summer tyres (41%). An exciting trend is a double-digit growth in popularity of all-season tyres approved for winter conditions, whose sales Y/Y increased by nearly 50 per cent. They now account for 16 per cent of the market (up 7 pp).

Opony ciężarowe

W Europie sprzedaż opon ciężarowych na rynek wtórny i na pierwszy montaż w fabrykach nie wzrosła zatrzymując się na poziomie ponad 18 mln szt. To oznacza korektę o 3 proc. względem roku 2018.

Z kolei w Polsce 2019 rok w tym segmencie przyniósł spadki o 4,5 proc rok do roku i zakończył się sprzedażą na poziomie rekordowych 793,6 tys. szt.

Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 385/65/22,5, 315/70/22,5 oraz 315/80/22,5 stanowią solidne 60 proc. całego rynku. Tym samym cały czas pozostajemy krajem felgi 22,5.

Z kolei ze względu na przeznaczenie największy segment to opony regionalne, które stanowią ponad 80 proc. rynku (wzrost o 1 pkt. proc.). Kolejne segmenty to opony autostradowe 11 proc. (bez zmian), terenowe 6,5 proc. (bez zmian) i miejskie 1,6 proc (bez zmian).

Truck tyres

In Europe, sales of after-market and OE truck tyres fell, stopping at the level of over 16.7 million units. However, it represents a revision of more than 8 per cent as compared to 2019.

In turn, in Poland in 2020, the segment grew by 2 per cent Y/Y and 19 per cent Q4/Q4 and ended with sales of a record 808,000 units.

When it comes to the most popular sizes, 385/65/22.5 is the most popular for drive tyres, with 315/70/22.5 and 315/80/22.5 accounting for a robust 84% of the total market. Thus, we remain a country of 22.5-wheel rims.

By intended use, on the other hand, the largest segment is regional tyres, which account for more than 81% of the market (up 1 pp). The following segments are highway tyres 11 per cent (no change), off-road tyres 6.35 per cent (change), and city tyres 1.7 per cent (no change).



POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU OPONIARSKIEGO jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon. Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 11.000 pracowników w 6 fabrykach i firmach handlowych, wytwarzających na eksport i rynek wewnętrzny dziennie 135 tys. produktów wysokich technologii. PZPO prezentuje opinie przemysłu w sprawach związanych z gospodarką, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu oponiarskiego, w zakresie środowiska, energii, bezpieczeństwa drogowego, klimatu, standardów technicznych, informacji i ochrony konsumentów oraz bezpieczeństwa pracy.

POLISH TYRE INDUSTRY ASSOCIATION is an organization of employers that associates all key global tyre producers which are present in Poland. PTIA represents a sector that is employing directly more than 11,000 people in Poland in 6 production facilities and several commercial structures and that is supplying both to the domestic and export markets 135.000 pieces daily quality high-tech products supported by constant innovation. The Association presents opinions on issues related to law and economy, with the additional focus on tyre industry in respect of environment, energy, road safety, climate, technical standards, consumer protection or information and work safety.

Drogi: podsumowanie 2020

Roads: summary of 2020

Koronawirus i wprowadzane rozmaite obostrzenia w życiu społecznym czy gospodarczym stawiały od wiosny 2020 roku pytania o płynność realizowanych programów rozwoju infrastruktury transportowej. Pojawiły się obawy czy wzorem niektórych krajów nie zapadnie decyzja o zamknięciu placów budów by nie stanowiły ognisk rozwoju choroby bądź czy mając na uwadze ogromne pieniądze zaangażowane nie padnie pokusa by część z nich wykorzystać na wsparcie działań medycznych. Dosyć szybko zaczęły być organizowane przez kierownictwo resortu infrastruktury spotkania online z branżą firm wykonawczych i dostawców, z instytucjami finansowymi i organizacjami branżowymi, na których raportowano pojawiające się problemy i przystępowano do ich rozwiązywania. Od samego początku zapewniano, że nie ma planów ani obniżania tempa budów [branża zresztą bardzo dobrze chroniła swoich pracowników przez zakażeniami i zamknięcia poszczególnych placów budów można policzyć na palcach jednej ręki] ani ścięcia finansowania. Pieniądz publiczny i inwestycje publiczne miały stać się bowiem jednym z narzędzi ratowania spadającego PKB i sposobem na wychodzenie z kryzysu.

Since spring 2020, coronavirus and various restrictions in social or economic life have raised questions about the liquidity of the implemented transport infrastructure development programs. Concerns have arisen as to whether, following the example of some countries, a decision to close construction sites might be taken to avoid outbreaks of disease development or whether, given the huge amount of money involved, some of them might be tempted to support medical activities. Online meetings with the executive companies and suppliers, financial institutions and industry organizations, where emerging problems were reported and resolved, started to be held quite quickly by the infrastructure department management. From the very beginning, it has been ensured that there are no plans or reduction in the pace of construction (in fact, the industry has protected its employees against infections very well and closure of individual construction sites can be counted on the fingers of one hand) or cutting of financing. Public money and public projects were to become one of the tools to save falling GDP and a method to come out of the crisis.

Branża budowlana stanowi jedną z najważniejszych gałęzi gospodarki. Jej wkład w PKB szacuje się na ok. 10 proc. Nic dziwnego zatem, że w niezaburzonym funkcjonowaniu tego sektora upatrywał rząd szansy na złagodzenie negatywnych skutków, jakie będzie miał koronawirus dla funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce. W skali kraju mowa bowiem o ogromnych pieniądzach, które stoją za realizacją największych programów inwestycji publicznych, takich jak Program Budowy Dróg Krajowych (wartość 164 mld zł), Krajowy Program Kolejowy (wartość 76 mld zł), Program Budowy 100 obwodnic (28 mld zł) oraz w zadaniach finansowanych z pomocą rządu nadrogach samorządowych (39 mld zł). Nie jest oczywiście tak, że nie było żadnych problemów, ale szczęśliwie nie wpłynęły wszystkie one w sposób dramatyczny na budowane drogi. Myślę tutaj o zakłóceniach w dostawie niektórych materiałów na skutek zamykanych granic czy wstrzymywanej produkcji, problemach z przemieszczaniem się pracowników zagranicznych, z koniecznością opieki nad dziećmi skierowanymi do nauki zdalnej i związanej z tym absencją pracowników, z zaburzeniem funkcjonowania urzędów odpowiedzialnych za wydawanie decyzji administracyjnych czy rozstrzygających (KIO) problemy w postępowaniach przetargowych.

Specjalne zasady wprowadziła także GDDKiA. Chodzi m.in. o przejście na elektroniczną formę komunikacji, czy łatwiejsze do spełnienia warunki gwarancji. Zalecając kontakt zdalny i korespondencję elektroniczną, dopuszczono odstępstwa od zapisów kontraktowych w tym zakresie. Dotyczyło to również zlecenia czy odbioru badań laboratoryjnych, przekazywania placu budowy, obrad komisji i zespołów oceny przedsięwzięć inwestycyjnych (KOPI, ZOPI). W sposób elektroniczny prowadzona jest też korespondencja kontraktowa. Wyjątkiem jest korespondencja, dla której przepisy prawa lub zapisy umowne przewidują określoną formę pisemną [np. akt notarialny]. Jednym z postulatów rynku było niedoprowadzenie do zaburzeń płynności finansowej na kontraktach i częstsze fakturowanie za wykonane prace, czyli dwa razy w miesiącu. Ministerstwo poszło jeszcze dalej. Zrezygnowano z limitowania wartości wystawianych faktur, a płatności są realizowane w ciągu kilku dni.

8 lutego 2020 r. ogłoszono nowy Program budowy 100 obwodnic na lata 2020-2030 o wartości ok. 28 mld zł. W ramach programu powstanie 100 obwodnic na sieci dróg krajowych o łącznej długości ok. 830 km. Będą to trasy o najwyższych parametrach technicznych i dostosowane do przenoszenia obciążenia 11,5 t/oś. W 2020 r.

The construction industry is one of the most important sectors of the economy. Its contribution to GDP is estimated at around 10%. Therefore, it is not surprising that the government saw in the undisturbed functioning of this sector a chance to mitigate the negative effects that the coronavirus will have on the functioning of enterprises in Poland. In fact, at the national level, there are huge amounts of money that stand behind the implementation of the largest public project programs, such as the National Road Construction Program [the value of PLN 164 billion], the National Railway Program [the value of PLN 76 billion], the 100 Ring Roads Program [PLN 28 billion] and tasks financed with government aid on local government roads [PLN 39 billion]. It is not, of course, that there have been no problems, but fortunately they all have not dramatically affected the roads under construction. I think here about disruptions in the supply of certain materials as a result of closed borders or suspended production, problems with the movement of foreign employees, the need to care for children directed to remote learning and the related absences of employees, the disruption of the functioning of offices responsible for issuing administrative decisions or offices resolving [National Chamber of Appeals] problems in tender procedures.

Special rules have also been introduced by the General Directorate of National Roads and Motorways (GDDKiA). Among other things, this includes switching to an electronic form of communication or guarantee conditions that are easier to meet. Deviations from the contractual provisions in this respect were allowed when recommending remote contact and electronic correspondence. This also concerned the commissioning or acceptance of laboratory tests, handover of the construction site, meetings of project assessment committees and teams [Project Assessment Committee – KOPI, Project Assessment Team – ZOPI]. Contractual correspondence is also conducted electronically. An exception is correspondence for which the provisions of law or contractual provisions provide for a specific written form [e.g. notarial deed]. One of the demands of the market was not to disrupt financial liquidity on contracts and more frequent invoicing for completed work, i.e. twice a month. The Ministry has gone further. The value of issued invoices was abandoned and payments are made within a few days.

On February 8, 2020, a new 100 Ring Roads Program 2020-2030 was announced, with the value of approx. PLN 28 billion. As part of the program, 100 ring roads will be constructed on the national road network with a

GDDKiA podpisała umowy na realizację 3 obwodnic (Lipsko, Smolajny, Wąchock, 20 km o wartości 420 mln zł.), dla 10 trwały postępowania przetargowe (87 km o wartości 1,9 mld), w przypadku kolejnych 32 poszukiwani byli wykonawcy dokumentacji projektowej, a dla 55 obwodnic trwały przygotowania do ogłoszenia przetargów na dokumentację lub uzgodnienia programów inwestycji. 16 czerwca 2020 r. Rady Ministrów przyjęła uchwałę zmieniającą zakres programu wieloletniego pod nazwą „Program Budowy Dróg Krajowych na lata 2014–2023 [z perspektywą do 2025 r.], zwiększając jego wartość ze 142,2 mld zł do 163,9 mld zł. Dodatkowe środki postanowiono przeznaczyć na budowę dróg, które poprzednio przewidywano do realizacji w formule partnerstwa publiczno – prywatnego. Chodzi o budowę odcinków drogi S6 i S10, których rozpoczęcie nastąpi w latach 2022–2023:

- obwodnica Metropolii Trójmiejskiej: 31,7 km, ok. 2,2 mld zł.
- droga ekspresowa S6 na odc. Łęborg – Bożepole Wielkie: 22 km, ok. 1,4 mld zł.
- droga ekspresowa S6 Koszalin – Słupsk: 46,2 km, ok. 2,6 mld zł.
- droga ekspresowa S6 Słupsk – Łęborg: 49,6 km, ok. 2,9 mld zł.
- droga ekspresowa S10 Toruń – Bydgoszcz wraz z węzłem Toruń Południe: 50,4 km, 2,8 mld zł.

Pozostałe środki w wysokości ok. 9,8 mld zł przeznaczono na zwiększenie finansowania zadań, których wartość w postępowaniach przetargowych przekroczyła wartość oszacowaną w 2015 r.

3 listopada 2020 r. z kolei, Rada Ministrów przyjęła projekt zmiany ustawy o Funduszu Dróg Samorządowych przekształcając go w Rządowy Fundusz Rozwoju Dróg, dosypując kolejne 3 mld zł., dzięki którym będzie on dysponował łącznie kwotą 39 mld zł. oraz poszerzając krąg beneficjentów programu oraz rodzaje zadań możliwe do realizacji w jego ramach. Do katalogu zadań dodano budowę obwodnic w ciągu dróg wojewódzkich; zadania miejskie polegające na budowie, przebudowie lub remoncie dróg zarządzanych przez prezydenta miasta na prawach powiatu, będącego siedzibą wojewody lub sejmiku województwa; poprawę bezpieczeństwa pieszych na

total length of approx. 830 km. These will be the routes with the highest technical parameters and adapted to the load transfer of 11.5 t/axle. In 2020, GDDKiA signed agreements for the execution of 3 ring roads (Lipsko, Smolajny, Wąchock, 20 km with the value of PLN 420 million), for 10 ring roads there were ongoing tender procedures (87 km with the value of 1.9 billion), for the next 32 ring roads contractors of design documentation were searched for, and for 55 ring roads preparations were in progress for the announcement of tenders for documentation or arrangements of project programs.

June 16, 2020 – the Council of Ministers adopted a resolution amending the scope of the multiannual program entitled “National Road Construction Program for 2014–2023 (with a perspective until 2025), increasing its value from PLN 142.2 billion to PLN 163.9 billion. It was decided to allocate additional funds for the construction of roads that were previously planned to be executed under a public–private partnership formula. It refers to the construction of sections of S6 and S10 roads, the commencement of which will take place in 2022–2023:

- Tricity Metropolis ring road: 31.7 km, approx. PLN 2.2 billion.
- S6 expressway, Łęborg – Bożepole Wielkie section: 22 km, approx. PLN 1.4 billion.
- S6 expressway from Koszalin to Słupsk: 46.2 km, approx. PLN 2.6 billion.
- S6 expressway from Słupsk to Łęborg: 49.6 km, approx. PLN 2.9 billion.
- S10 expressway from Toruń to Bydgoszcz together with Toruń Południe interchange: 50.4 km, PLN 2.8 billion.

Other funds amounting to approx. PLN 9.8 billion were used to increase the financing of tasks whose value in tender procedures exceeded the value estimated in 2015.

On November 3, 2020, the Council of Ministers adopted a draft amendment to the Act on the Local Government Road Fund, transforming it into the Government Road Development Fund, adding another PLN 3 billion, thanks to which it will have a total amount of PLN 39 billion, and extending the group of program beneficiaries and types of tasks possible to be performed under it. The task catalog was supplemented with the construction of ring roads in the line of voivodeship roads; urban tasks consisting in the construction, alteration or overhaul of roads managed by the president of the city under the laws of the district, which is the registered office of the voivodeship governor

przejściach. W 2020 r. wsparcie rządowe uzyskało 2297 zadań dzięki czemu możliwa stała się budowa, przebudowa lub remont 3467 km dróg. Łączna wartość środków Funduszu przeznaczonych na dofinansowanie inwestycji wyniosła 3,2 mld zł. W lipcu wojewodowie ogłosili nabór wniosków na dofinansowanie zadań powiatowych oraz zadań gminnych na rok kolejny dysponując kwotą ok. 3,2 mld zł.

Polscy kierowcy mają już do dyspozycji 4269 km dróg szybkiego ruchu [1712 km autostrad i 2557 km dróg ekspresowych]. Przypominam, że zgodnie z aktualnymi zapisami Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie sieci autostrad i dróg ekspresowych docelowo mówimy o wybudowaniu 7980 km dróg najwyższej kategorii (w tym 2100 km autostrad). Udostępniono do ruchu niemal 138 km nowych dróg w ramach 16 zadań inwestycyjnych. To rzecz jasna mniej niż w drugim, historycznym pod tym względem roku 2019, kiedy to przecinano wstęgi na 460 km dróg, ale i tak więcej niż zapisano w planach na rok 2020. Początkowo przewidywano bowiem oddanie do ruchu 12 zadań o długości 117 km.

Odcinki oddane do eksploatacji:

- obwodnica Sanoka [6,7 km]
- druga jezdnia obwodnicy Szczuczyna [6,6 km]
- A6 Szczecin Dąbie – Rzęśnia [3,5 km]
- obwodnica Węgorzyna [1 km]
- S17 węzeł Lubelska – początek obwodnicy Kołbieli [15,2 km]
- obwodnica Kołbieli [8,7 km]
- druga jezdnia obwodnicy Kobylanki, Morzyczyna i Zieleniowa [6,4 km]
- A2 węzeł Lubelska – węzeł Halinów [5,6 km]
- A2 węzeł Halinów – początek obwodnicy Mińska Mazowieckiego [9,2 km]
- obwodnica Dąbrowy Tarnowskiej [6,9 km]
- S5 Szubin Północ – Żnin Północ [19,3 km]
- obwodnica Wałcza [17,8 km]
- Południowa Obwodnica Warszawy, węzeł Warszawa Wilanów – węzeł Wał Miedzeszyński [6,45 km]
- Południowa Obwodnica Warszawy, węzeł Wał Miedzeszyński – węzeł Lubelska [7,45 km]
- węzeł Lubelska [3,5 km]
- S5 Bydgoszcz Opławiec – Bydgoszcz Błonie [13,5 km]

Na etapie realizacji znajdowało się na koniec roku 96 zadań o łącznej długości 1225 km a kolejne zadania o łącznej długości niemal 2900 km były w przygotowaniu. W 2020 r. w ramach PBDK i programu obwodnicowego

or the voivodeship parliament; improvement of pedestrian safety at passages. In 2020, government support received 2297 tasks which enabled the construction, alteration or overhaul of 3467 km of roads. The total value of the funds from the Fund, planned for project co-financing, amounted to PLN 3.2 billion. In July, voivodeship governors announced the acquisition of applications for co-financing of district tasks and commune tasks for the subsequent year with the amount of approx. PLN 3.2 billion.

The Polish drivers already have 4269 km of high-speed roads at their disposal [1712 km of motorways and 2557 km of expressways]. I would like to remind you that, in accordance with the current provisions of the Ordinance of the Council of Ministers on motorways and expressways, we ultimately refer to the construction of 7980 km of roads of maximum category [including 2100 km of motorways]. Nearly 138 km of new roads were made available for traffic as part of 16 project tasks. This is clearly less than in the second, historical in this respect, 2019, when ribbons were cut on 460 km of roads, but still more than was written in the plans for 2020. Initially, 12 tasks with a length of 117 km were planned to be put into operation.

Sections handed over for operation:

- Sanok ring road [6.7 km]
- second roadway of Szczuczyna ring road [6.6 km]
- A6 Szczecin Dąbie – Rzęśnia [3.5 km]
- Węgorzyn ring road [1 km]
- S17 Lubelska interchange – beginning of Kołbiel ring road [15.2 km]
- Kołbiel ring road [8.7 km]
- second roadway of Kobylanka, Morzyczyn and Zieleniewo ring road [6.4 km]
- A2 Lublin interchange – Halinów interchange [5.6 km]
- A2 Halinów interchange – beginning of Mińsk Mazowiecki ring road [9.2 km]
- Dąbrowa Tarnowska ring road [6.9 km]
- S5 Szubin North – Żnin Północ [19.3 km]
- Wałcz ring road [17.8 km]
- Warsaw Southern Ring Road, Warszawa Wilanów interchange – node Wał Miedzeszyński interchange [6.45 km]
- Warsaw Southern Ring Road, Wał Miedzeszyński interchange – Lubelska interchange [7.45 km]
- Lubelska interchange [3.5 km]
- S5 Bydgoszcz Opławiec – Bydgoszcz Błonie [13.5 km]

At the implementation stage, 96 tasks with a total length of 1225 km were located at the end of the year, and subsequent tasks with a total length of almost 2900 km were under preparation. In 2020, as part of the NRCP and the

ogłoszono przetargi na 48 odcinków nowych dróg o długości ok. 600 km i wartości 21 mld zł, czyli więcej niż zakładano na początku roku (plan 350 km). Były to m.in. przetargi na odcinki autostrady A2 o długości ponad 63 km od Siedlec do Białej Podlaskiej, blisko 200 km drogi ekspresowej S19 oraz ponad 110 km S6. Podpisano 35 umów na realizację 450 km dróg o wartości ponad 18 mld zł. Warto też wspomnieć, pamiętając co pisałem we wstępnym akapicie, że wydatki inwestycyjne GDDKiA nie tylko nie zmalały, ale wzrosły z 11 mld zł w 2019 r. do 15,35 mld w 2020 r.

Spokojniej było także w zakresie rozwiązywania umów z wykonawcami nierealizującymi zadeklarowanych w umowach kamieni milowych na budowę dróg. Rozwiązano „tylko” 3 takie umowy na realizację drogi ekspresowej S7. Na pierwszym z tych kontraktów, Lubień – Naprawa, podpisano już umowę na dokończenie prac. Na drugim, Widoma – Kraków na początku grudnia odstąpiono od umowy z włoską firmą Webuild (poprzednia nazwa Salini), ale jeszcze w tym samym miesiącu ogłoszono przetarg na kontynuację tej budowy. Na trzecim odcinku, węzeł Lesznowola – Tarczyn, po zinventaryzowaniu placu budowy, także jeszcze przed końcem roku ogłoszono przetarg na dokończenie niezrealizowanych prac. Choć rzecz jasna wydarzenia te będą skutkowały oddaniem wymienionych odcinków w późniejszym terminie, nie wpłyną one na rozliczenia środków unijnych. W związku z podpisaniem w 2020 r. 9 umów o dofinansowanie, GDDKiA stała się beneficjentem łącznie 70 projektów z dofinansowaniem unijnym. Łączna wartość tych inwestycji wyniosła ponad 79 mld zł, w tym wkład Unii to ok. 38 mld zł. Kontraktacja środków UE dla GDDKiA wyniosła tym samym w sumie ok. 88 proc. wszystkich przewidzianych nakładów.

ring roads program, tenders were launched for 48 sections of new roads with a length of approx. 600 km and the value of PLN 21 billion, i.e. more than assumed at the beginning of the year (plan – 350 km). These were, among other things, tenders for sections of the A2 motorway with a length of more than 63 km from Siedlce to Biała Podlaska, nearly 200 km of the S19 expressway and more than 110 km of the S6 road. 35 contracts were signed for the construction of 450 km of roads with a value over PLN 18 billion. It is also worth mentioning, as I have written in the preliminary paragraph, that the capital expenditures of GDDKiA not only did not decrease, but increased from PLN 11 billion in 2019 to 15.35 billion in 2020.

It was also calmer in the scope of termination of the contracts with the contractors not performing the milestones for the construction of roads declared in the contracts. “Only” 3 such contracts for the S7 expressway were terminated. On the first of these contracts, Lubień – Naprawa, a contract for completion of the works has already been signed. In the second one, Widoma – Kraków, a contract with the Italian company Webuild (former name Salini) was withdrawn at the beginning of December, but still in the same month a tender was announced for the continuation of this construction. In the third section, Lesznowola – Tarczyn interchange, after the survey of the construction site, also before the end of the year, a tender was announced for the completion of uncompleted works. Although these events will of course result in the handover of these sections at a later date, they will not affect the settlement of EU funds. Following the signing of 9 co-financing agreements in 2020, GDDKiA became the beneficiary of a total of 70 projects with EU co-financing. The total value of these projects amounted to more than PLN 79 billion, including the EU contribution amounting to approx. PLN 38 billion. The contracting of EU funds for GDDKiA was, thus, in total approx. 88% of all planned expenditures.



ADRIAN FURGALSKI

Prezes Zarządu
Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o.
Przewodniczący Zarządu
Forum Kolejowe Railway Business Forum
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.
ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa

Transport Consultants Group TOR – CEO
Railway Business Forum – CEO
Zespół Doradców Gospodarczych TOR Sp. z o.o.
ul. Sielecka 35, 00-738 Warszawa

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

02

PRAWO

LAW





PRAWO LAW

Ile wie o nas „pojazd połączony” - czyli o przetwarzaniu danych osobowych w świetle wytycznych EROD

Ilość danych osobowych pozyskiwanych i wykorzystywanych w ramach tzw. pojazdów połączonych (*ang. connected cars*) nie pozostaje bez wpływu na prawo ochrony danych osobowych kierowców, pasażerów, właścicieli, najemców czy innych podmiotów korzystających z takich pojazdów. Mając powyższe na uwadze, Europejska Rada Ochrony Danych („EROD”) 9 marca 2021 r. opublikowała zaktualizowaną wersję Wytycznych 1/2020 w sprawie przetwarzania danych osobowych w kontekście pojazdów połączonych i aplikacji związanych z mobilnością 2.0. („Wytyczne”). EROD wzięła pod lupę aspekt przetwarzania danych osobowych w związku z prywatnym użytkowaniem tej grupy pojazdów przez osoby fizyczne. W szczególności, dokument dotyczy danych osobowych przetwarzanych

How much a connected vehicle knows about us - personal data processing in light of the EDPB guidelines

The amount of personal data collected and used in connected cars is not without impact on the right to protect the personal data of drivers, passengers, owners, lessees and other users of such vehicles. With this in mind, on 9 March 2021, the European Data Protection Board (“EDPB”) published an updated version of the *Guidelines 1/2020 on processing personal data in the context of connected vehicles and mobility related applications, version 2.0* („Guidelines”). The EDPB took under scrutiny the processing of personal data in connection with private use of this type of vehicles by natural persons. The project concerns specifically personal data processed inside a vehicle, exchanged between a vehicle and personal devices connected to it, such as smartphones or tablets, or collected

wewnątrz pojazdu, wymienianych między pojazdem a podłączonymi do niego urządzeniami tj. smartfonami czy tabletami, czy też gromadzonych w pojeździe i eksportowanych do podmiotów zewnętrznych (producentów pojazdów, zarządców infrastruktury, firm ubezpieczeniowych, warsztatów samochodowych).

Nic dziwnego, że właśnie ten dynamicznie rozwijający się obszar, stał się przedmiotem zainteresowania. W końcu pojazd, który jeszcze niedawno służył do transportu z punktu A do B, a za swoje największe osiągnięcie uważał GPS, obecnie pełni niejako rolę „centrum” przetwarzania danych osobowych poprzez integrację czujników i urządzeń pokładowych. Pod pojęciem pojazdu połączonego z aplikacjami związanymi z mobilnością rozumiemy wszelkie rozwiązania, dzięki którym m.in. smartfony czy tablety można skonfigurować z pojazdami i korzystać z aplikacji za pośrednictwem systemu pokładowego czy technologii wykorzystujących Internet w trakcie jazdy, a także projekty związane z łączeniem się pojazdów ze sobą czy też z infrastrukturą drogową w celu wymiany informacji np. o utrudnieniach w ruchu. Wytyczne uwzględniają również rozwój samodzielnych aplikacji mobilnych, które mają przyczynić się do zwiększenia możliwości połączeniowych pojazdu, bezpieczeństwa drogowego, pomocy kierowcy czy dobrego samopoczucia w trakcie jazdy. Za takimi dogodnościami technologicznymi stoi jednak wyzwanie dla prawa prywatności, które krótko omawiamy poniżej.

Pojazd połączony jako urządzenie końcowe

W pierwszej kolejności należy wskazać, że w świetle Wytycznych zarówno pojazd jak i zsynchronizowane z nim urządzenia podłączone do interfejsu publicznej sieci telekomunikacyjnej wykorzystywane do wysyłania, przetwarzania lub odbierania informacji przez pojazd – będą co do zasady uznawane za „urządzenia końcowe” (*ang. terminal equipment*) w rozumieniu dyrektywy 2008/63/WE w sprawie konkurencji na rynkach końcowych urządzeń telekomunikacyjnych, podobnie jak komputer czy smart TV.

Choć nie pierwszy raz EROD wskazuje na istotę wzajemnego oddziaływania RODO i dyrektywy o prywatności i łączności elektronicznej, to w tym kontekście pojawia się to w sposób naturalny, ponieważ podłączone pojazdy i ich urządzenia mobilne będą, najprawdopodobniej, właśnie urządzeniami końcowym.

in a vehicle and exported to external entities (vehicle manufacturers, infrastructure managers, insurance companies and car repairers).

It is no surprise that this dynamically growing area has attracted the EDPB's attention. After all, the car – which until recently served merely to transport people from point A to point B and boasted GPS as its greatest technological achievement – now operates as a “centre” for processing personal data through a combination of integrated sensors and on-board devices. The expression *connected vehicle with mobility related applications* is understood to mean all solutions that enable, for instance, configuration of smartphones or tablets with vehicles and the use of applications via on-board systems or technologies using the internet while driving, as well as projects related to connecting vehicles with one another or with the road infrastructure to exchange information concerning, for instance, traffic difficulties. The Guidelines also reflect the development of standalone mobile applications, which are intended to contribute to enhancing a vehicle's connectivity capacity and traffic safety, assist the driver and promote a sense of well-being while driving the vehicle. However, these technological conveniences pose a challenge to privacy, which is briefly discussed below.

Connected vehicle as terminal equipment

The first thing to be noted is that, in light of the Guidelines, both a vehicle and its synchronised equipment directly or indirectly connected to the interface of a public telecommunications network to send, process or receive information through the vehicle will, in principle, be regarded as “terminal equipment” within the meaning of Directive 2008/63/EC on competition in the markets in telecommunications terminal equipment, just like a computer or a smart TV device.

While this is not the first time that the EDPB addresses the question of the interplay between the GDPR and the Directive on privacy and electronic communication, it is quite natural for the EDPB to do so in this particular context since connected vehicles and their mobile devices will most likely constitute terminal equipment.

Uznanie pojazdu połączanego za „urządzenie końcowe” oznacza, że zastosowanie znajdują przepisy dyrektywy ePrivacy (do czasu jej zastąpienia rozporządzeniem), w szczególności art. 5[3], zgodnie z którym na przechowywanie informacji lub uzyskanie dostępu do informacji przechowywanych w urządzeniu końcowym użytkownika wymagane jest pozyskanie uprzedniej zgody. Niezależnie, przetwarzanie danych przez pojazdy połączone podlega przepisom Ogólnego Rozporządzenia o Ochronie Danych 2016/679 (RODO).

Recognition of a connected vehicle as “terminal equipment” means that the provisions of the ePrivacy Directive (until replaced by the ePrivacy Regulation) will apply to it, including specifically its Article 5[3], whereby storage of information or gaining access to information stored in the subscriber’s or user’s terminal equipment requires the prior written consent. In any case, processing of data by connected vehicles is governed by the provisions of the General Data Protection Regulation 2016/679 (GDPR).

Uwaga, pojazd może przetwarzać dane osobowe, w tym dane szczególnie kategorii

Choć pozornie mogłoby się wydawać, że dane osobowe przetwarzane w kontekście motoryzacyjnym mają wyłącznie charakter techniczny (nieosobowy) to jednak EROD wyjaśnia, iż większość danych przetwarzanych w ramach *connected cars* będzie uważana za dane osobowe w zakresie, w jakim możliwe jest powiązanie ich z jedną lub kilkoma osobami fizycznymi. Wśród danych osobowych EROD wymienia m.in. dane dotyczące ruchu pojazdu (np. prędkość, przebytą trasę), stanu technicznego (temperatura płynu chłodzącego silnik, obroty silnika, ciśnienie w oponach), połączenia WIFI, celu podróży, a nawet metadane wygenerowane podczas jazdy. **Co istotne, niektóre dane osobowe przetwarzane w ramach pojazdów połączonych mogą – z uwagi na ich potencjalny wpływ na prawa i interesy osób fizycznych – wymagać szczególnej uwagi administratorów danych. EROD wskazuje na trzy kategorie takich danych: dane dotyczące lokalizacji, dane biometryczne oraz dane osobowe, mogące ujawnić przestępstwa lub wykroczenia (głównie w zakresie przepisów ruchu drogowego).** Te rodzaje danych osobowych wiążą się z podwyższonym ryzykiem i w odniesieniu do nich wydawane są specjalne zalecenia.

Dane lokalizacyjne często ujawniają zwyczaje kierowców czy pasażerów. Odbywane trasy, odwiedzane miejsca prowadzą do gromadzenia informacji o miejscu pracy, zamieszkania, ośrodkach zainteresowań, miejscach

Beware! Your vehicle may process your personal data, including data of special categories

While it might appear that personal data processed in the automotive context will be strictly technical (non-personal), the EDPB explains that most data processed in connected cars will be regarded as personal data to the extent it may be linked to one or several natural persons. Some of the personal data which the EDPB mentions includes, without limitation, data concerning the vehicle’s movements (e.g., speed, distance travelled), the vehicle’s condition (e.g., engine coolant temperature, engine RPM, tyre pressure), WIFI connection, travel destination, and even metadata generated during travel. **Importantly enough, some personal data processed in connected vehicles may – due to its potential impact on rights and interests of natural persons – require special attention from data controllers. The EDPB mentions three categories of such data: location data, biometrics data and personal data that could reveal (mainly traffic-related) offences or violations.** These personal data categories involve an increased risk and are addressed in special recommendations.

Location data often reveals the habits of drivers or passengers. Routes travelled or places visited lead to information being gathered about the place of work and of residence, centres of interest, places of leisure and in

wypoczynku, a w niektórych przypadkach nawet przekona-
niach religijnych czy orientacji seksualnej stanowiących
w świetle art. 9 ust. 1 RODO dane szczególnej kategorii.
Stąd, EROD wskazuje, że przetwarzając dane lokalizacyjne
należy zadbać o konfigurację częstotliwości dostępu do
danych dotyczących lokalizacji. Dodatkowo, pasażerowie
powinni otrzymywać dokładne informacje na temat celu
przetwarzania ich danych lokalizacyjnych. Gdy przetwa-
rzanie oparte jest na zgodzie użytkownika, warunkiem
jest uzyskanie zgody ważnej w świetle przepisów RODO
tj. dobrowolnej, konkretnej i świadomej, która jest odręb-
nym – od ogólnych warunków sprzedaży lub użytkowania
– oświadczeniem woli. Ponadto, usługi lokalizacji powinny
być aktywowane tylko wówczas, gdy użytkownik sam uru-
chamia odpowiednią funkcję, a nie domyślnie i stale, z ła-
twą możliwością ich dezaktywacji w dowolnym momencie
oraz wskazanym okresem retencji.

Co do biometrii, znane są już, choć jeszcze nie w maso-
wej produkcji, np. pojazdy uwierzytelniające kierowcę za
pomocą odcisku palca czy skanu siatkówki oka. **EROD
przestrzega, że dane biometryczne mogą być przetwa-
rzane w ramach pojazdów połączonych w celu umożli-
wienia dostępu do pojazdu, uwierzytelnienia kierowcy/
właściciela, lub dostępu do ustawień i preferencji pro-
filu kierowcy, ale wyłącznie na odpowiedniej podstawie
prawnej wskazanej w art. 9 RODO lub w oparciu o prze-
pisy krajowe.** Rozważając wykorzystanie danych biome-
trycznych, nie należy zapominać o zapewnieniu istnienia
nie-biometrycznej alternatywy (np. klucz fizyczny lub kod).
Co więcej, wykorzystanie danych biometrycznych powinno
być dobrowolne, a wzorzec biometryczny przechowywany
wyłącznie lokalnie, w postaci zaszyfrowanej lub w czasie
rzeczywistym, bez przechowywania.

**Wreszcie, przetwarzanie danych dotyczących potencjal-
nych przestępstw w rozumieniu art. 10 RODO powinno
odbywać się ze szczególną ostrożnością. Najlepiej, aby
ograniczało się do tzw. przetwarzania lokalnego przez
administrатора, nad którym użytkownik zachowuje peł-
ną kontrolę.** Co do zasady tzw. zewnętrzne przetwarzanie
danych ujawniających przestępstwa lub inne wykroczenia
jest zabronione. W każdym jednak przypadku powinno mu
towarzyszyć wprowadzenie silnych środków bezpieczeń-
stwa w celu zapewnienia ochrony przed bezprawnym do-
stępem, modyfikacją i usunięciem tych danych.

W odniesieniu do wszelkich danych przetwarzanych
w ramach *connected cars* Wytyczne podkreślają znaczenie

some cases even about religious beliefs or sexual orien-
tation, which Article 9 (1) of the GDPR qualifies as special
categories of data. Hence the EDPB points out that, when
processing location data, one must ensure adequate
configuration of the frequency of access to location data.
Additionally, passengers should obtain accurate informa-
tion about the purpose of processing their location data.
When processing is based on the user's consent, it is con-
ditional upon obtaining a valid consent that is compliant
with the GDPR, i.e. a free, specific and informed consent
that is distinct from the general conditions of sale or use.
Also, location services should only be activated when the
user launches the functionality, and not by default or con-
tinuously, with an option of easy deactivation at any time
and with a limited storage period.

As for biometric data, vehicles authenticating the driver
by means of fingerprints or retina scan are already out
there, although still not in mass production. **The EDPB
warns that biometric data can be processed in connec-
ted vehicles to enable access to a vehicle, to authentica-
te the driver/owner and/or to enable access to a driver's
profile settings and preferences, but solely within the
remit of Article 9 GDPR or based on national regulations.**
When considering the use of biometric data, one must not
forget to make sure that a non-biometric alternative is
available [e.g. a physical key or a code]. What is more, the
use of biometric data should be voluntary, and the biome-
tric template should only be stored locally, in encrypted
form or in real time without encryption.

**Finally, special caution is required when processing
data concerning potential criminal offences within the
meaning of Article 10 GDPR. It is best to restrict it to
local processing by the data controller, over which the
user maintains full control.** In principle, outside proces-
sing of data revealing criminal offences or other infrac-
tions is forbidden. In any case, strong security measures
must be put in place in order to offer protection against
illegitimate access to, modification and deletion of that
data.

In relation to all data processed in connected cars, the Gu-
idelines stress the significance of the general principles of

ogólnych zasad ochrony danych osobowych wskazanych w RODO, w tym w szczególności zasady minimalizacji, przejrzystości, ograniczenia celu przetwarzania, uwzględnienia ochrony prywatności w fazie projektowania oraz domyślnej ochrony prywatności.

„Lokalne” przetwarzanie – najlepszą praktyką?

Zgodnie z zaleceniem EROD należy ograniczyć udostępnianie podmiotom trzecim danych z pojazdów połączonych. Przykładem takiego lokalnego przetwarzania danych osobowych w ramach *connected cars* jest aplikacja do jazdy ekonomicznej, która przetwarza dane osobowe wyłącznie w ramach pojazdu – w celu wyświetlania porad w czasie rzeczywistym, na ekranie pokładowym. Lokalne przetwarzanie nie tylko gwarantuje użytkownikowi (właścicielowi, kierowcy) wyłączną i pełną kontrolę nad jego danymi osobowymi, ale także stanowi mniejsze zagrożenie dla prywatności. Jeśli jednak dane muszą być przekazane na zewnątrz, warto rozważyć ich uprzednią anonimizację bądź pseudonimizację.

Inne ryzyka związane z przetwarzaniem danych w ramach pojazdów połączonych

Inne zagrożenia wynikające z coraz większego zasięgu łączności w pojazdach i powiązanych z nią aplikacji jakie identyfikuje EROD to: • brak kontroli przepływu danych osobowych między różnymi zainteresowanymi podmiotami; • nadmierne gromadzenie danych osobowych wbrew zasadzie minimalizacji; • ryzyko naruszenia bezpieczeństwa i poufności danych; oraz • przekazywanie danych osobowych do państw trzecich bez ważnej podstawy prawnej.

Co Wytyczne oznaczają dla praktyki motoryzacyjnej?

Imponujące możliwości technologiczne, których dostarczają pojazdy połączone, generują jednocześnie znaczny wzrost ilości danych osobowych przetwarzanych przez branżę motoryzacyjną. **Niemniej, skutki Wytycznych nie ograniczają się jedynie do producentów samochodów, ale dotyczą także dostawców samochodowych, warsztatów, przedsiębiorstw wspólnego użytkowania pojazdów, zakładów ubezpieczeń komunikacyjnych, dostawców rozrywki, operatorów telekomunikacyjnych i wielu innych. Ten szeroki zasięg usług pociąga za sobą liczne okazje do aktów cyberprzestępczości. Niestety, w tym przypadku naruszenie bezpieczeństwa informacji może**

personal data protection laid down in the GDPR, including specifically the principle minimisation, transparency, restriction of the purpose of processing, incorporation of the privacy by design phase and privacy by default.

Local processing of personal data as best practice

According to the EDPB recommendation, availability of data from connected vehicles to third parties should be limited. One example of such local processing of personal data in connected cars is the eco-driving application, which processes personal data solely inside the vehicle to display eco-driving advice in real time on the on-board screen. Local processing not only guarantees the user [owner, driver] sole and complete control over his/her personal data, but also presents less of a privacy risk. If, however, data is to be transmitted outside, it is worth considering its prior anonymisation and pseudonymization.

Other risks associated with processing data in connected vehicles

Other threats identified by the EDPB as a result of an increasing range of communication in vehicles and related applications include: • lack of control over the flow of data between the various parties concerned; • excessive collection of personal data contrary to the minimisation principle • risk of a breach of data security and confidentiality; and • transfer of personal data to third countries without a valid legal basis.

What do the Guidelines mean for the automotive practice?

Impressive technological possibilities provided by connected vehicles also generate a significant increase in the volume of personal data processed by the automotive industry. **Nevertheless, the impact of the Guidelines is not limited solely to car manufacturers, but also affects automotive suppliers, repairers, car-sharing businesses, motor insurers, entertainment providers, telecom operators and many others. This broad scope of services creates numerous opportunities for cyber-criminals. Unfortunately, in this particular case, a data security violation could even lead to a situation threatening the lives or health of those on board. As such, the EDPB**

prowadzić nawet do zagrożenia życia i zdrowia osób znajdujących się na pokładzie. Wytyczne EROD stanowią zatem zbiór cennych rekomendacji dla podmiotów z branży motoryzacyjnej, wskazując nie tylko jak zadbać o ochronę danych osobowych, ale także o bezpieczeństwo na drogach.

W praktyce pomocne mogą okazać się tzw. studia przypadku (*ang. case studies*), które zostały zawarte w końcowej części omawianego dokumentu. Zawierają one szereg scenariuszy określających kategorie przetwarzanych danych osobowych w kontekście pojazdów połączonych, właściwą podstawę prawną ich przetwarzania, okres retencji danych, prawa osób, których dane dotyczą oraz środki bezpieczeństwa, które należy wdrożyć. Case studies dotyczą m.in. usługi „pay as you drive”, połączeń alarmowych (eCall), badań wypadków oraz środków zabezpieczających przed kradzieżą. Takie praktyczne wskazówki pozwalają na łatwe przyswojenie dość trudnego zagadnienia, jakiego podjęła się Europejska Rada Ochrony Danych w omawianym zakresie.

TOMASZ KORYZMA

radca prawny, partner, szef praktyki Nowych Technologii w CMS
attorney-at-law, partner, head of the New Technologies practice at CMS

Guidelines are a collection of valuable recommendations for entities in the automotive industry, telling them not only how to look after the security of personal data, but also safety on roads.

The case studies presented at the end of the document could also provide useful practical guidance. They present a number of scenarios defining the categories of personal data processed in the context of connected vehicles, the correct basis for processing and data retention periods, the rights of data subjects and the security measures that need to be put in place. The case studies concern, among other things, the pay-as-you-drive service, emergency calls (eCalls), accident investigation, and anti-theft protection. These practical tips make it easy understand the fairly difficult task which the European Data Protection Board took upon itself when addressing the area under discussion.

ADRIANA ZDANOWICZ-LEŚNIAK, LL.M

adwokat, associate w CMS
advocate, associate at CMS



Digitalizacja dokumentów HR – opcje dla firm

Kwalifikowany podpis elektroniczny i digitalizacja dokumentacji pracowniczej stanowią dla firmy praktyczne rozwiązanie na usprawnienie wewnętrznych procesów kadrowych i efektywne organizowanie obiegu dokumentów w dobie epidemii Covid-19. Gdy część osób świadczy pracę zdalnie, a spotkanie w biurze jest czasem niemożliwe, firma może zdecydować się na wdrożenie tych rozwiązań, aby efektywniej i szybciej zarządzać procesami kadrowymi poprzez ich digitalizację. Czas epidemii wymusił na firmach częściowe odformalizowanie wewnętrznych procesów i konieczność szybkiego postępu ich cyfryzacji. W konsekwencji, wiele firm poszukuje obecnie rozwiązań,

Digitisation of HR documents – options for companies

A qualified electronic signature and the digitisation of employee documentation provide a practical solution for companies to streamline internal HR processes and efficiently organise document circulation during the Covid-19 epidemic. When some people work remotely and it is sometimes impossible to organise a meeting in the office, a company may decide to implement the solutions referred to above to manage HR processes more efficiently and quickly through their digitisation. The time of the epidemic has forced companies to partially deformatise their internal processes and advance their digitisation in a faster manner. As a result, many companies are now

które umożliwią im elastyczne zarządzanie wewnętrznymi procesami. W praktyce firmy mogą rozważyć stosowanie w organizacji kwalifikowanego podpisu elektronicznego i digitalizację dokumentacji pracowniczej.

Przy pracy zdalnej, organizowanie spotkania w biurze, żeby wręczyć ręcznie podpisany dokument stało się znacznie uciążliwe. Zamiast tego firma może rozważyć stosowanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Na przykład, może zdecydować się na zdalne wypowiadanie umów o pracę, dzięki użyciu takiego podpisu. W takim przypadku, pracodawca może złożyć swoje oświadczenie w formie elektronicznej za pośrednictwem maila, ale musi być ono podpisane za pomocą kwalifikowanego podpisu elektronicznego. Jedynie, taki podpis ma moc prawną podpisu odręcznego, a dokument podpisany przy jego użyciu jest równoważny z dokumentem pisemnym.

Firma może nabyć kwalifikowany podpis elektroniczny wyłącznie u certyfikowanych dostawców, których lista jest dostępna na stronie Narodowego Centrum Certyfikacji. Obecnie jest to jedynie kilka krajowych podmiotów. Aby móc podpisać wypowiedzenie kwalifikowanym podpisem elektronicznym, firma musi posiadać także odpowiednie oprogramowanie oraz urządzenie do tworzenia podpisów kwalifikowanych takie jak karta inteligentna, token USB lub aplikacja mobilna. Dostawcy kwalifikowanych podpisów elektronicznych zapewniają takie narzędzia. Wdrożenie kwalifikowanego podpisu elektronicznego w organizacji może również wymagać przeszkolenia kadr lub wsparcia technicznego firmy IT.

W tym przypadku, firma musi również zwrócić uwagę na typ podpisu cyfrowego, który chce nabyć. Wiele oferowanych na rynku narzędzi daje możliwość podpisywania dokumentów tzw. zwykłym podpisem cyfrowym, nie kwalifikowanym. W efekcie, wypowiedzenie ze zwykłym podpisem elektronicznym będzie skuteczne, ale prawnie wadliwe. W konsekwencji, pracownik będzie mógł żądać przed sądem przywrócenia do pracy lub odszkodowania. Firma powinna stosować zwykły podpis cyfrowy tylko gdy przepisy nie wymagają zachowania formy pisemnej.

Należy pamiętać, że jeżeli spółka przechowuje dokumentację w formie papierowej to wypowiedzenie podpisane kwalifikowanym podpisem elektronicznym powinno być wydrukowane i załączone do akt osobowych pracownika. W konsekwencji, firma może wdrożyć elektroniczny proces wręczania wypowiedzeń, jednak taki dokument

looking for solutions that will allow them to manage their internal processes in a flexible way. In practice, companies may consider using qualified electronic signatures within their organisations and digitising employee files.

With remote work, holding an office meeting to hand in a document with a handwritten signature has become much more cumbersome. Instead, a company may consider using a qualified electronic signature. For example, it may choose to terminate employment contracts remotely by using such a signature. In such a case, an employer can send its termination notice electronically via email, but it must be signed with a qualified electronic signature. Only such a signature has the legal force of a handwritten signature, and a document signed with it is equivalent to a written document.

A company can only acquire a qualified electronic signature from certified providers, a list of which is available on the website of the National Certification Centre. Currently, this list includes only a few national providers. To be able to sign a termination notice with a qualified electronic signature, a company must also have appropriate software and a qualified signature creation device such as a smart card, USB token or mobile application. The providers of qualified electronic signatures provide such tools. The implementation of a qualified electronic signature in an organisation may also require training of the personnel or technical support from an IT company.

In such a case, the company must also pay attention to the type of digital signature which it wishes to acquire. Many tools on the market offer the possibility to sign documents with an ordinary digital signature, and not a qualified one. As a result, a termination notice with an ordinary digital signature will be effective, but legally defective. Consequently, an employee will be able to claim reinstatement or compensation in court. A company should use an ordinary digital signature only if the law does not require a document to be in a written form.

It should be remembered that if a company keeps records in the paper form, a termination notice signed with a qualified electronic signature should be printed and attached to the employee's personnel file. Consequently, a company may implement an electronic process for giving termination notices, but such a document will have to be

ostatecznie musi być przekształcony na formę papierową, gdy firma prowadzi akta osobowe w takiej formie.

W związku z tym, jeżeli spółka chce wdrożyć pełniejszą cyfryzację wewnętrznych procesów kadrowych to może rozważyć zmianę postaci prowadzenia i przechowywania dokumentacji pracowniczej z papierowej na elektroniczną. To rozwiązanie pozwoli na szybszy dostęp do dokumentacji pracowniczej niezależnie od miejsca wykonywania pracy i usprawni zarządzanie oraz prowadzenie dokumentacji. Aby zrezygnować z papierowej dokumentacji pracowniczej spółka musi przejść bardzo sformalizowany i czasochłonny proces digitalizacji dokumentacji. Dodatkowo musi posiadać odpowiednie narzędzia IT i nierzadko zasięgnąć wsparcia firmy IT.

Po pierwsze, firma musi posiadać odpowiedni system teleinformatyczny, czyli program komputerowy lub aplikację, w którym prowadzona i przechowywana będzie elektroniczna dokumentacja. W praktyce, system musi umożliwiać zabezpieczenie dokumentacji przed jej uszkodzeniem, utratą i nieuprawnionym dostępem. Taki system musi m.in. zapewnić integralność treści dokumentacji i ich metadanych, a także zagwarantować stały dostęp do dokumentacji tylko osobom upoważnionym. System musi również umożliwić identyfikację osób posiadających dostęp do dokumentacji i rejestrowanie wprowadzanych przez nich zmian. Co więcej, system musi zapewnić skuteczne wyszukiwanie dokumentacji, ewentualny eksport dokumentacji między systemami oraz funkcjonalność wydruku dokumentacji. W konsekwencji, nie każdy system spełni opisane powyżej wymogi. W praktyce, firmy rozważają przechowywanie dokumentacji w chmurze. Jednak takie rozwiązanie może nie spełniać wyżej wymienionych wymogów, ponieważ standardowe zapisywanie dokumentów w chmurze może nie umożliwić zgodnego z przepisami podziału akt osobowych na części. W związku z tym lepiej aby pracodawca skorzystał z gotowych profesjonalnych programów.

Po drugie, firma musi przeprowadzić proces digitalizacji dokumentacji pracowniczej. W tym celu, firma musi odwzorować cyfrowo dokumentację pracowniczą prowadzoną w postaci papierowej. Konkretnie, musi zeskanować dokumentację zapewniając określone prawem właściwości minimalne rozdzielczości skanów i ilości ich bitów. Następnie, pracodawca lub upoważniona przez niego osoba musi opatrzyć każdy odwzorowany cyfrowo dokument kwalifikowanym podpisem elektronicznym lub kwalifikowaną

ultimately converted to paper form if the company keeps employee records in that form.

In connection with the above, if a company wants to implement more complete digitisation of internal HR processes, it may consider changing the form of maintaining and storing employee documentation from paper to electronic. This solution will make quicker access to employee files possible regardless of the place where work is performed and will improve the process of managing and keeping documentation. To resign from paper employee documentation, a company must go through a very formal and time-consuming process of digitising employee records. In addition, it must have appropriate IT tools and often seek support from an IT company.

Firstly, a company must have an appropriate ICT system, i.e. a computer program or an application for managing and storing electronic documentation. In practice, such a system must make it possible to secure the documentation against its damage, loss and unauthorised access. Such a system must, among other things, ensure the integrity of the content of the documentation and its meta-data as well as guarantee permanent access to the documentation only to authorised persons. The system must also make it possible to identify persons who have access to the documentation and to register the changes entered by them. What is more, the system must ensure efficient documentation search, possible export of documentation among systems and functionality of documentation printing. Consequently, not every system will meet the requirements described above. In practice, companies consider storing documentation in the cloud. However, such a solution may not meet the requirements mentioned above, as standard cloud storage may not make it possible to divide personnel files into parts compliant with the law. Therefore, it would be better for an employer to use ready-made professional software.

Secondly, a company must carry out the process of digitisation of its employee records. For this purpose, it must create digital copies of the employee files kept in paper form. Specifically, it must scan the documentation observing the minimum resolution of the scans and the bit rate specified by law. Then, an employer or a person authorised by it must affix a qualified electronic signature or a qualified electronic seal to each digitally imaged document. This is intended to confirm that the

pieczęcią elektroniczną. Ta czynność ma na celu potwierdzenie zgodności cyfrowego dokumentu z jego papierowym oryginałem. Tak odwzorowana dokumentacja musi być prowadzona i przechowywana w systemie teleinformatycznym. Jeżeli firma otrzyma w przyszłości dokument w postaci papierowej, a dokumentacja pracownicza będzie przechowywana w formie elektronicznej, to w zakresie takiego dokumentu firma musi odwzorować go cyfrowo i załączyć do elektronicznej dokumentacji pracowniczej. Po przeprowadzeniu procesu digitalizacji, firma musi poinformować pracowników, w tym również byłych pracowników o zmianie postaci przechowywania dokumentacji pracowniczej i w związku z tym o możliwości odebrania papierowej dokumentacji w terminie 30 dni. Po upływie tego terminu pracodawca może zniszczyć papierową dokumentację.

W związku z tym, że proces digitalizacji dokumentacji pracowniczej jest czasochłonny i kosztowny, pracodawca może zdecydować się również na częściową digitalizację dokumentacji pracowniczej. Na przykład, może zdecydować się na digitalizację dokumentacji tylko w odniesieniu do nowo zatrudnionych pracowników, a dokumentację dotychczasowych pracowników zachować w formie papierowej. Alternatywnie, może zdecydować się na digitalizację dokumentów zarówno obecnych, jak i nowych pracowników, ale tylko w odniesieniu do określonego rodzaju dokumentu takiego jak przykładowo umowa o pracę. Digitalizacja konkretnego dokumentu musi objąć wszystkich pracowników.

Reasumując, w dobie coraz bardziej powszechnej pracy zdalnej, pracodawcy mogą zdecydować się na stosowanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego i zdigitalizowanie dokumentacji pracowniczej, aby usprawnić i przyspieszyć procesy kadrowe. Warto jednak pamiętać, że stosowanie kwalifikowanego podpisu elektronicznego nie zawsze pozwala na pozbycie się w pełni wersji papierowej dokumentów bo pracownicy rzadko posiadają taki podpis, a ten jest konieczny do zawarcia umowy o pracę w formie elektronicznej.

digital document is consistent with its paper original. The documentation copied in the manner specified above must be maintained and stored in an ICT system. If the company receives a paper document in the future and the employee records are kept in the electronic form, the company will have to make a digital copy of such a document and include it in the electronic employee records. Once the digitisation process has been completed, the company will have to inform the employees, including former employees, of the change of the form in which the employee records are stored and, therefore, of the possibility to collect the paper records within 30 days. After this deadline, the employer can destroy the paper documentation.

As the process of digitisation of employee files is time-consuming and costly, an employer may also choose to partially digitise personnel records. For example, it may choose to digitise the records of only newly hired employees and keep the records of existing employees in paper form. Alternatively, it may choose to digitise the documents of both existing and new employees, but only in relation to specific types of documents such as, for example, employment contracts. The process of digitisation of specific types of documents must cover all employees.

In summary, in an era where remote work is becoming more and more common, employers may decide to use a qualified electronic signature and digitise employee files to streamline and speed up HR processes. However, it is worth remembering that the use of a qualified electronic signature does not always make it possible to fully get rid of paper documents, because employees rarely have such a signature, and such a signature is necessary to conclude an employment contract in electronic form.

KATARZYNA DULEWICZ

radca prawny, partner, kieruje praktyką prawa pracy
w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej w CMS

attorney-at-law, partner, head of Employment Practice,
CEE and Poland at CMS



Nowe wymagania dotyczące międzynarodowego przekazywania danych osobowych

Trzy lata jakie minęły w maju br. od rozpoczęcia obowiązywania przepisów ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych (rozporządzenie 2016/679, zwane powszechnie jako „RODO”) nie oznacza, że w obszarze związanym z prywatnością i ochroną danych osobowych panuje nuda. Wprost przeciwnie – kolejne wyroki sądowe, decyzje organów nadzorczych, wytyczne regulatorów, inicjatywy na poziomie krajowym oraz unijnym dowodzą, że tematyka ta podlega ciągłym zmianom i wymaga stałej uwagi. Z tego też powodu jest ona wyjątkowo istotna, również dla podmiotów z branży automotive.

W ostatnim roku szczególnie głośno było wokół wyroku Trybunału Sprawiedliwości UE (TSUE) w sprawie Schrems II [wyrok z dnia 16 lipca 2020 r., Data Protection Commissioner przeciwko Facebook Ireland Ltd, Schrems; sprawa C-311/18]. Sprawa ta stanowi kontynuację postępowania zapoczątkowanego jeszcze w 2013 roku przez austriackiego prawnika i aktywistę Maximilliana Schremsa. Jesienią 2015 roku doprowadziła ona – w wersji określanej obecnie jako „sprawa Schremsa I” – do unieważnienia programu Bezpiecznej Przystani, który pozwalał na swobodne przekazywanie danych osobowych do odbiorców („importerów”) ze Stanów Zjednoczonych. W wyroku z lipca 2020 roku Trybunał unijny unieważnił kolejny program pozwalający na przekazywanie danych w relacjach transatlantycznych – tzw. Tarczę Prywatności, która zastąpiła program Bezpiecznej Przystani.

Dla praktyki o wiele istotniejsze znaczenie mają jednak te fragmenty rozstrzygnięcia TSUE, które odnoszą się do najczęściej w praktyce wykorzystywanego instrumentu transferowego, tj. umów transferowych. Dotyczy to zwłaszcza tych umów, które bazują na modelowych (standardowych) klauzulach opracowanych i formalnie przyjętych przez Komisję Europejską w kolejnych decyzjach. Pomimo bowiem braku zakwestionowania ważności decyzji Komisji 2010/87/UE [będącej przedmiotem oceny ze strony TSUE w sprawie Schremsa II], a także klauzul modelowych jako takich, Trybunał uzależnił możliwość dalszego korzystania z tego instrumentu transferowego od spełnienia dodatkowych, daleko idących wymogów.

New requirements for international transfers of personal data

Last May, three years passed since the General Data Protection Regulation (Regulation 2016/679, commonly known as “GDPR”) came into force. This does not mean, however, that there is nothing more going on in the area of personal data protection and privacy. On the contrary – a growing number of court judgments, decisions of supervisory authorities, regulatory guidelines and initiatives at the national and the European level are a proof that this area is undergoing constant change and requires constant attention. This is what makes it very important also for companies in the automotive sector.

Last year, a judgment of the Court of Justice of the European Union (TSUE) in case Schrems II [judgment of 16 July 2020, Data Protection Commissioner vs Facebook Ireland Ltd, Schrems; case no. C-311/18] attracted particular publicity. The case is a continuation of proceedings initiated back in 2013 by an Austrian lawyer and activist Maximilian Schrems. In the autumn of 2015, the original case, currently referred to as “Schrems I”, led to invalidation of the Safe Harbour arrangement, which made it possible to freely transfer personal data to recipients (importers) in the United States. By virtue of the July 2020 judgment, the Court invalidated the Privacy Shield – another arrangement facilitating cross-Atlantic transfer which had replaced Safe Harbour.

Still, there are fragments in the CJEU’s ruling that are of much greater practical relevance. They are the parts that address the most commonly used data transfer instrument, i.e. the data transfer agreements, and especially those agreements that are based on model (standard) clauses developed and formally adopted by the European Commission in its consecutive decisions. While not challenging the validity of Commission Decision 2010/87/EU [which the CJEU reviewed in the Schrems II case] or the model clauses as such, the Court made the continued use of this transfer instrument conditional upon the fulfilment of additional, far-reaching requirements.

Pierwszym z nich jest przeprowadzenie przez unijnego „eksportera danych” (tzn. podmiot przesyłający dane osobowe poza EOG) dodatkowej analizy pod kątem adekwatności prawa (oraz praktyki) państwa trzeciego, do którego planowany lub prowadzony jest transfer danych osobowych. Analiza ta powinna obejmować w szczególności aspekty związane z ewentualnym dostępem do przekazywanych danych ze strony organów władzy publicznej państwa trzeciego, np. agencji wywiadowczych z danego państwa.

Drugim wymogiem jest konieczność przyjęcia przez eksportera oraz „importera danych” (podmiot odbierający dane spoza EOG) dodatkowych zabezpieczeń ponad te wynikające z samych klauzul umownych. Sam Trybunał nie doprecyzował jednak w żaden sposób w swym wyroku, jakie miałyby być to zabezpieczenia.

Nowe zalecenia transferowe EROD

Zadania doprecyzowania tego w jaki sposób mają wyglądać dodatkowe zabezpieczenia w sytuacji korzystania z umów transferowych podjęła się Europejska Rada Ochrony Danych (EROD). Przyjęła ona w listopadzie 2020 r. projekt zaleceń 01/2020 dotyczących środków uzupełniających narzędzia przekazywania w celu zapewnienia zgodności z unijnym stopniem ochrony danych osobowych. W dniu 18 czerwca 2021 r. EROD przyjęła ostateczną wersję zaleceń. Ten niezwykle istotny dla praktyki dokument zawiera również całościową metodologię unijnych regulatorów ds. danych osobowych odnoszącą się do międzynarodowych transferów danych. Może ona stanowić istotne wsparcie w podejściu do operacji międzynarodowych transferów danych w ogóle, tj. nie tylko w sytuacji korzystania ze standardowych klauzul umownych. U jej podstaw leży wymóg zapewnienia ciągłości wysokiego poziomu ochrony przetwarzanych danych, bez względu na miejsce (państwo), w którym dochodzi do przetwarzania.

Metodologia zaproponowana przez EROD zakłada w kolejnych krokach:

1. Analizę prowadzonych przez organizację (eksportera danych) operacji transferowych, co wymaga ich odpowiedniego „zmapowania” (*Know Your Transfers*).
2. Weryfikację wykorzystywanych przez eksportera danych instrumentów (mechanizmów) transferowych.
3. Przeprowadzenie oceny skuteczności zabezpieczeń wynikających z przyjętego w oparciu o art. 46 RODO instrumentu transferowego, w tym analiza prawa i praktyki

The first of them requires an EU-based data exporter (i.e. a party transferring personal data outside the EEA) to perform an additional review in terms of the adequacy of the law (and practice) of the third country to which personal data is planned to be transferred. The review should specifically cover aspects related to potential access to transferred data by the public authorities in the third country, e.g. such country's intelligence agencies.

The second one requires the data exporter and the data importer (party receiving data outside the EEA) to apply additional safeguards beyond those resulting from the contract clauses themselves. However, the CJEU's judgment does not specify what those safeguards should be.

New EDPB transfer recommendations

The task of defining what the additional safeguards in transfer agreements should look like was undertaken by the European Data Protection Board (EDPB). In November 2020, the EDPB adopted draft recommendations 01/2020 on measures that supplement transfer tools to ensure compliance with the EU level of protection of personal data. It was followed by a final version adopted on 18 June 2021. This document, which is of crucial significance to the data protection practice, also comprises the overall methodology of EU data protection regulators addressing international transfers of data. It may provide essential support in approaching the question of international data transfers in general, i.e. not only in a situation where the standard contract clauses are used. At the core of this methodology is the requirement to ensure a continuously high level of protection of the processed data regardless of the place (state) in which the processing is conducted.

The methodology proposed by the EDPB assumes a series of consecutive steps, including:

1. Review of the transfer operations performed by the organisation (data exporter), which requires their appropriate mapping (*Know Your Transfers*).
2. Verification of the transfer instruments (mechanisms) used by the data exporter.
3. Assessment of the efficacy of the safeguards resulting from the transfer instrument adopted on the basis of Article 46 GDPR, including an analysis of the laws and

państwa trzeciego, do którego dane mają być przekazywane.

4. Opracowanie i wdrożenie niezbędnych środków uzupełniających, w tym środków o charakterze technicznym [m.in. szyfrowanie przekazywanych danych], środków umownych [dodatkowe postanowienia w umowie transferowej] lub środków organizacyjnych [np. dodatkowa dokumentacja po stronie importera danych].
5. Podjęcie przez eksportera danych niezbędnych kroków formalnych, zakładających w szczególności wystąpienie do właściwego organu nadzorczego o zezwolenie na planowany transfer danych.
6. Prowadzenie okresowej weryfikacji stosowanych mechanizmów transferowych i ich skuteczności, zgodnie z zasadą rozliczalności [art. 5 ust. 2 RODO].

Nowe standardowe klauzule umowne

Na początku czerwca 2021 roku Komisja opublikowała decyzję wykonawczą 2021/914 w sprawie standardowych klauzul umownych dotyczących przekazywania danych osobowych do państw trzecich. Te długo oczekiwane klauzule modelowe zastąpią zestawy klauzul, które przyjęte zostały na podstawie dyrektywy 95/46/WE i które nie zapewniają pełnej zgodności z wymogami RODO. Zgodnie z załącznikiem do decyzji Komisji umowa transferowa bazująca na standardowych zestawach klauzul będzie mogła przybrać kształt jednego z czterech dostępnych wariantów. Tego rodzaju, modułowe podejście ma na celu uwzględnienie różnych scenariuszy, zgodnie z którymi przekazywane są w relacjach międzynarodowych dane osobowe. Stosowne scenariusze (oraz warianty) obejmują:

1. Moduł pierwszy – dla relacji transferowej pomiędzy niezależnymi administratorami danych [relacja: unijny administrator – administrator z państwa trzeciego];
2. Moduł drugi – dla relacji powierzenia danych osobowych do przetwarzania [relacja: unijny administrator – procesor danych z państwa trzeciego];
3. Moduł trzeci – dla relacji dalszego powierzenia danych do przetwarzania [relacja: procesor danych z państwa unijnego – dalszy podwykonawca przetwarzania z państwa trzeciego] oraz
4. Moduł czwarty – właściwy dla relacji tzw. zwrotnego przekazania danych [unijny procesor danych – administrator z państwa trzeciego].

Co ciekawe, Komisja dopuściła, aby jeszcze przez okres 15 miesięcy (tj. do września 2022 r.) istniała możliwość korzystania z wcześniej zawartych umów transferowych,

the practice of the third country to which data is to be transferred.

4. Assessment and implementation of necessary supplementary measures, including technical [e.g. encryption of the transferred data], contractual [additional provisions in the transfer agreement] or organisational measures [e.g. additional documentation on the data importer's side].
5. The data exporter taking the necessary formal steps, including specifically requesting permission for the planned data transfer from the relevant supervisory authority.
6. Conducting a periodic verification of the transfer mechanisms used and their efficacy, in accordance with the accountability principle [Article 5 (2) GDPR].

New standard contract clauses

In early June 2021, the Commission published Implementing Decision [EU] 2021/914 on standard contractual clauses for the transfer of personal data to third countries. These long-awaited model clauses will replace the sets of clauses which were adopted under Directive 95/46/EC and which do not ensure full compliance with the GDPR requirements. According to the Appendix to the Commission's Decision, a transfer agreement based on standard sets of clauses may take the form of one of four available optional models. The purpose of this module-based approach is to take into account different scenarios of transferring personal data on an international basis. The applicable scenarios (and options) include:

1. Module one – applicable to data transfers between independent data controllers [EU-based controller – third-country-based controller];
2. Module two – applicable to contract processing of personal data [EU-based controller – third-country-based processor];
3. Module three – applicable to sub-processing [EU-based processor – third-country-based sub-processor] and
4. Module four – applicable to reverse transfer of data [EU-based processor – third-country-based controller].

Interestingly, the Commission has permitted existing transfer agreements executed in reliance upon the Commission's former Decisions 2001/497/EC and 2010/87/EU

opartych o „stare” decyzje Komisji o numerach 2001/497/WE oraz 2010/87/UE [pomimo tego, że zostały one uchylone i zastąpione decyzją wykonawczą 2021/914]. Natomiast do 31 grudnia 2022 r. pozostawiono czas na zawarcie (podpisanie) umów transferowych zgodnych z nowymi klauzulami. Sam zaś proces tzw. re-paperingu może wymagać podjęcia szeroko zakrojonych działań, z uwzględnieniem m.in. ilości zawartych umów transferowych oraz konieczności negocjacji towarzyszących im umów biznesowych [m.in. w kontekście zasad odpowiedzialności stron]. Biorąc pod uwagę dodatkowe wymogi wynikające z wytycznych EROD (w szczególności konieczność przeprowadzenia analizy prawa państw trzecich), warto do tego procesu przygotować się możliwie wcześnie.

to continue in force for another 15 months [i.e. until September 2022] [even though those Decisions were repealed and superseded by Implementing Decision 2021/914]. The deadline for executing [signing] transfer agreements compliant with the new clauses has been set for 31 December 2022. On the other hand, the re-papering process as such may require a large-scale effort. This in turn will need to take into account, among other things, the number of transfer agreements in place and the necessity to negotiate the accompanying business contracts [including in terms of the principles of the parties' liability]. Considering the additional requirements resulting from the EDPB guidelines [and specifically the need to review the laws of third countries], it is worth starting to prepare for this process relatively early.

DR / PH.D DAMIAN KARWALA

radca prawny, starszy prawnik w CMS

attorney-at-law, senior associate at CMS



Ważne zmiany związane z uzyskiwaniem decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach

Wstęp

W związku z ostatnimi zmianami w prawie inwestorom trudniej będzie realizować przedsięwzięcia wymagające uzyskania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach, a czas prowadzonych postępowań może się wydłużyć. 13 maja 2021 r. weszła bowiem w życie nowelizacja przepisów przyznająca nowe uprawnienia stronom postępowania oraz organizacjom ekologicznym. Zmiany mogą dotknąć także podmioty z branży motoryzacyjnej, które prowadzą lub planują prowadzić inwestycje.

Decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach, zwana potocznie decyzją środowiskową jest wymagana przed uzyskaniem dalszych decyzji w procesie inwestycyjnym, w szczególności pozwolenia na budowę. Znowelizowane przepisy mają na celu prawidłową implementację przepisów prawa Unii Europejskiej i dotyczą zapewnienia pełnego dostępu zainteresowanej społeczności do wymiaru

Important changes related to obtaining a decision on environmental conditions

Introduction

As a result of recent changes in the law, it will be more difficult for investors to carry out projects that require a decision on environmental conditions, while the duration of such proceedings may become prolonged. This is because, on 13 May 2021, an amendment to the legislation came into force that grants new rights to parties to proceedings and environmental organisations. The changes may also affect entities in the automotive industry which are carrying out or planning to carry out investments.

A decision on environmental conditions, commonly referred to as an environmental decision, is required prior to obtaining further decisions in the investment process, in particular a building permit. The amended provisions are aimed at properly implementing European Union law and ensuring full access to justice for the public concerned in environmental matters by, inter alia, increasing

sprawiedliwości w sprawach związanych z ochroną środowiska poprzez m.in. zwiększenie uprawnień przysługujących stronom postępowania i organizacjom ekologicznym w procesie inwestycyjnym. Nowelizacja została uchwalona w wyniku uwag Komisji Europejskiej kierowanych do Polski dotyczących potencjalnej wadliwej implementacji przepisów prawa Unii Europejskiej do polskiego porządku prawnego. Zarzuty Komisji dotyczyły dyrektywy 2011/92/UE w sprawie oceny skutków wywieranych przez niektóre przedsięwzięcia publiczne i prywatne na środowisko naturalne, znanej jako tzw. „Dyrektywa EIA”, która reguluje kwestie ocen oddziaływania przedsięwzięć na środowisko. Komisji miała także zastrzeżenia co do możliwości zastosowania tzw. środków tymczasowych, czyli środków umożliwiających wstrzymanie realizacji planowanego przedsięwzięcia do czasu rozstrzygnięcia czy decyzje zezwalające na jego realizację są zgodne z prawem.

Zwiększone możliwości zaskarżania decyzji administracyjnych w procesie inwestycyjnym

Najbardziej istotną zmianą wprowadzoną w wyniku nowelizacji jest możliwość zaskarżania przez organizacje ekologiczne lub strony postępowania o wydanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach decyzji administracyjnych, uzyskiwanych w oparciu o decyzje o środowiskowych uwarunkowaniach (zwanych „zezwoleńiami na inwestycję”). Są to wybrane decyzje, które uzyskuje się w toku procesu inwestycyjnego, a których wydanie poprzedza uzyskanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach wydanej z udziałem społeczeństwa, przykładem może być pozwolenie na budowę, pozwolenie wodnoprawne czy wybrane decyzje wydawane na podstawie tzw. specustaw. Przed wejściem nowelizacji w życie, organizacje ekologiczne mogły brać udział w etapie wydawania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach i ją zaskarżać, co z reguły przedłużało znacząco proces ich uzyskiwania. Natomiast nie miały one możliwości zaskarżania kolejnych decyzji, które wydawane są w oparciu o decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach (np. pozwolenia na budowę). Obecny stan prawny znacząco to zmienia. W odniesieniu do przedsięwzięć poprzedzonych decyzją o środowiskowych uwarunkowaniach wydaną w postępowaniu wymagającym udziału społeczeństwa organizacje ekologiczne oraz strony postępowania o wydanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach mogą po wejściu nowelizacji w życie wnieść odwołanie od zezwoleń na inwestycje, a następnie skargę do sądu administracyjnego (w tym wniosek o wstrzymanie wykonania zaskarżonego

the powers of parties to proceedings and environmental organisations in the investment process. The amendment was enacted as a result of objections raised by the European Commission vis-à-vis Poland concerning the potentially faulty implementation of European Union law into the Polish legal system. The Commission's concerns were related to Directive 2011/92/EU on the assessment of the effects of certain public and private projects on the environment, known as the “EIA Directive”, which regulates assessments of the project environmental impact. The Commission also had reservations about the possibility of applying the so-called interim measures, i.e. measures allowing the suspension of the implementation of a planned project until it is resolved whether the decisions authorising its implementation are lawful.

Greater possibilities of challenging administrative decisions in the investment process

The most significant change introduced as a result of the amendment is the possibility for environmental organisations or parties to the proceedings for the issue of decisions on environmental conditions to challenge the administrative decisions obtained on the basis of the environmental decisions (so-called “investment permits”). These are certain decisions that are obtained in the course of an investment process and that are issued before the decision on environmental conditions is issued with the participation of the public is obtained, e.g. a building permit, a water permit or certain decisions issued on the basis of so-called special acts. Before the amendment came into force, environmental organisations could participate in the phase of the issue of a decision on environmental conditions and challenge it, which usually significantly prolonged the process of obtaining it. On the other hand, they did not have the possibility of challenging subsequent decisions that are issued on the basis of a decision on environmental conditions (e.g. a building permit). The current legal situation changes this significantly. As regards projects preceded by a decision on environmental conditions issued in a procedure requiring public participation, the environmental organisations and parties to the proceedings for the issue of a decision on environmental conditions may, once the amendment comes into force, file an appeal against the investment permits and then a complaint with the administrative court (including a request to suspend the enforcement of the challenged

zezwolenia]. Możliwość zaskarżenia zezwolenia na inwestycje została jednak ograniczona do zakresu w jakim organ je wydający jest związany przy jego wydawaniu decyzją o środowiskowych uwarunkowaniach. Znowelizowane przepisy określają też minimalną treść jaką powinny zawierać takie odwołanie i skarga. W przypadku organizacji ekologicznych, możliwość skorzystania z nowych uprawnień została ograniczona do organizacji prowadzących działalność statutową przez minimum 12 miesięcy przed dniem wszczęcia postępowania w sprawie wydania danego zezwolenia na inwestycję, co jest spójne z dotychczasowymi przepisami.

Publikacja zezwoleń na inwestycję

Znowelizowane przepisy przewidują obowiązek publikacji informacji o wydanych decyzjach oraz o możliwościach zapoznania się z ich treścią, przez wydające je organy w Biuletynie Informacji Publicznej niezwłocznie po ich wydaniu. Od upływu powyższego 14-dniowego terminu rozpoczyna się bieg terminu do wniesienia odwołania lub skargi na zezwolenie na inwestycje przez uprawnione podmioty. Wynosi on odpowiednio 14 dni na wniesienie odwołania oraz 30 dni na wniesienie skargi do wojewódzkiego sądu administracyjnego.

Wstrzymanie wykonania decyzji

Kolejna zmiana dotyczy możliwości wstrzymania wykonania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach przez sąd administracyjny. Dotychczas z reguły przyjmowano, iż istniejące przepisy dotyczące możliwości wstrzymania wykonania decyzji administracyjnych nie mają zastosowania do decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach. Nowelizacja zmienia ten stan rzeczy i wprost wprowadza możliwość wstrzymania wykonania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach na wniosek podmiotu, który ją zaskarży do sądu administracyjnego. W tym celu wystarczy wykazać, że zachodzi niebezpieczeństwo wyrządzenia znacznej szkody lub trudnych do odwrócenia skutków, przez które należy rozumieć w myśl skutki realizacji przedsięwzięcia, dla którego wydano zaskarżoną decyzję. Wstrzymanie wykonania decyzji następuje w drodze postanowienia, na które służy zażalenie. Wprowadzona zmiana ma istotne skutki dla inwestorów, ponieważ w przypadku wstrzymania wykonania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach przy jej jednoczesnym zaskarżeniu do sądu administracyjnego, do czasu zakończenia postępowania przed sądem, praktycznie nie

permit]. However, the possibility of challenging the investment permit has been limited to the scope in which the issuing authority is bound by the decision on environmental conditions when issuing the permit. The amended provisions also define the minimum content that such an appeal and complaint should contain. In the case of environmental organisations, the possibility of exercising the new powers has been limited to organisations carrying out statutory activities for a minimum of 12 months prior to the date of initiation of the proceedings for the issue of a given investment permit, which is consistent with the previous regulations.

Publication of investment permits

The amended regulations provide for the obligation of the issuing authorities to publish information on issued decisions in the Public Information Bulletin immediately after their issue and on the possibility of their content being read. The time limit for eligible entities to lodge an appeal or complaint against the investment permit starts to run from the expiry of the aforementioned 14-day period. The time limit is 14 days to lodge an appeal and 30 days to lodge a complaint with the provincial administrative court, respectively.

Suspending enforcement of a decision

Another change concerns the possibility for an administrative court to suspend the enforcement of a decision on environmental conditions. Until now, it was generally assumed that the existing provisions on the possibility of suspending the enforcement of administrative decisions do not apply to environmental decisions. The amendment changes this state of affairs and directly introduces the possibility of suspending the enforcement of a decision on environmental conditions at the request of an entity that challenges it in an administrative court. In order to do so, it is sufficient to prove that there is a danger of substantial damage or effects which are difficult to reverse, by which is meant the effects of the project for which the challenged decision was issued. Enforcement of a decision is suspended under a court order, against which an appeal may be lodged. The introduced change has significant consequences for investors, because if the enforcement of a decision on environmental conditions is suspended and at the same time the decision is challenged before an administrative court, it will be practically impossible – until the proceedings before the court are concluded – to

będzie można prowadzić postępowania o wydanie zezwoleń na inwestycje, co znacząco utrudni oraz wydłuży cały proces inwestycyjny.

Ograniczenie natychmiastowego wykonania decyzji

W znowelizowanych przepisach wprowadzono możliwość wstrzymania, w uzasadnionych przypadkach, natychmiastowego wykonania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach przez organ odwoławczy. Zmiana ta jest istotna z punktu widzenia inwestorów, którzy często wnioskują o nadanie decyzjom o środowiskowych uwarunkowaniach rygoru natychmiastowej wykonalności, zanim staną się one ostateczne [to jest jeszcze przed zakończeniem postępowania odwoławczego od decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach przed organem drugiej instancji], co umożliwi im wcześniejsze wnioskowanie o wydanie zezwolenia na inwestycję. Od tej pory organ rozpatrujący odwołanie może wstrzymać natychmiastowe wykonanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach. W takim przypadku możliwość uzyskania dalszych decyzji inwestycyjnych będzie możliwa dopiero po tym jak decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach stanie się ostateczna.

Podsumowanie

Wprowadzone zmiany mają zastosowanie do postępowań wszczętych i niezakończonych w dniu wejścia w życie zmienionych przepisów. Oznacza to, że powinny one zostać wzięte pod uwagę zarówno przez podmioty dopiero planujące inwestycje w przyszłości jak inwestorów będących w trakcie procesu inwestycyjno-budowlanego. Nowe rozwiązania z całą pewnością mają istotne znaczenie dla całego procesu inwestycyjno-budowlanego, w tym także dla przedsiębiorców z branży motoryzacyjnej, gdyż mogą znacząco wydłużyć czas trwania procesu pozyskiwania wymaganych decyzji administracyjnych oraz utrudnić ich uzyskiwanie. Ponadto, pozycja organizacji ekologicznych oraz stron postępowania o wydanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach została wzmocniona i od tej pory będą mieć one mogły w większym stopniu oddziaływać na prowadzone inwestycje. Z uwagi na powyższe, bardzo istotnym staje się zwrócenie szczególnego zainteresowania przez inwestorów na etap początkowy wydawania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach, co pozwoli wykluczyć powstanie ewentualnych nieprawidłowości na dalszych etapach.

conduct proceedings for the issue of investment permits, which will significantly hinder and prolong the entire investment process.

Limitation of the immediate enforcement of the decision

The amended provisions introduced the possibility of suspending, in justified cases, the immediate enforcement of the decision on environmental conditions by the appeal body. This change is important from the point of view of investors, who often apply for decisions on environmental conditions to be granted an order of immediate enforceability before they become final [i.e. even before the end of the appeal proceedings against the decision on environmental conditions before the second instance authority], which enables them to apply earlier for the issue of an investment permit. Henceforth, the authority considering the appeal may suspend the immediate enforcement of the decision on environmental conditions. In this case, it will only be possible to obtain further investment decisions once the decision on environmental conditions has become final.

Summary

The introduced changes apply to proceedings initiated and not concluded as on the date of entry into force of the amended regulations. This means that they should be taken into account both by entities that are only just now planning investments in the future and investors who are in the process of investment and construction. The new solutions are certainly significant for the entire investment and construction process, including for businesses from the automotive industry, as they may significantly prolong the process of obtaining the required administrative decisions and make it more difficult to obtain them. Moreover, the position of the environmental organisations and parties to the proceedings for the issue of an environmental decision has been strengthened and from now on they will be able to have a greater impact on the implemented investments. In view of the above, it becomes very important for investors to pay special attention to the initial stage of the issue of the decision on environmental conditions, which will make it possible to exclude any possible irregularities at further stages.

AGNIESZKA SKORUPIŃSKA

adwokat, partner, lider praktyki
Prawa Ochrony Środowiska
w Polsce i Europie Środkowo-
-Wschodniej w CMS
advocate, partner, head of Envi-
ronmental Law Practice, CEE and
Poland at CMS

WOJCIECH SZOPIŃSKI

radca prawny, associate
w CMS
attorney-at-law, associate at CMS

MARTA TARKOWSKA

prawnik w CMS
lawyer at CMS



Odpowiedzialność spółek „matek” oraz związków przedsiębiorców w nowelizacji ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów

Prezes Urzędu ochrony Konkurencji i Konsumentów („**Prezes UOKiK**”) jest organem, który zyskuje ostatnio dodatkowe – ważne z punktu widzenia przedsiębiorców – uprawnienia. Prezes UOKiK od niedawna posiada m.in. nowe możliwości ścigania tzw. zatorów płatniczych czy nadużywania pozycji kontraktowej w sektorze spożywczym.

Kolejną okazją do wyposażenia Prezesa UOKiK w nowe narzędzia – istotne tym razem również dla branży motoryzacyjnej – jest procedowana nowelizacja ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* („**uokk**”). Nowelizacja uokk jest związana z wprowadzeniem do polskiego prawa rozwiązań z Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2019/1 z 11 grudnia 2018 r. mającej na celu nadanie organom ochrony konkurencji państw członkowskich dodatkowych uprawnień w celu skuteczniejszego egzekwowania prawa i zapewnienia należytego funkcjonowania rynku wewnętrznego [**Dyrektywa ECN+**].

Dyrektywa ECN+, jako akt prawa unijnego mający na celu zapewnienie określonego poziomu uprawnień wszystkim organom ochrony konkurencji z państw UE, zawiera zarówno rozwiązania, które już są obecne w uokk, jak też takie, które zostaną do polskiego prawa dopiero wprowadzone lub zmodyfikowane. Wśród obszarów, które będą podlegały zmianom [w związku z tym, że Dyrektywa ECN+ wprowadza wobec nich określone wymogi] należy wymienić:

The liability of parent companies and associations of undertakings in the amendment of the Act on Com- petition and Consumer Protection

The President of the Office of Competition and Consumer Protection [**“President of UOKiK”**] has recently gained additional powers that are important from the business community’s perspective. The new powers since recently vested in the President of UOKiK include the power to prosecute payment backlogs and abuse of contractual position in the food sector.

The amendment to the *Act on Competition and Consumer Protection* [**“Competition Act”**] that is currently being prepared is an opportunity to equip the President of UOKiK with new tools, which are this time also relevant for the automotive sector. The amendment of the Competition Act implements some solutions from Directive 2019/1 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2018 into the Polish legal system for the purpose of giving the competition protection authorities in the Member States additional powers to enforce the law more effectively and ensure the sound functioning of the internal market [**ECN+ Directive**].

The ECN+ Directive, as an EU law act which aims to provide a certain level of powers to all competition authorities from EU countries, contains both solutions already present in the Competition Act and those that are yet to be introduced into Polish law or modified. Among the areas to be modified [as the ECN+ Directive introduces specific requirements for them], it is worth mentioning the following:

- procedurę leniency (tj. program łagodzenia kar – przewidziany dla przedsiębiorców, którzy przyznają się do naruszenia uokk);
- kontrole i przeszukania;
- obowiązek przekazywania informacji na żądanie Prezesa UOKiK;
- współpracę międzynarodową organów ochrony konkurencji; oraz
- kary za naruszenie uokk.

W niniejszym artykule skupimy się na przedstawieniu najważniejszych zmian, które w związku z procedowaną nowelizacją czekają na przedsiębiorców w obszarze kar za naruszenie uokk. Szykowane zmiany w tym obszarze są znaczące i powinny być wzięte pod uwagę przez przedsiębiorców działających na polskim rynku.

Odpowiedzialność spółki „matki”

Nowym rozwiązaniem dla polskiego prawa konkurencji, którego wprowadzenie jest planowane w ramach implementacji Dyrektywy ECN+, jest możliwość pociągnięcia do odpowiedzialności za naruszenie uokk nie tylko spółki, która bezpośrednio uczestniczyła w stwierdzonym przez Prezesa UOKiK naruszeniu, ale również jej spółki „matki” (a także kolejnych spółek w ramach struktury grupy kapitałowej, tj. spółki „babki” itd.).

Zgodnie z planowanym rozwiązaniem w przypadku naruszenia przez przedsiębiorcę zakazów określonych w uokk (tj. zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję lub nadużywania pozycji dominującej), naruszenia dopuści się również przedsiębiorca wywierający decydujący wpływ na przedsiębiorcę naruszającego ustawę. Przy tym proponowane jest, iż „wywieranie decydującego wpływu” będzie zachodzić w sytuacji, gdy pomiędzy przedsiębiorcami istnieją takie powiązania ekonomiczne, prawne i organizacyjne, które skutkują wykonywaniem lub stosowaniem się przez przedsiębiorcę, na którego wywierany jest decydujący wpływ, do instrukcji udzielanych mu przez przedsiębiorcę wywierającego decydujący wpływ, w sposób ograniczający lub uniemożliwiający samodzielne określanie jego zachowania na rynku. Ponadto, zachodzić ma domniemanie wywierania decydującego wpływu, jeżeli przedsiębiorca wywierający decydujący wpływ będzie posiadał powyżej 90% kapitału przedsiębiorcy, na którego wywiera decydujący wpływ.

- the leniency procedure (for undertakings who admit to violating the Competition Act);
- inspections and dawn raids;
- the obligation to provide information at the request of the President of UOKiK
- international cooperation of competition protection authorities; and
- penalties for violation of the Competition Act

This article focuses on outlining the most important changes that await the business community in connection with the pending amendment in the area of penalties for breach of the Competition Act. The changes in this area are substantial and should be taken into account by businesses operating on the Polish market.

Liability of the parent company

A solution which is new to Polish competition law and which is planned to be introduced as part of the implementation of the ECN+ Directive is the possibility to hold accountable for an infringement of the Competition Act not only the company that directly participated in an infringement discovered by the President of UOKiK, but also its parent company (as well as other companies further up the capital group structure, such as the “grandparent” company, etc.).

Under the proposed solution, if a company violates the prohibitions specified in the Competition Act (i.e. concludes an agreement restricting competition or abuses its dominant position), the company exercising decisive influence over the company that violates the law will also be in breach. It is proposed that “exercising decisive influence” occurs where companies are linked by economic, legal and organisational ties in such a way that the company who remains under a decisive influence follows or obeys the instructions given by the one who exercises decisive influence in a way that limits or precludes the former’s ability to independently determine the way it conducts itself in the market. Furthermore, exercise of decisive influence is deemed to occur if the undertaking exercising decisive influence holds more than 90% of the capital of the company over whom it exerts decisive influence.

Z wprowadzeniem odpowiedzialności spółki „matki” za naruszenia uokk dokonywane przez jej spółki „córkę”, związane jest również rozszerzenie możliwości nakładania kar pieniężnych przez Prezesa UOKiK. W dotychczasowym stanie prawnym Prezes UOKiK mógł nakładać kary zasadniczo jedynie na przedsiębiorców bezpośrednio naruszających uokk, a ich maksymalny wymiar mógł sięgać 10% obrotu przedsiębiorcy, który dokonał naruszenia uokk. Zgodnie z proponowanymi zmianami, w przypadku gdy na przedsiębiorcę dokonującego naruszenia był „wywierany decydujący wpływ”, Prezes UOKiK będzie mógł nałożyć łączną karę pieniężną na tego przedsiębiorcę i na przedsiębiorcę lub przedsiębiorców wywierających na niego decydujący wpływ. Przy tym, obliczając wielkość obrotu na potrzeby ustalenia maksymalnej granicy kary [10%] Prezes UOKiK będzie uwzględniał cały obrót osiągnięty przez przedsiębiorcę lub przedsiębiorców wywierających decydujący wpływ oraz przedsiębiorców, na który ten decydujący wpływ jest przez nich wywierany. Wpłynie to w sposób znaczący na możliwą do nałożenia karę maksymalną, powodując jej znaczne podwyższenie.

Proponowane zmiany uokk w zakresie odpowiedzialności spółki „matki” budzą zasadnicze wątpliwości, m.in. w zakresie wprowadzenia „obiektywnej” odpowiedzialności spółki dominującej. Nowe rozwiązanie można rozumieć w ten sposób, że odpowiedzialność spółki „matki” nie będzie związana z kierowaniem lub wydawaniem poleceń spółce „córcę” w zakresie naruszenia uokk, ale po prostu z ogólną możliwością wpływania na działalność takiej spółki zależnej. W takiej sytuacji spółka „matka” będzie miała ograniczone możliwości obrony przed zarzutami Prezesa UOKiK, nawet jeżeli nie wiedziała o naruszeniu dokonany przez swoją spółkę „córkę”, co należy ocenić negatywnie.

Niezależnie od powyższego, rozszerzona odpowiedzialność za naruszenie uokk w ramach grupy kapitałowej powinna skłonić wszystkie spółki, które działają w ramach takich grup kapitałowych, do zwrócenia zwiększonej uwagi na kwestię przestrzegania prawa konkurencji w ramach całej struktury grupy.

Odpowiedzialność związków

Projekt nowelizacji zakłada również znaczące rozwinięcie odpowiedzialności związków przedsiębiorców za naruszenia polegające na zawieraniu porozumień ograniczających konkurencję lub nadużywania pozycji dominującej. Pojęcie „związku przedsiębiorców” na gruncie uokk definiowane

The introduction of liability of the parent company for violations of the Competition Act by its subsidiaries is also connected with the extension of the President of UOKiK's ability to impose fines. In the existing legal situation, the President of UOKiK has only been able to impose fines on companies that directly violated the Competition Act, and the maximum amount of such fines could reach 10% of the turnover of the companies that violated the Competition Act. Under the proposed changes, if the breaching company has been under “decisive influence”, the President of UOKiK will be able to impose a joint financial penalty on the breaching company and the company or companies exercising decisive influence over it. Moreover, when calculating the turnover for the purpose of determining the maximum penalty limit [10%], the President of UOKiK will take into account the entire turnover of the company or companies exercising decisive influence and the companies over whom they exert decisive influence. This will have a significant impact on the maximum penalty that can be imposed in that it will increase that amount substantially.

The proposed changes to the Competition Act regarding parent company's liability raise fundamental doubts concerning, among other things, the introduction of “strict” liability of the parent company. The new solution can be understood in such a way that the liability of the parent company will not be connected with directing or giving instructions to the subsidiary with respect to the violation of the Competition Act, but simply with the general ability to influence the activity of such subsidiary. In such a situation, the parent company will have limited possibilities of defending itself against accusations of the President of UOKiK, even if it has not been aware of the infringement committed by its subsidiary company, which should be viewed negatively.

Regardless of the above, extended liability for breach of the Competition Act within capital groups should encourage all companies that operate within capital groups to pay more attention to the issue of compliance with competition law within the entire group structure.

Liability of associations

The draft amendment also provides for a significant expansion of the liability of associations of companies for such infringements as entering into agreements restricting competition or abusing a dominant position. The term “association of companies” is broadly defined in the

jest dosyć szeroko – rozumie się przez to izby, zrzeszenia i inne organizacje zrzeszające przedsiębiorców jak również związki tych organizacji.

Do tej pory uokk nie zawierała szczególnych regulacji odnoszących się do karania związków przedsiębiorców. Taka praktyka była dopuszczalna (i w praktyce związki przedsiębiorców były karane), jednak związek przedsiębiorców był traktowany na potrzeby nałożenia kary jako pojedynczy przedsiębiorca. Projektowane przepisy mają wprowadzić duże zmiany w tym zakresie, które w zamierzeniu mają przekładać się na szersze możliwości karania związków przedsiębiorców przez Prezesa UOKiK.

Zgodnie z projektem, gdy naruszenie związku przedsiębiorców jest związane z działalnością jego członków, nowe przepisy mają pozwolić Prezesowi UOKiK na nałożenie kary na związek przedsiębiorców, w wysokości nieprzekraczającej 10% sumy obrotów członków tego związku (uzyskanych w poprzednim roku obrotowym), którzy prowadzą działalność na rynku, którego dotyczyło naruszenie. Jednakże, wysokość kary, do której zapłaty zobowiązany ma być członek tego związku nie może przekroczyć:

- 10% obrotu osiągniętego w poprzednim roku obrotowym przez tego przedsiębiorcę; lub
- 10.000 EUR (jeżeli członek związku nie osiągnął obrotu w okresie ostatnich trzech lat, lub gdy jego średni obrót w trzech kolejnych latach przed naruszeniem nie przekroczył 100.000 EUR).

Idąc dalej, jeżeli w następstwie nałożenia kary związek przedsiębiorców okazałby się niewypłacalny, będzie on zobowiązany do wezwania członków do wniesienia odpowiednich wkładów na pokrycie kary. W przypadku braku wniesienia wkładów w odpowiednim terminie w kwocie pokrywającej całość kary, prezes UOKiK będzie mógł żądać uiszczenia kary od każdego z przedsiębiorców, którego przedstawiciele wchodzili w skład organów decyzyjnych związku (solidarnie – a więc od każdego z nich w całości). Natomiast, gdy również ci przedsiębiorcy nie uiszczą kary w całości, Prezes UOKiK będzie mógł się zwrócić o opłacenie pozostałej części od każdego członka związku, który działa na rynku, na którym doszło do naruszenia. Uprawnienia Prezesa UOKiK wymienione w dwóch poprzednich zdaniach mają nie dotyczyć przedsiębiorców, którzy nie wdrożyli decyzji związku przedsiębiorców powodującej naruszenie, nie wiedzieli o takiej decyzji lub się od niej aktywnie zdystansowali przed wszczęciem postępowania.

Competition Act to include chambers, associations, and other organisations of undertakings, as well as associations of such organisations.

To date, the Competition Act has not included any particular provisions penalising associations of companies. Such practice was allowed (and, in practice, associations of undertakings were penalised), but an association of companies was treated as a single company for the purposes of imposing penalties. The proposed regulations are designed to introduce major changes in this area, which are expected to result in broader possibilities of penalising associations of companies by the President of UOKiK.

Under the draft legislation, where an infringement committed by an association of companies is connected with the activity of its members, the new regulations would allow the President of UOKiK to impose a penalty on the association of up to 10% of the combined turnover of the members of the association (achieved in the previous financial year) who operate in the market where the infringement occurred. Nevertheless, the amount of the penalty to be paid by a member of an association may not exceed:

- 10% of the turnover achieved by that company in the previous financial year; or
- EUR 10,000 (if the member of the association has not achieved a turnover in the last three years, or if its average turnover in the three consecutive years before the infringement did not exceed EUR 100,000).

Further, if, following the imposition of a penalty, an association should be found insolvent, it will be obliged to call upon its members to make appropriate contributions to settle the penalty. If the members fail to contribute an amount covering the entire fine in due time, the President of UOKiK will be entitled to demand payment from each of the companies whose representatives were members of the association's decision-making bodies (as joint and several debtors – i.e. from each of them in its entirety). However, if these companies do not pay the penalty in full, the President of UOKiK will be able to demand payment of the remaining amount from each member of the association operating in the market where the breach occurred. The powers of the President of UOKiK referred to in the two preceding sentences are not intended to concern companies who have not implemented the association's infringing decision, were not aware of such a decision, or had actively distanced themselves from it before the proceedings were launched.

Jak wynika z powyższego, nowe przepisy mogą w znacznym stopniu zaostrzyć odpowiedzialność nie tylko samych związków, ale również należących do nich przedsiębiorców, dla których nowe rozwiązania (jeżeli zostaną uchwalone w obecnym kształcie) będą z całą pewnością niekorzystne. Odzwierciedlają one cele wymienione w samej Dyrektywie ECN+, która w preambule wskazuje, iż krajowe organy ochrony konkurencji powinny być w stanie skutecznie nakładać kary na związki przedsiębiorców, jako że przyczyniają się one częstokroć do naruszeń.

Nowe obostrzenia wzbudziły kontrowersje i spotkały się z negatywną reakcją niektórych związków przedsiębiorców, wyrażonych m.in. w ramach opiniowania projektu nowelizacji. Jako główne mankamenty nowych regulacji wskazano np. ich ogólnikowość i nieprecyzyjność oraz skutki jakie mogą one mieć w praktyce funkcjonowania związków, zniechęcając je do podejmowania statutowej, korzystnej dla funkcjonowania konkurencji działalności w obawie przed ogromnymi karami finansowymi oraz w obliczu niepewności prawnej jakie mogą spowodować.

Podsumowanie

Tak jak już wspomniano, nowelizacja (według stanu na czerwiec 2021) jest przedmiotem prac legislacyjnych i treść ostatecznie uchwalonej ustawy może odbiegać od aktualnego tekstu, również w zakresie karania spółek „matek” oraz związków przedsiębiorców. Niezależnie od tego, jest to zagadnienie wymagające uwagi, jako że w praktyce może mieć duży wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorców prowadzących działalność na polskim rynku.

KRZYSZTOF SIKORA

radca prawny, starszy prawnik w CMS
attorney-at-law, senior associate at CMS

As can be seen from the above, the new regulations may significantly increase the liability not only of associations themselves, but also of their members, for whom the new solutions (if adopted in their current form) will certainly be unfavourable. This reflects the aims of the ECN+ Directive itself, which states in the preamble that national competition authorities should be able to effectively sanction associations of companies as they are often a contributory factor to infringements.

The new restrictions have caused controversy and have met with a negative response from some associations of companies, expressed among others in the course of providing comments on the draft amendment. The main shortcomings of the new regulations include, e.g. their generality and lack of precision, as well as the effects they may have on the practical functioning of associations, discouraging them from undertaking statutory activities beneficial to the functioning of competition for fear of huge financial penalties and in the face of the legal uncertainty they may cause.

Summary

As stated above, the draft amendment (as of June 2021) is the subject of legislative work, and the wording of the ultimately enacted law may differ from the current text, including with respect to the punishment of parent companies and associations of companies. Regardless of the above, this is an issue that deserves attention, as in practice it may have a major impact on the functioning of undertakings operating on the Polish market.

JAN ZARZYCKI

prawnik w CMS
lawyer at CMS



Wprowadzenie wyspecjalizowanych sądów IP w Polsce a branża motoryzacyjna

Dnia 1 lipca 2020 r., w celu egzekwowania ochrony praw własności intelektualnej w Polsce, stworzone zostały wyspecjalizowane sądy do spraw własności intelektualnej („**Sądy IP**”). Wprowadzona nowelizacja bez wątpienia ma istotny wpływ na wszystkie sektory gospodarki, w których własności intelektualna odgrywa istotną rolę, w tym na sektor motoryzacyjny. Poniżej przedstawiamy kluczowe zmiany związane z wprowadzeniem nowych regulacji, które przedsiębiorcy powinni mieć na uwadze.

Definicja „sprawy własności intelektualnej”

Po pierwsze, przedsiębiorcy powinni wziąć pod uwagę, iż wraz z wejściem w życie omawianych zmian polski system prawny zyskał własną, stosunkowo szeroką definicję „*spraw własności intelektualnej*”, które będą rozpoznawane przez Sądy IP.

Co ciekawe, sprawy te obejmują nie tylko ochronę praw autorskich i praw własności przemysłowej, lecz również m.in. sprawy o zapobieganie i zwalczanie nieuczciwej konkurencji oraz w niektórych przypadkach, sprawy o ochronę dóbr osobistych np. w zakresie dotyczącym wykorzystania dóbr osobistych dla celów reklamy lub promocji towarów i usług.

W praktyce oznacza to, że Sądy IP rozpoznają – dla przykładu – zarówno sprawy o bezprawne wykorzystywanie praw autorskich np. do systemów informatycznych lub projektów nowego modelu samochodu, czy też o naruszenie prawa ochronnego do znaku towarowego przedsiębiorcy, jak też sprawy o nieuprawnione korzystanie z cudzych wynalazków, lub związane z nieuczciwą konkurencją poprzez naśladownictwo produktów, czy też z tytułu naruszenia dóbr osobistych przedsiębiorcy, np. poprzez wykorzystanie re-nomy jaką cieszy się dany przedsiębiorca na rynku samochodowym w celu promocji własnych produktów czy usług.

Co istotne, aby wniesiona do Sądu IP sprawa uzyskała charakter „sprawy własności intelektualnej” nie musi dojść do naruszenia prawa (np. prawa ochronnego do znaku towarowego spółki) już na etapie wytaczania powództwa. Nowe przepisy precyzują, iż ilekroć mowa o naruszeniu praw IP należy przez to rozumieć także już samo zagrożenie takim naruszeniem.

Introduction of specialised IP courts in Poland and the automotive sector

On 1 July 2020, specialised intellectual property courts were created to enforce the protection of intellectual property in Poland (“**IP Courts**”). The legislative amendment which made that possible clearly has a significant impact on all the sectors of the economy in which intellectual property plays an important role, including the automotive sector. Below we present the key changes connected with the introduction of the new legislation which the business community should take note of.

Definition of an “intellectual property case”

The first thing to be noted is that, with the said amendments entering into force, the Polish legal system has gained its own, relatively broad definition of “*intellectual property cases*” to be dealt with by IP Courts.

Interestingly, these cases concern not only the protection of copyright and industrial property rights, but also such matters as combating and preventing unfair competition and, in some cases, protection of moral rights, including the use of moral rights for the purpose of advertising or promoting goods and services.

In practice, this means that IP Courts deal both with cases concerning unlawful use of copyrights, e.g. copyrights to IT systems or designs of new vehicle models, or violation of protective rights to a company’s trademark, and with cases involving unauthorised use of third-party inventions or unfair competition though passing off, or violation of a company’s moral rights by taking advantage of the reputation which a given company enjoys in the automotive market to promote own products or services, to name a few examples.

Importantly enough, for a case brought before an IP Court to be classified as an “intellectual property case”, violation of a right [e.g. protective right to a company’s trademark] need not occur already at the time of bringing a suit. The new regulations state clearly that, whenever reference is made to a violation of IP rights, this includes a mere threat of such a violation occurring.

Sądy IP – lokalizacja i zakres działania

Dotychczas sprawy dotyczące ochrony praw własności intelektualnej w Polsce rozpoznawane były przez wydziały cywilne lub gospodarcze sądów okręgowych, a w przypadku unijnych znaków towarów i wspólnotowych wzorów przemysłowych – również przez wyspecjalizowany wydział Sądu Okręgowego w Warszawie. Zatem sprawy dotyczące naruszeń własności intelektualnej rozproszone były pomiędzy różnymi sądami i rozpoznawane przez sędziów specjalizujących się w różnego rodzaju sprawach. Wraz z początkiem lipca 2020 r. sprawy własności intelektualnej – w szerokim rozumieniu wskazanym powyżej, w tym sprawy dotyczące unijnych znaków towarowych i wzorów wspólnotowych – kierowane są do nowych Sądów IP, a tym samym są rozpatrywane przez sędziów specjalizujących się w tym konkretnym obszarze prawa.

Nowelizacja wprowadziła cztery sądy okręgowe, właściwe w sprawach własności intelektualnej w pierwszej instancji. Pomimo licznych kontrowersji związanych z ich planowaną lokalizacją, ostatecznie Sądy IP mają obecnie swoje siedziby w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i Lublinie. Dodatkowo funkcjonują dwa sądy apelacyjne – w Warszawie oraz w Poznaniu.

Jeśli chodzi o kompetencje Sądów IP, co istotne, szczególna rola przypadła sądowi w Warszawie. Sąd Okręgowy w Warszawie jest bowiem wyłącznie właściwy w najbardziej skomplikowanych sprawach tj. dotyczących programów komputerowych, wynalazków i wzorów użytkowych, topografii układów scalonych, odmian roślin oraz tajemnic przedsiębiorstwa o charakterze technicznym. W praktyce oznacza to, że od 1 lipca 2020 r. spory dotyczące np. umów licencyjnych na programy komputerowe czy naruszenia patentów – o często skomplikowanym stanie faktycznym wymagającym obok znajomości przepisów prawa także wiedzy technicznej – powinny być rozpoznawane przez Sąd Okręgowy w Warszawie.

Obowiązkowa reprezentacja stron przez zawodowych pełnomocników

Nowelizacja wprowadziła wymóg obowiązkowej reprezentacji stron w postępowaniach dotyczących własności intelektualnej przez adwokata, radcę prawnego oraz rzecznika patentowego w sprawach, w których wartość przedmiotu sporu przekracza 20 tys. złotych. W każdej jednak sprawie, Sądy IP mogą na wniosek lub z urzędu zwolnić stronę

IP Courts – location and scope of authority

Cases concerning intellectual property rights in Poland have so far been processed by civil or commercial divisions of circuit courts, and in the case of EU trademarks and Community designs – also by a specialised division of the Regional Court in Warsaw. Thus, intellectual property violation cases have been dispersed among various courts and heard by judges specialising in different types of cases. Since the beginning of July 2020, intellectual property cases – in the broad meaning presented above, including cases concerning EU trademarks and Community designs – have been referred to the new IP Courts and, as a result, heard by judges specialising in this particular area of the law.

The amended legislation has introduced four circuit courts competent to adjudicate in intellectual property cases as courts of first instance. Despite numerous controversies regarding their planned locations, IP Courts are ultimately to be based in Warsaw, Gdańsk, Poznań, Katowice and Lublin. There are also two courts of appeal – in Warsaw and in Poznań.

As regards the powers of IP Courts, a special role has been assigned to the court in Warsaw. Namely, the Regional Court in Warsaw has been assigned an exclusive jurisdiction in the most complex matters concerning computer programs, inventions and utility models, topographies of integrated circuits, plant varieties, and technical business secrets. This means in practice that, starting from 1 July 2020, cases concerning, for instance, licences for computer programs or patent violations – which often feature of complex set of factual circumstances and require technical expertise in addition to legal knowledge – should be heard by the Regional Court in Warsaw.

Mandatory representation of the parties by professional counsel

The amendment introduces a mandatory requirement for parties to be represented by an advocate, attorney-at-law or patent attorney in intellectual property cases where the value of the litigated claims exceeds PLN 20,000. However, the IP Courts can release a party, either on request or ex officio, from the requirement to be represented by

z obowiązku reprezentacji przez profesjonalnego pełnomocnika o ile okoliczności sprawy, np. mniejszy stopień jej złożoności, uzasadnia takie zwolnienie. W konsekwencji, przedsiębiorcy powinni wziąć pod uwagę ewentualną konieczność uzyskania profesjonalnej pomocy pełnomocników specjalizujących się w sprawach IP.

Uporządkowanie mechanizmów służących zabezpieczeniu i wyjawieniu środków dowodowych oraz udzielenia informacji w sprawach własności intelektualnej

Nowe postępowanie w sprawach własności intelektualnej porządkuje i modyfikuje m.in. mechanizmy służące zabezpieczeniu i wyjawieniu środków dowodowych, które mogą stanowić przydatne narzędzie w sporach IP.

Do wspomnianych instrumentów procesowych należy m.in. wniosek o zabezpieczenie środka dowodowego np. odebranie towarów, materiałów lub narzędzi użytych do produkcji, np. maszyn służących do produkcji części samochodowych z naruszeniem praw własności intelektualnej, jak również pobranie próbek bezprawnie wytworzonych towarów. Zabezpieczenie środków dowodowych ma zapewnić powodowi uzyskanie informacji o faktach dotyczących naruszeń jego praw lub gdy np. zachodzi ryzyko zniszczenia środka dowodowego. W praktyce może zatem ułatwić przygotowanie podstawy faktycznej powództwa.

Wreszcie, „nowy kształt” nadano także wnioskowi o wezwanie do udzielenia informacji [znanym jako tzw. roszczenia informacyjne]. Mechanizm ten, regulowany dotychczas różnymi ustawami [odpowiednio dla każdego rodzaju praw własności intelektualnej] i w pewnym zakresie uznany za niekonstytucyjny, zyskał ujednolicony tryb określony w przepisach Kodeksu Postępowania Cywilnego. Zgodnie z nowymi przepisami, aby uzyskać postanowienie, w którym sąd nakáže obowiązanemu, lub określonym osobom trzecim ujawnienie określonych informacji o pochodzeniu i sieciach dystrybucji towarów lub usług, jeśli jest to niezbędne do dochodzenia roszczenia, strona występująca z wnioskiem o jego wydanie powinna wykazać w sposób wiarygodny okoliczności wskazujące na naruszenie. Warto jednak mieć na uwadze, że przedsiębiorcy – powodowie, mogą zostać zobowiązani do naprawienia szkody wyrządzonej wykonaniem przez drugą stronę obowiązku udzielenia informacji np. w sytuacji, gdy nie wniosą pozwu w terminie wskazanym przez sąd lub gdy sąd ostatecznie oddali ich powództwo w sprawie. Natomiast, jeśli chodzi o przedsiębiorców-pozwanych, o ile sąd postanowi

professional counsel in any kind of case, as long as the nature of the case, such as a lesser degree of complexity, justifies such a release. Consequently, companies should take note that they could potentially be required to seek the help of professional counsel specialising in IP cases.

Harmonisation of measures for securing and revealing evidence and for disclosing information in intellectual property cases

The new rules of procedure in intellectual property cases harmonise and modify measures used for securing and revealing evidence, which may be a helpful tool in IP disputes.

These procedural measures include, without limitation, a motion to secure evidence, such as seizure of goods, materials or tools used for production, e.g. machinery used for producing automotive parts in violation of intellectual property rights, or taking samples from unlawfully produced goods. The purpose of securing evidence is to ensure that the claimant is able to gain information about the facts related to the violation of its rights, or if there is a risk that evidence could be destroyed. Thus, in practice, these measures can make it easier to prepare the factual grounds of the claim.

The revamp has also covered such instruments as a motion for disclosure of information [also known as a disclosure claim]. This mechanism, which has so far been regulated by different statutory acts [applicable to each respective category of intellectual property rights] and has in some sense been declared unconstitutional, has been given a unified shape defined in the Civil Procedure Code. Under the new legislation, in order to obtain a ruling whereby the court orders the obligor or specific third parties to disclose certain information about the origin and distribution networks of goods or services, to the extent this is necessary to assert a claim, the party requesting such a ruling must plausibly demonstrate the existence of circumstances indicating that a violation has taken place. It is worth noting, however, that business entities, if acting as claimants, may be required to redress the damage inflicted upon the other party by having it comply with a disclosure obligation, for instance, in a situation where the claim is not brought within the deadline set by the court or if the court ultimately dismisses the claim. In the case of business entities acting as defendants, if the court has

o udzieleniu wskazanej informacji, będą oni zobowiązani do jej ujawnienia pod rygorem odpowiedzialności karnej. Jest to istotna nowość w postępowaniu cywilnym, którą przedsiębiorcy również powinny mieć na uwadze.

W każdym z w/w instrumentów procesowych, dużą wagę nowelizacja przywiązuje do ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa zaangażowanych stron, która o ile zostanie skutecznie powołana przed Sądem IP, może istotnie ograniczyć zabezpieczenie oraz wyjawienie środków dowodowych w sprawie, jak również ujawnienie informacji, o których mowa powyżej.

Powództwa szczególne

Na koniec, nie sposób pominąć nowych powództw szczególnych, jakie wprowadziła omawiana nowelizacja. Po pierwsze, w sprawach o naruszenie prawa do znaku towarowego lub wzoru przemysłowego dopuszczalne jest - wzorowane na rozwiązaniu przyjętym w Rozporządzeniu [UE] 2017/1001 w sprawie znaku towarowego Unii Europejskiej - powództwo wzajemne o unieważnienie lub stwierdzenie wygaśnięcia odpowiednio m.in. prawa ochronnego na krajowy znak towarowy lub o unieważnienie prawa z rejestracji krajowego wzoru przemysłowego. Jest to zmiana o tyle rewolucyjna, że np. unieważnienie znaku towarowego zarejestrowanego w Urzędzie Patentowym RP („UPRP”) po zmianach możliwe jest już nie tylko w postępowaniu przed UPRP – jak dotychczas – ale również przed sądami powszechnymi. W konsekwencji, przedsiębiorcy-powodowie zyskali „wybór”, który rodzaj postępowania – cywilny czy administracyjny – będzie dla nich korzystniejszy z punktu widzenia strategii procesowej oraz z uwagi na związane z każdym z tych postępowań koszty. O ile przedsiębiorca wybierze nowy rodzaj powództwa wzajemnego, powinien pamiętać o dodatkowych wymogach pozwu wzajemnego, tj. obowiązek wskazania numeru wpisu danego prawa IP w rejestrze czy dołączenie odpowiedniego wyciągu z takiego rejestru do pozwu.

Po drugie, nowelizacja precyzuje również, kiedy będzie możliwe wystąpienie z tzw. powództwem o ustalenie, że określone czynności przedsiębiorcy nie stanowią naruszenia patentu, dodatkowego prawa ochronnego, prawa ochronnego lub prawa z rejestracji. Wystąpienie z takim powództwem jest możliwe, gdy istnieje tzw. interes prawny, co zgodnie z nowelizacją ma miejsce, gdy pozwany uznał już dane czynności za naruszenie powyższych praw

ruled on the disclosure of certain information, they will be required to disclose it under the sanction of criminal liability. This is a significant novelty in civil proceedings, which companies will also need to keep in mind.

In terms of each of these procedural measures, the amended legislation attaches great importance to the protection of the corporate secrets of the parties involved, which, if successfully claimed before an IP Court, can also significantly restrict the process of securing and disclosing evidence in the case, as well as the disclosure of the information referred to above.

Special suit

Finally, it is not possible to omit the new category of special suits introduced by the amended legislation. Firstly, in cases concerning a violation of a trademark or industrial design, it is possible to apply a measure modelled after the solution adopted in Regulation [EU] 2017/1001 on the European Union trade mark, namely, a counter-claim for invalidation or revocation (expiry) of, among other things, a domestic trademark protection right or invalidation of registration rights to a domestic industrial design. This is a revolutionary change in that, for instance, invalidation of a trademark registered with the Polish Patent Office (“PPO”) following the legislative amendment is possible not only in the course of proceedings conducted before the PPO – as it has been so far – but also before state courts. Consequently, claimant companies have been given a choice as to which course of proceedings – civil or administrative – will be more favourable to them from the perspective of procedural strategy and in view of the costs associated with each type of proceedings. If a company chooses the new type of counter-claim, it should keep in mind the additional requirements applicable to a counter-claim, i.e. the obligation to state the number under which the given IP right is entered in the register or to attach an appropriate extract from that register to the statement of claim.

Secondly, the amendment also states precisely when it will be possible to bring an action for ascertainment that certain actions of a company do not constitute a violation of a patent, an auxiliary protective right, a protective right or a registration right. Bringing such an action is possible if the party has a legal interest in doing so, which, according to the amended legislation, occurs when the defendant has already acknowledged that certain actions

lub nie potwierdził – w należycie wyznaczonym przez powoda terminie – że takie działania naruszenia jego praw nie stanowią. Jak wskazuje się w uzasadnieniu nowelizacji, ten rodzaj powództwa ma przede wszystkim zapobiec ponoszeniu wysokich kosztów związanych z ewentualnym postępowaniem w przypadku, gdy ostatecznie okaże się, że określona działalność jednak narusza określone prawo własności intelektualnej.

Podsumowanie

Opisane zmiany są odpowiedzią m.in. na znaczny wzrost spraw z zakresu własności intelektualnej, ich wysoce specjalistyczny charakter oraz potrzebę stworzenia warunków do kształtowania jednolitej linii orzeczniczej w tych sprawach. Wskazane czynniki powinny wpłynąć na większą przewidywalność rozstrzygnięć oraz przyspieszenie tego rodzaju postępowań. Z naszych dotychczasowych doświadczeń wynika, że rzeczywiście wnioski o zabezpieczenie powództwa są rozpoznane przez sądy w dość szybkim terminie. Natomiast naszą uwagę zwróciły odmienne rozstrzygnięcia Sądów IP dotyczące kwestii czysto formalnych, takich jak sposób określenia opłaty sądowej czy wartości przedmiotu sporu. W naszej ocenie zasada stosowania wymogów formalnych powinna być jednakowa w każdym Sądzie IP w celu zapewnienia „bezpieczeństwa procesowego” oraz pewnej przewidywalności rozstrzygnięć sądów. Być może jednak potrzeba trochę więcej czasu w celu wypracowania przez Sądy IP jednolitego stanowiska odnośnie nowych rozwiązań prawnych.

DR / PH.D ALEKSANDRA KUŹNICKA-CHOLEWA

radca prawny, starszy prawnik w CMS
attorney-at-law, senior associate at CMS

infringe such rights or has not confirmed – with a time limit correctly set by the claimant – that the given actions do not infringe the latter's rights. As stated in the rationale of the amended legislation, this type of action is first of all intended to prevent the occurrence of high costs of potential litigation that would be borne in a situation where it eventually turned out that a certain activity does violate a certain intellectual property right.

Summary

The amendments described above are a response to a significant rise in intellectual property cases, their highly specialised nature, and the need to create conditions for developing a consistent line of adjudication in such cases. These factors should contribute to a higher predictability of adjudication and accelerate the processing of these types of cases. Based on our experience so far, motions for an injunction are indeed processed by courts fairly quickly. What has attracted our attention is the varying rulings of IP Courts on purely formal aspects, such as the manner of determining the court fee or the value of the litigated claims. In our view, the rules of applying the formal requirements should be the same in each IP Court to ensure “process security” and a certain degree of predictability of court rulings. It is, however, possible that some more time will be needed for the IP Courts to develop a uniform position with respect to the new legal solutions.

KARINA ZIELIŃSKA-PIĄTKOWSKA

adwokat, associate w CMS
advocate, associate at CMS



Third-party funding – rewolucja w finansowaniu sporów gospodarczych?

Każdego roku liczba spraw spornych rośnie, co można zaobserwować w statystykach sądów, które zresztą nie przedstawiają całości sporów, z którymi muszą się zmagać przedsiębiorcy. Dochodzą bowiem do tego spory rozwiązywane w ramach arbitrażu, na który coraz częściej zapisują się przedsiębiorcy. Dla branży motoryzacyjnej oznacza to nie tylko spory z konsumentami, ale również z konkurentami i kontrahentami (np. dostawcami, dealerami) i dodatkowo sprawy związane z realizacją inwestycji, gdzie kwestii potencjalnie spornych jest stosunkowo wiele. Dodatkowo, do powstawania sporów przyczynia się sytuacja wywołana pandemią COVID-19 – trudności z logistyką i dostępem do personelu utrudniają należyte wykonywanie umów, powodując konieczność dochodzenia lub obrony przed liczniejszymi, niż w normalnych warunkach, roszczeniami.

Równocześnie z rosnącą ilością sporów, wzrastają też koszty ich prowadzenia. Przy okazji nowelizacji przepisów procedury cywilnej w 2019 roku, istotnie zwiększone zostały opłaty sądowe – w niektórych przypadkach, nawet o 100%. Jednocześnie, wprowadzenie nowych rozwiązań proceduralnych (zwłaszcza w postępowaniach gospodarczych i z zakresu własności intelektualnej) wymuszających skorzystanie z wyspecjalizowanego doradztwa prawnego oraz postępująca profesjonalizacja prowadzenia sporów rodzi potrzebę ponoszenia przez strony dodatkowych znacznych wydatków. Do wydatków takich, oprócz kosztów obsługi prawnej, należą szczególnie koszty zaangażowania prywatnych ekspertów, często niezbędnych do przeanalizowania faktów sprawy o złożonym, technicznym charakterze i przygotowania roszczenia od strony technicznej. W arbitrażu strony opierają się właściwie wyłącznie na prywatnych opiniach ekspertów, ale nawet w sądzie powszechnym przedstawienie takiej opinii znacząco zwiększa szanse powodzenia. Im bardziej złożony spór, tym częściej istnieje konieczność zaangażowania ekspertów zagranicznych, co dodatkowo zwiększa niemałe już koszty.

Konieczność prowadzenia sporów wymagających coraz większych nakładów powoduje, że przedsiębiorcy poszukują nowych, alternatywnych metod ich finansowania, które ograniczyłyby konieczność przeznaczania na nie

Third-party funding – a revolution in the financing of commercial disputes?

The number of disputes is increasing every year – a fact that can be seen in the court statistics. However, these statistics do not present all the disputes that business entities have to deal with, as there are also disputes resolved under arbitration, which business entities sign up for more and more often. For the automotive industry, this means not only disputes with consumers, but also with competitors and contractors (e.g. suppliers, dealers), as well as matters related to the investments, where the number of possible disputes is relatively large. In addition, the situation caused by the COVID-19 pandemic has contributed to the emergence of disputes: difficulties with logistics and access to personnel are hindering the proper performance of contracts, making it necessary to pursue or defend against more claims than was the case under normal circumstances.

Along with the growing number of disputes, the costs of conducting them are also rising. When the provisions of the civil procedure were amended in 2019, court fees were significantly increased – in some cases by as much as 100%. At the same time, the introduction of new procedural solutions (especially in commercial and intellectual property proceedings) forcing parties to avail of specialised legal advice and the increasing professionalisation of litigation, has resulted in the need for the parties to incur additional significant expenses. Such expenses, in addition to the costs of legal services, include in particular the costs of engaging private experts, often necessary to analyse the facts of a complex, technical case and to prepare a claim from the technical perspective. In arbitration, the parties rely solely on private expert opinions, but even in a common court presenting such an opinion significantly increases the chances of success. The more complex the dispute, the more often there is a need to involve foreign experts, which additionally increases the already significant costs.

The need to conduct disputes that require more and more expenses causes business entities to look for new, alternative methods of financing them, which methods would reduce the need to use their own funds and to block

własnych środków i blokowania aktywów kosztem nakładów na rozwój i inwestycje. Jednym z takich rozwiązań, zyskującym coraz większą popularność w regionie Europy Środkowej, jest tzw. finansowanie zewnętrzne [*ang. third-party funding*].

Na czym polega finansowanie zewnętrzne?

W ramach finansowania zewnętrznego koszty związane z prowadzeniem sporu ponoszone są przez podmiot zewnętrzny – najczęściej fundusz inwestycyjny oferujący tego rodzaju usługi – który nie jest stroną postępowania. W zamian za udzielone finansowanie fundusz otrzymuje wynagrodzenie, którego wysokość i zasady zapłaty są indywidualnie określone w umowie o finansowanie. Najczęściej wynagrodzenie finansującego obejmuje udział w wyegzekwowanym od drugiej strony roszczeniu – jego wysokość może wahać się od kilku do kilkudziesięciu procent uzyskanej kwoty.

Najistotniejszą cechą wyróżniającą finansowanie zewnętrzne jest praktyka, zgodnie z którą strona korzystająca z finansowania nie musi go zwracać, zaś koszt wynagrodzenia finansującego ponosi wyłącznie, kiedy osiągnię sukces – wydanie niekorzystnego rozstrzygnięcia lub niemożność wyegzekwowania zapłaty kwoty zasądzonej od drugiej strony sporu to ryzyko, które ponosi finansujący. Takie rozwiązanie pozwala stronie postępowania zachować płynność i przeznaczyć własne środki na inne cele w trakcie trwania postępowania, jednocześnie ograniczając finansowe ryzyko niekorzystnego rozstrzygnięcia.

Kto i kiedy może skorzystać z zewnętrznego finansowania?

Fundusze oferujące finansowanie zewnętrzne zazwyczaj nie ograniczają się do wybranych podmiotów lub jurysdykcji. Sfinansowanie sporu może być dostępne zarówno przed sądami państwowymi, jak i w arbitrażu, oraz dotyczyć różnych etapów sporu – zarówno poprzedzających formalne wszczęcie postępowania, jak i dotyczących egzekucji wydanego już orzeczenia. Zdarza się, że oprócz podmiotów prywatnych, z finansowania korzystają również podmioty publiczne – szczególnie w sporach dotyczących inwestycji, w których występują one jako zamawiający.

Finansowanie zewnętrzne może być szczególnie atrakcyjne dla podmiotów będących w postępowaniu upadłościowym lub restrukturyzacyjnym oraz dla spółek celowych, które nie dysponują wystarczającymi środkami na

assets at the expense of development and investment outlays. One such solution, which is gaining more and more popularity in the CEE region, is so-called third-party funding.

What is third-party funding?

In third-party funding, the costs related to conducting disputes are borne by an external entity – most often an investment fund offering such services – which is not a party to the proceedings. In return for the financing granted, the fund receives remuneration, the amount and terms of payment of which are individually specified in the financing agreement. Usually, the financing party's remuneration includes participation in the claim enforced from the other party – its amount may vary from a few to several dozen percent of the amount obtained.

The most important feature that distinguishes third-party funding is the practice according to which the party using the financing does not have to return it, and has to pay the financing party's remuneration only when it is successful; an unfavourable decision or the inability to enforce the payment of the awarded amount from the opposing party to the dispute is a risk borne by the financing party. This solution allows a party to the proceedings to maintain liquidity and allocate their own funds to other purposes during the course of the proceedings, at the same time limiting the financial risk of an unfavourable outcome.

Who can use third-party funding and when?

Funds that offer third-party funding typically do not limit their offer to certain entities or jurisdictions. Dispute financing may be available both before state courts and in arbitration, and may relate to various stages of the dispute – both prior to the formal initiation of proceedings, as well as in the phase of the enforcement of an already issued award. Apart from private entities, sometimes also public entities use third-party funding – especially in disputes concerning investments in which they act as contracting authorities.

Third-party funding may be particularly attractive for entities undergoing bankruptcy or restructuring proceedings and for special purpose vehicles (SPVs) that do not have sufficient funds to conduct long-term and costly court

prowadzenie długotrwałych i kosztownych postępowań sądowych lub arbitrażowych. Niemniej, wbrew wyrażanej niekiedy opinii, finansowanie zewnętrzne nie jest oferowane wyłącznie podmiotom, których nie stać na prowadzenie sporu – może być ono przydatne również dla podmiotów będących w stanie prowadzić spór samodzielnie, jednak chcących ograniczyć ryzyko przegranej i nie blokować własnych środków, które mogą być przeznaczone np. na inwestycje.

Jakiego rodzaju spory mogą być finansowane?

Fundusze oferujące finansowanie sporów nie ograniczają się do wybranych branż lub dziedzin prawa. Finansowanie zewnętrzne może znaleźć zastosowanie w sporach gospodarczych wynikających z umów, jak również w sprawach dotyczących naruszenia prawa konkurencji (*ang. private enforcement*), sprawach z zakresu prawa własności intelektualnej czy postępowaniach grupowych.

Z finansowania zewnętrznego najczęściej korzystają podmioty zmierzające do wyegzekwowania od strony przeciwnej roszczenia pieniężnego – na ogół dotyczy to roszczeń o wartości co najmniej 8-10 milionów euro. Niewykluczone jest również finansowanie całych portfeli spraw, którymi dysponuje jeden podmiot – w takim przypadku, możliwe jest uzyskanie finansowania również dla sporów, z których każdy może mieć mniejszą wartość od powyższego progu. Ponadto, finansowanie zewnętrzne występuje również w przypadku roszczeń niepieniężnych, jak i w razie obrony przed roszczeniami – w takich sytuacjach, niezbędne jest oczywiście precyzyjne wskazanie w umowie o finansowanie, jak definiowany jest sukces i na jakiej zasadzie wypłacane jest wynagrodzenie finansującego.

W jaki sposób można uzyskać zewnętrzne finansowanie?

Chcąc skorzystać z zewnętrznego finansowania, strona dysponująca roszczeniem występuje z wnioskiem do wybranego funduszu. W praktyce, wnioski te są najczęściej przygotowywane przez prawników i zawierają szczegółowy opis sporu wraz z przedstawieniem dostępnej argumentacji i dowodów. Zamieszczenie tych elementów we wniosku jest konieczne, aby fundusz mógł dokonać oceny sporu i związanego z nim ryzyka, od którego z kolei zależy możliwość zaoferowania i wartość finansowania, jak również wysokość wynagrodzenia funduszu. Oceniając wnioski o finansowanie, fundusze biorą pod uwagę przede wszystkim szanse wygrania sporu, jak również etap sprawy,

or arbitration proceedings. Nevertheless, contrary to the opinion sometimes expressed, external financing is not offered only to entities who cannot afford to conduct a dispute – it may also be useful for entities that are able to conduct a dispute on their own, but which want to reduce the risk of a loss and not block their own funds, which may be designated, for example, for new investments.

In what kinds of disputes can third-party funding be applied?

Funds that offer litigation financing are not limited to specific industries or areas of law. External financing can be used in contractual commercial disputes, as well as concerning competition and antitrust issues (*private enforcement*), intellectual property cases, and class-action proceedings.

Third-party funding is most often used by entities seeking to enforce a pecuniary claim from an opponent – this generally applies to claims with a value of at least EUR 8-10 million. It is also possible to finance entire portfolios of cases held by one entity – in this case, it is possible to obtain financing also for disputes that individually do not meet the above threshold. In addition, external financing also occurs in the case of non-pecuniary claims and in the case of defence against claims – in such situations, it is of course necessary to precisely indicate in the financing agreement how success is defined and on what basis the financing party's remuneration is paid.

How can third-party funding be obtained?

In order to use third-party funding, the party holding the claim applies to a selected fund. In practice, these applications are usually prepared by lawyers and contain a detailed description of the dispute, along with the presentation of available arguments and evidence. Inclusion of these elements in the application is necessary for the fund to be able to assess the dispute and the risks involved, which in turn determine the ability to grant the financing and its value, as well as the fund's remuneration. When assessing applications for financing, the funds take into account, first of all, the chances of winning the dispute, as well as the stage of the case, the value of the expected

wartość przewidywanych wydatków oraz wypłacalność strony przeciwnej, która bezpośrednio przekłada się na możliwość uzyskania wynagrodzenia przez finansującego.

W przypadku pozytywnej decyzji o udzieleniu finansowania, strony zawierają umowę, która określa szczegółowo dalszy przebieg współpracy. Do najważniejszych postanowień należy niewątpliwie wysokość, harmonogram i zakres finansowania. Finansowanie zewnętrzne obejmuje typowe wydatki, takie jak wynagrodzenie prawników i zewnętrznych ekspertów oraz koszty niezbędnej logistyki (podróże, zarządzanie dokumentami), ale może obejmować również inne usługi, jak np. poszukiwanie majątku dłużnika czy wsparcie z zakresu public relations. Umowa o finansowanie powinna również precyzyjnie określać zasady wypłaty wynagrodzenia finansującego, w zależności od różnych możliwych rezultatów – sukcesem w postępowaniu może być uzyskanie korzystnego wyroku i wyegzekwowanie roszczenia, ale też zawarcie satysfakcjonującej ugody.

Jak przebiega spór z zastosowaniem zewnętrznego finansowania?

Podmiot finansujący nie uczestniczy we właściwym postępowaniu, niemniej jednak, zazwyczaj rekomenduje się stronie ujawnienie przed sądem lub trybunałem arbitrażowym oraz stronie przeciwnej faktu korzystania z finansowania. Pozwala to zachować pełną transparentność, jak również może wzmocnić pozycję strony korzystającej z finansowania. Niejednokrotnie zdarza się, że już sam fakt uzyskania wsparcia od funduszu – a zatem, fakt korzystnej oceny roszczenia przez podmiot zewnętrzny, ryzykujący własnymi środkami – może skłonić drugą stronę do ustępstw, skracając w ten sposób czas i nakłady potrzebne do uzyskania korzystnego rozwiązania sporu.

W konkretnych sprawach różny może być poziom zaangażowania finansującego w prowadzony spór. Fundusz może przyjąć bierną postawę, ograniczając się do zapewnienia uzgodnionych środków i kontroli ich wydatkowania. Czasem fundusze decydują się nabyć udziały w podmiocie będącym stroną postępowania, uzyskując w ten sposób większy wpływ na sposób prowadzenia sprawy.

Rozmaicie może się też kształtować faza zakończenia sporu. W przypadku uzyskania niekorzystnego orzeczenia fundusz zasadniczo nie otrzymuje wynagrodzenia – w takim przypadku strona korzystająca z finansowania uzyskuje korzyść w postaci braku konieczności

expenses and the solvency of the opposing party, which directly translates into the possibility of the financing party's obtaining remuneration.

If the fund decides to grant the financing, the parties conclude an agreement that details the further course of their cooperation. The most important provisions are undoubtedly the amount, schedule and scope of financing. External financing covers typical expenses such as lawyers' and external experts' fees and the costs of necessary logistics (travel, document management), but may also include other services, such as investigating the debtor's assets or public relations support. The financing agreement should also precisely define the rules for the payment of the financing fee, depending on various possible results – the success in the proceedings can mean obtaining a favourable judgment and enforcing the claim, but also the conclusion of a satisfactory settlement.

How is a dispute involving third-party funding conducted?

The financing party is not involved in the proceedings themselves; however, it is usually recommended to disclose to the court or the arbitration tribunal and the opposing party the fact that third-party funding is being used. This allows for full transparency and can also strengthen the position of the party relying on financing. It often happens that the very fact of obtaining third-party funding – and therefore, the fact of a positive assessment of the claim by an external entity, risking its own funds – may incentivise the opponent to make concessions, thus reducing the time and expenses needed to obtain a favourable resolution of the dispute.

The level of the financing party's involvement in the dispute may differ in individual cases. The fund can take a passive stance, confining itself to providing the agreed resources and controlling their spending. Sometimes funds decide to acquire shares in an entity that is a party to the proceedings, thus gaining a greater influence over the way the case is handled.

The phase of concluding the dispute may also vary. If an unfavourable decision is issued, the fund generally does not receive the remuneration. In such a case, the party using the third-party funding gains an advantage in the form of not having to bear its own costs of the proceedings.

samodzielnego ponoszenia kosztów postępowania. Z kolei w przypadku uzyskania korzystnego rezultatu, w grę wchodzi kilka scenariuszy. W zależności od postanowień umowy o finansowanie, strona sporu i finansujący mogą kontynuować współpracę aż do pełnego zaspokojenia roszczenia. Zdarza się również, że strona rozlicza się z finansującym i podejmuje dalsze kroki zmierzające do egzekucji roszczenia samodzielnie. Wreszcie, możliwe jest nabycie roszczenia albo nabycie spółki dysponującej roszczeniem przez fundusz, który wówczas egzekwuje zasądzone roszczenie jako własne bez udziału pierwotnej strony postępowania.

* * *

Finansowanie zewnętrzne zyskuje popularność w naszym regionie i zaczyna znajdować zastosowanie w coraz większej gamie sporów. Jakkolwiek skorzystanie z finansowania wymaga zazwyczaj poniesienia wydatków na wstępie, w celu przygotowania wniosku oraz podzielenia się z finansującym uzyskaną zapłatą, rozwiązanie to niesie za sobą szereg korzyści. Należą do nich przede wszystkim: ograniczenie ryzyka związanego z ewentualnością przegranej w sporze, umożliwienie przeznaczenia własnych środków na inne cele biznesowe, jak również uzyskanie wszechstronnego wsparcia w organizacji prowadzenia sporu. Dla branży motoryzacyjnej świadomość istnienia tego rozwiązania może mieć istotne znaczenie zarówno w przypadku podejmowania decyzji o wystąpieniu z roszczeniami, jak również przy ocenie ryzyka konieczności podjęcia obrony przed roszczeniami. Biorąc pod uwagę rosnącą ilość spraw spornych i ich kosztów, finansowanie zewnętrzne w niedalekiej przyszłości może się stać integralnym elementem praktyki prawniczej i biznesowej przedsiębiorców w Polsce i w Europie Środkowej.

KATARZYNA KUCHARCZYK

radca prawny, counsel w CMS
attorney-at-law, counsel at CMS

On the other hand, if a favourable result is obtained, several scenarios come into play. Depending on the provisions of the financing agreement, the disputing party and the fund may continue to cooperate until the claim is fully satisfied. It also happens that the party settles accounts with the financing party and takes further steps to enforce the claim on its own. Finally, it is possible that the claim or the company holding the claim is acquired by the financing party, which then enforces the adjudicated claim as its own, without the participation of the original party to the proceedings.

* * *

Third-party funding is gaining popularity in our region and is beginning to be applied in an increasing range of disputes. Although the use of third-party funding usually requires the party to incur initial expenses in order to prepare the application and share the received payment with the financing party, this solution has several benefits. The main ones include a reduced risk of losing the dispute, the possibility of allocating own funds for other business purposes, as well as the receipt of comprehensive support in organising the dispute. For the automotive industry, the awareness of the existence of this solution may be significant both when making a decision to file a claim, as well as when assessing the risk of having to defend against claims. Considering the growing number of disputes and their costs, external financing may soon become an integral part of the legal and business practice of business entities in Poland and CEE.

ALEKSANDER WOŹNIAK

adwokat, starszy prawnik w CMS
advocate, senior associate at CMS



CMS jest międzynarodową kancelarią prawniczą świadczącą kompleksowe usługi doradztwa prawnego i podatkowego na rzecz przedsiębiorstw, instytucji finansowych oraz organów administracji. Jesteśmy jedną z największych i najbardziej doświadczonych międzynarodowych kancelarii w Polsce – działamy na polskim rynku od 25 lat. W biurach CMS w Warszawie i Poznaniu pracuje ponad 180 prawników, którzy doradzają klientom działającym we wszystkich kluczowych sektorach gospodarki. W maju 2017 r. kancelaria CMS połączyła się z firmami prawniczymi Nabarro i Olswang, tworząc szóstą największą pod względem liczby prawników kancelarię na świecie oraz szóstą pod względem przychodów w Wielkiej Brytanii. Obecnie sieć CMS liczy ponad 4800 prawników zatrudnionych w 76 biurach w 43 krajach. Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma złożonymi transakcjami i projektami jednocześnie, przy zachowaniu najwyższych standardów usług. Możliwość stworzenia międzynarodowych zespołów interdyscyplinarnych oraz korzystania z wiedzy zespołów z innych rynków przekłada się na najwyższą jakość oferowanych przez nas rozwiązań prawnych.

Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, co najlepiej oddaje prestiż i skalę realizowanych przez nas projektów.

Więcej informacji: cms.law

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 25 years. CMS's Warsaw and Poznan offices employ more than 180 lawyers, who advise clients operating in all key sectors of the economy. In May 2017 CMS UK, Nabarro and Olswang merged to create the 6th largest law firm globally by headcount and the 6th largest law firm in the UK by revenue. Globally, CMS has more than 4800 lawyers in 76 offices across 43 countries.

The size of our teams enables us to work on multiple complex projects and transactions at the same time while maintaining the highest standards of service. Our global network allows us to create international multidisciplinary teams and use the knowledge of our lawyers in other markets to offer the highest quality legal solutions.

We are regularly awarded in Polish and international rankings, which best reflects the prestige and scale of our projects.

Further information: cms.law

03

PODATKI --- TAXES





PODATKI TAXES

Faktury korygujące

Z dniem 1 stycznia 2021 r. weszły w życie nowe zasady rozliczania dla celów podatku VAT korekt zmniejszających podstawę opodatkowania lub kwotę podatku należnego [korekty in minus]. Mają one zastosowanie do:

- obniżek kwoty podstawy opodatkowania lub podatku należnego, w stosunku do kwot wynikających z faktury pierwotnej zawierającej kwotę VAT (np. w związku z udzieleniem różnego rodzaju rabatów potransakcyjnych, zwrotów towarów, zwrotów zaliczek),
- stwierdzenia pomyłki w kwocie podatku na fakturze i wystawienia faktury korygującej do faktury, w której wykazano kwotę podatku VAT wyższą, niż należna.

Istotą zmiany jest rezygnacja z dotychczasowego mechanizmu uzależniającego prawo do rozliczenia faktury korygującej in minus od posiadania tzw. potwierdzenia odbioru faktury korygującej przez nabywcę [z pewnymi wyjątkami]. W miejsce obowiązku posiadania potwierdzenia odbioru

Corrective invoices

On January 1, 2021, new rules for the settlement of VAT adjustments reducing the tax base or the amount of tax due [in minus revisions] were enforced. This is applicable to:

- reductions in the amount of the tax base or the tax due, in relation to the amounts resulting from the original invoice containing the VAT amount [e.g., in connection with the granting of various types of post-transaction discounts, returns of goods, refunds of advances],
- ascertaining a mistake in the amount of tax on an invoice and issuing a corrective invoice to the invoice in which the amount of VAT was indicated as higher than the amount due.

The essence of that change is the abandonment of the mechanism whereby the right to settle the adjusted invoice in minus from the possession of the confirmation of receipt of the adjusted invoice by the buyer [with certain exceptions]. The obligation to possess the acknowledge-

faktury korygującej wprowadzony został obowiązek posiadania dokumentacji potwierdzającej uzgodnienie warunków obniżenia podstawy opodatkowania oraz dokumentacji potwierdzającej spełnienie tych warunków.

W przypadkach: • obniżenia ceny po dokonaniu sprzedaży (rabaty, itp.), • zwrotu towarów • zwrotu płatności otrzymanych przed dokonaniem sprzedaży, jeśli do niej nie doszło (zaliczki, przedpłaty, itp.), podatnik dokonuje obniżenia podstawy opodatkowania (i podatku należnego) za okres rozliczeniowy, w którym wystawił fakturę korygującą, pod warunkiem łącznego spełnienia poniższych przesłanek:

1. z posiadanej przez niego dokumentacji wynika, że uzgodnił z nabywcą towaru lub usługobiorcą warunki obniżenia podstawy opodatkowania dla dostawy tych towarów lub świadczenia tych usług (tj. z dokumentacji wynika, że nabywca wie, że doszło lub w jakich sytuacjach będzie dochodzić do zmiany warunków transakcji skutkujących zmniejszeniem podstawy opodatkowania),
2. z posiadanej przez niego dokumentacji wynika również, że warunki te zostały spełnione (tj. doszło do zrealizowania uzgodnionych przesłanek warunkujących pomniejszenie podstawy opodatkowania),
3. faktura korygująca jest zgodna z posiadaną dokumentacją.

Jeżeli jednakw okresie rozliczeniowym, w którym została wystawiona faktura korygująca, podatnik nie posiadał ww. dokumentacji potwierdzającej uzgodnienie i spełnienie warunków obniżenia podstawy opodatkowania (i podatku należnego), obniżenia dokonuje się za okres, w którym taką dokumentację uzyskał (tj. warunkiem ujęcia faktury korygującej in minus w rozliczeniu za okres w którym została wystawiona jest posiadanie dokumentacji potwierdzającej spełnienie warunków najpóźniej przed upływem ostatniego dnia tego okresu; w przeciwnym razie, prawo do ujęcia faktury korygującej w rozliczeniach VAT może być zrealizowane po dopełnieniu warunkóww jednym z kolejnych okresów rozliczeniowych).

Powyższe zasady stosuje się odpowiednio w przypadku stwierdzenia pomyłki w kwocie podatku na fakturze i wystawienia faktury korygującej, w której wykazano kwotę podatku VAT wyższą, niż należna.

Wymogu posiadania dokumentacji potwierdzającej uzgodnienie i spełnienie warunków obniżenia podsta-

ment of receipt of the adjusted invoice has been replaced by the obligation to possess documentation confirming the agreement of the conditions for reducing the tax base and documentation confirming the fulfilment of these conditions.

In the case of: • price reduction after the sale (discounts, etc.), • return of the goods • reimbursement of payments received before the sale, if it did not occur (advance payments, prepayments, etc.), the taxpayer makes the reduction tax base (and tax due) for the settlement period in which the invoice was issued, provided that the following conditions are jointly met:

1. it is evident from the documentation in its possession that it has agreed with the purchaser of the goods or recipient of the services conditions for reducing the taxable amount for the supply of those goods or services (i.e., it is evident from the documentation that the purchaser is aware that there has been or will be a change in the conditions of the transaction which will result in a reduction in the taxable amount),
2. the documentation in taxpayer possession also shows that these conditions have been met (i.e. the agreed conditions for the reduction of the tax base have been met),
3. the corrective invoice is consistent with the documentation possessed.

However, if in the settlement period in which the corrective invoice was issued, the taxpayer did not have the above-mentioned documentation confirming the agreement and meeting the conditions for reducing the tax base (and tax due), the reduction is applied to the period in which taxpayer obtained such documentation (i.e. the condition for including the corrective invoice in minus in the settlement for the period in which it was issued is to have documentation confirming the fulfillment of the conditions at the latestbefore the last day of that period; otherwise, the right to recognition of a correction invoice in the settlement of VAT may be exercised after the completion of the conditions in a subsequent accounting period).

These rules shall apply accordingly in case of a mistake in the amount of tax on the invoice and the invoice correction, which demonstrated the amount of VAT higher than owed.

The requirement to have documentary evidence of the conditions and agree a reduction in the tax base does not

wy opodatkowania nie stosuje się na zasadzie wyjątku w przypadku m.in: eksportu towarów i wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów, dostaw towarów i świadczenia usług podlegających opodatkowaniu VAT poza terytorium Polski, sprzedaży energii elektrycznej, ciepłej lub chłodniczej, usług telekomunikacyjnych.

Analogicznie, po stronie nabywcy powstaje obowiązek obniżenia podatku naliczonego również niezależnie od terminu otrzymania faktury korygującej. Obowiązek ten powstaje zasadniczo w rozliczeniu za okres, w którym warunki obniżenia podstawy opodatkowania zostały spełnione. Zmiana ta spowodowała bardzo istotne utrudnienie dla przedsiębiorstw. Zamiast opierać się na konkretnym kryterium powstania obowiązku obniżenia podatku naliczonego jakim było otrzymanie faktury korygującej (jak funkcjonowała to do końca 2020 roku), obecnie w tym celu podatnicy muszą dokonywać pogłębionej weryfikacji.

Projektowane zmiany mające wejść w życie w dalszych miesiącach 2021 roku

apply as an exception in the case of inter alia: exports of goods and intra-Community supply of goods, the supply of goods and services subject to VAT outside Polish territory, the sale of electricity, thermal or refrigeration, telecommunications services.

Similarly, the purchaser is liable for the tax reduction also input regardless of the date of receipt of the correcting invoice. This obligation arises in principle in the settlement for the period in which the conditions for reducing the tax base have been met. This change resulted in a significant impediment to business. Instead of relying on a specific criterion of the obligation to reduce the input tax which was receiving the corrective invoice (as it functioned until the end of 2020), now including the taxpayers must conduct an extensive verification for this purpose.

The proposed changes in the VAT regulations (to be introduced in the second half of 2021)

VAT-26

Proponowana zmiana art. 86a ust. 12 ustawy o VAT przewiduje wydłużenie terminu obowiązku składania VAT-26 do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonane zostanie pierwsze nabycie związane z samochodem dające 100% prawo do odliczenia.

Powyższe oznacza, że podatnik, który w konkretnym dniu okresu rozliczeniowego poniósł pierwszy wydatek związany z pojazdem samochodowym wykorzystywanym wyłącznie do jego działalności gospodarczej, nie będzie już obowiązany do złożenia do urzędu skarbowego VAT-26 w terminie 7 dni od dnia, w którym zostanie poniesiony pierwszy wydatek związany z tym pojazdem, lecz będzie obowiązany złożyć informację VAT-26 w terminie do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym poniesie pierwszy wydatek związany z tym pojazdem. Informacja ma być złożona nie później niż w terminie złożenia ewidencji JPK_V7/V7-K za dany miesiąc, również w odniesieniu do podatników rozliczających się kwartalnie.

VAT-26

The proposed amendment to Art. 86a paragraph 12 of the VAT Act provides for the extension of the deadline for submitting VAT-26 to the 25th day of the month following the month in which the first purchase related to the car will be made, giving it a 100% right to deduct.

The above means that a taxpayer who, on a specific day of the settlement period, incurred the first expenditure related to a vehicle used exclusively for his business activity, will no longer be required to submit VAT-26 to the tax office within 7 days from the date on which the first payment is made. The expense related to this vehicle but will be obliged to submit the VAT-26 information by the 25th day of the month following the month in which it incurs the first expense related to this vehicle. The information is to be submitted no later than on the date of submission of the JPK_V7 / V7-K records for a given month, also in relation to taxpayers settling quarterly.

Krajowy system e-faktur

Projekt przewiduje wprowadzenie możliwości wystawiania faktur ustrukturyzowanych jako jednej z dopuszczanych form dokumentowania sprzedaży obok faktur papierowych i faktur elektronicznych. W odniesieniu do faktur ustrukturyzowanych będzie istniała możliwość ich wystawiania i otrzymywania za pośrednictwem systemu teleinformatycznego, tj. Krajowego Systemu e-Faktur [KSeF].

Stosowanie faktury ustrukturyzowanej będzie uzależnione od wyrażonej przez kontrahenta akceptacji takiej faktury. Po przesłaniu faktury, system nada jej numer identyfikujący w systemie wraz z oznaczeniem daty. W tym dniu będzie ona uznawana za wystawioną i otrzymaną.

Zastosowanie faktur ustrukturyzowanych wiązać się będzie z następującymi udogodnieniami:

- wyłączono obowiązek przekazania kopii faktury lub określonych danych w niej zawartych w przypadku WDT nowych środków transportu dla nabywcy,
- Wyłączenie części niekorzystnych dla podatników obowiązków związanych z wystawianiem faktur korygujących [opisanych powyżej],
- rozszerzono katalog, zgodnie z którym, poza wykorzystaniem kontroli biznesowych, autentyczność pochodzenia i integralność treści faktury elektronicznej są zachowane, w szczególności, w przypadku wykorzystania Krajowego Systemu e-Faktur,
- zlikwidowano konieczność wystawiania duplikatów,
- zlikwidowano obowiązek przesyłania na żądanie organów podatkowych struktury Jednolitego, Pliku Kontrolnego dla Faktur [JPK_FA].

National System e-Invoice

The project provides for the introduction of the possibility to issue structured invoices as one of the permitted forms of documenting sales in addition to paper invoices and electronic invoices. In respect of structured invoices, it will be possible to issue and receive them via a data communications system, ie. The National System e-Invoice [KSeF].

The usage of a structured invoice will depend on the contractor's acceptance of such an invoice. Once the invoice is submitted, the system will assign an invoice identification number to the system accompanied by a date stamp. Upon that date, the invoice shall be deemed to have been issued and received.

The usage of structured invoices will involve the further following facilities:

- excluded obligation to forward a copy of the invoice or specific data it contains for the ICS new means of transport to the buyer,
- the exclusion of some of the obligations, disadvantageous for taxpayers, related to issuing corrective invoices [described above],
- extended the catalog, according to which, in addition to the use of business controls, authenticity of origin and integrity of the content of an electronic invoice shall be preserved, in particular, for the use of the National System of E-Invoice,
- the necessity to issue duplicates has been abolished,
- the obligation to send, at the request of tax authorities, the Uniform Control File for Invoices [JPK_FA] was abolished,
- receipt of a correcting invoice by the other party will not require evidence of reconciliation, as the system will be endowed with a functionality that enables automatic notification of receipt of the corrective invoice.

JERZY MARTINI

MACIEJ KORDALEWSKI



Martini & Co.

t a x a d v i s o r s

Martini i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa podatkowego na rzecz zarówno globalnych korporacji jak i dynamicznych przedsiębiorstw krajowych. Specjalizujemy się w prowadzeniu sporów podatkowych oraz szczególnie skomplikowanych sprawach w zakresie podatku VAT, podatków dochodowych, cen transferowych a także podatku akcyzowego. Nasi specjaliści kilkakrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE

Martini i Wspólnicy renders complex tax advisory services both for global corporations and local, dynamic entrepreneurs. We specialize in tax disputes and sophisticated VAT, income tax, transfer pricing and excise duties issues. Our specialists have been chosen several times as leading tax advisors in VAT, corporate income tax and court disputes. We have unrivalled experience in representing (successfully) taxpayers in the Court of Justice of EU.

Podatki dochodowe

W 2021 r. przepisy ustaw o podatkach dochodowych uległy kilku istotnym zmianom, które częściowo mogą mieć wpływ również na branżę motoryzacyjną. Poniżej prezentujemy najistotniejsze ze zmian.

Opodatkowanie spółek komandytowych podatkiem CIT

Od 1 stycznia 2021 podatnikami CIT stały się spółki komandytowe (przy czym spółki komandytowe mogły zdecydować się na korzystanie z dotychczasowych zasad opodatkowania do końca kwietnia 2021 r.).

Opodatkowanie spółek komandytowych oznacza, że podatek dochodowy jest płacony zarówno na poziomie spółki komandytowej jak i na poziomie jej wspólników. Przy czym komplementariusz może odliczyć od swojego podatku, przypadający proporcjonalnie na jego udział podatek dochodowy zapłacony przez spółkę. W stosunku do komandytariusza wprowadzono zwolnienie od podatku dochodowego dla kwoty stanowiącej 50% przychodów uzyskanych przez komandytariusza z tytułu udziału w zyskach spółki komandytowej, nie więcej jednak niż 60 000 zł w roku podatkowym odrębnie z tytułu udziału w zyskach w każdej spółce komandytowej.

Estoński CIT

Od 1 stycznia 2021 r. obowiązuje specjalny reżim opodatkowania spółek podatkiem dochodowym od osób prawnych, w ramach którego dochód pozostaje nieopodatkowany w spółce tak długo jak jest on reinwestowany, a nie wypłacany udziałowcom lub akcjonariuszom.

Podatnicy spełniający przewidziane warunki (m.in. przychody niższe niż 100 milionów PLN, określone zatrudnienie, udziałowcami spółki są wyłącznie osoby fizyczne), pod warunkiem poniesienia określonych nakładów inwestycyjnych (o odpowiednio 15% w dwóch okresach 2-letnich lub 33% w okresie 4-letnim), mogą korzystać z nieopodatkowania dochodu do momentu jego dystrybucji ze spółki.

Estoński CIT jako metoda opodatkowania, z uwagi na liczne wyłączenia, skomplikowanie tego mechanizmu, a także szeroki katalog tzw. dochodów z tytułu wydatków niezwiązanych z działalnością gospodarczą, dotychczas nie spotkał się z entuzjazmem podatników (wybrało go zaledwie ok. 400 podmiotów). W związku z tym od 2022 r. planowane są zmiany w zakresie estońskiego CIT, które w założeniu mają pozwolić na skorzystanie z tej formy opodatkowania szerszemu kręgowi podatników.

Income tax

In 2021, the provisions of the Income Tax Acts underwent several significant reforms, which may also partially affect the automotive industry. The most important changes are presented below.

CIT imposed on limited partnerships

From 1 January 2021, limited partnerships are subject to CIT (although they were able to opt to apply the hitherto tax rules until the end of April 2021).

Imposing CIT on limited partnerships means that income tax is payable both at the level of the limited partnership itself and by its partners. However, general partners may deduct from their personal income tax liability any tax paid by the partnership which corresponds to the share they owe. Limited partners will benefit from an income tax exemption equal to 50% of the revenues they obtain from participating in the limited partnership's profits, subject to a cap of PLN 60,000 each tax year. This exemption applies separately to participation in the profits of different limited partnerships.

Estonian CIT

From 1 January 2021, a special corporate income tax regime exists. A company's income may remain untaxed for as long as it is reinvested and not paid out to shareholders or stockholders. Taxpayers who fulfil certain prescribed conditions (including having revenues lower than PLN 100 million, specific employment, company shareholders who are solely natural persons), may benefit from the non-taxation of income until it is distributed, provided that they incur certain capital expenditures (respectively, 15% over two 2-year periods or 33% over a 4-year period).

Estonia's method of imposing CIT has not, to date, been met enthusiastically by taxpayers (only about 400 entities have opted for this method), given the mechanism's numerous exemptions, complexity and the wide catalogue of so-called income from expenses unrelated to business activity.

Accordingly, from 2022, changes to Estonian CIT are planned, with the aim of enabling a wider group of taxpayers to benefit from this mechanism.

Nowe obowiązki dla spółek nieruchomościowych

Główne zmiany, które wprowadzono w 2021 r. dotyczące spółek nieruchomościowych odnoszą się do sposobu rozliczania podatku z tytułu zbycia udziałów (akcji), ogółu praw i obowiązków, tytułów uczestnictwa lub praw o podobnym charakterze, spółki nieruchomościowej.

Na gruncie nowych przepisów to spółka nieruchomościowa jest płatnikiem podatku od dochodu ze zbycia jej udziałów/akcji/ogółu praw i obowiązków/praw uczestnictwa, jeśli stroną dokonującą zbycia jest nierezydent a przedmiotem transakcji są udziały (akcje) dające co najmniej 5% praw głosu w spółce lub co najmniej 5% prawa do udziału w zysku spółki nieruchomościowej.

Podatnik jest obowiązany przed terminem płatności podatku, przekazać płatnikowi kwotę zaliczki na podatek. W przypadku nieposiadania przez spółkę nieruchomościową informacji o kwocie transakcji zbycia zaliczkę na podatek, ustala się w wysokości 19% wartości rynkowej zbywanych udziałów (akcji), ogółu praw i obowiązków, tytułów uczestnictwa albo praw o podobnym charakterze.

Ponadto na spółki nieruchomościowe i ich wspólników nałożono obowiązek przekazywania Szefowi KAS ustawowo określonych informacji. Spółki są obowiązane przekazać informacje o podmiotach posiadających w tej spółce (bezpośrednio lub pośrednio) udziały (akcje), ogół praw i obowiązków, tytuły uczestnictwa lub prawa o podobnym charakterze, wraz z podaniem liczby posiadanych praw przez każdy z nich. Wspólnicy takich spółek muszą natomiast musieli przekazać informacje o liczbie posiadanych (bezpośrednio lub pośrednio) ww. praw w spółce. Obowiązek przekazywania informacji dotyczy tylko tych wspólników, którzy posiadają co najmniej 5% praw w spółce nieruchomościowej.

Strategie podatkowe

Od 1 stycznia 2021 r. wprowadzono obowiązek sporządzania i przekazywania do publicznej wiadomości informacji o realizowanej strategii podatkowej. Podatnik zamieszcza informację o realizowanej strategii podatkowej, na swojej stronie internetowej.

Nowy obowiązek dotyczy podatkowych grup kapitałowych (PGK) oraz podatników, których przychody w poprzednim roku przekroczyły 50 mln EUR.

Informacja o realizowanej strategii podatkowej obejmuje

New obligations for real estate companies

The main changes introduced in 2021 which affect real estate companies concern the method of calculating tax on the sale of a real estate company's shares (stocks), rights and obligations, participation units or rights of a similar nature.

The new regulations designate the real estate company as the remitter of income tax on the sale of its shares / rights and obligations / participation rights, if the seller is a non-resident and the subject of the transaction is shares (stocks) holding at least 5% of the voting rights in the real estate company or at least 5% participation rights in its profits.

Prior to the tax due date, the taxpayer is obliged to provide the tax remitter with the amount of the tax advance. If the real estate company has no information about the value of the sale transaction, the tax advance is set at 19% of the market value of the sold shares, rights and obligations, participation units or similar rights.

Furthermore, real estate companies and their partners are statutorily required to provide the Director of the National Tax Authority with certain information. Companies must provide information about any entities which hold (directly or indirectly) their shares (stocks), rights and obligations, participation units or similar rights, and the number of such rights held by each entity. Conversely, shareholders in such companies must provide information on the number of such rights they own (directly or indirectly). This duty to supply information applies only to partners holding at least 5% of the rights in a real estate company.

Tax strategies

From 1 January 2021, an obligation was created to prepare and publish information on certain companies' implemented tax strategies. Such information must be published on the taxpayer's website.

The new obligation applies to tax capital groups (PGK) and taxpayers whose revenues in the previous year exceeded EUR 50 million.

In particular, the information to be provided on implemented tax strategies includes: information on the tax-

w szczególności: informacje o stosowanych przez podatnika: procesach oraz procedurach dotyczących zarządzania wykonywaniem obowiązków podatkowych, informacje odnośnie do realizacji przez podatnika obowiązków podatkowych na terytorium RP, wraz z informacją o liczbie przekazanych informacji o schematach podatkowych, informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi, których wartość przekracza 5% sumy bilansowej, planowanych lub podejmowanych przez podatnika działaniach restrukturyzacyjnych mogących mieć wpływ na wysokość zobowiązań podatkowych podatnika lub podmiotów powiązanych, informacje o złożonych przez podatnika wnioskach o wydanie interpretacji podatkowych, informacje dotyczące dokonywania rozliczeń podatkowych podatnika w tzw. rachach podatkowych.

Dodatkowo wskazujemy, że związku z prowadzonymi pracami nad tzw. „Polskim Ładem” i opublikowanymi projektami ustaw, od 2022 r. należy spodziewać się istotnej przebudowy polskiego systemu opodatkowania podatkami dochodowymi.

payer's use of processes and procedures for managing the performance of tax obligations, information on the taxpayer's fulfilment of tax obligations in the territory of the Republic of Poland, together with information on the amount of information provided on tax schemes, information on transactions with related entities whose value exceeds 5% of the balance sheet total, planned or undertaken restructuring activities which may affect the tax liabilities of the taxpayer or related entities, information on applications submitted by the taxpayer for individual tax interpretations, and information on tax settlements made in so-called tax havens.

Moreover, it is worth highlighting that, given the ongoing legislative works and published draft legislation related to Poland's so-called "New Order", a significant reconstruction of the Polish income tax system should be expected from 2022.

ŁUKASZ KARPIESIUŁ, RAFAŁ ŁAPIŃSKI





Pragmatic
Solutions



SSW Pragmatic Solutions to połączenie innowacyjności i doświadczenia, dzięki któremu tworzymy dla naszych klientów praktyczne rozwiązania ich finansowych, prawnych lub podatkowych problemów. Niezależnie od tego, czy poszukują Państwo efektywnych rozwiązań podatkowych czy możliwości ekspansji biznesowej na nowych rynkach – służymy praktyczną poradą dopasowaną do Państwa indywidualnych potrzeb.

My nie śledzimy najnowszych trendów prawnych, podatkowych i biznesowych – my je po prostu wyprzedzamy. Dzięki temu nasze rozwiązania pomagają Państwu zawczasu przygotować się na wszelkie wyzwania, które przynosi rzeczywistość biznesowa zarówno teraz, jak i w najbliższej przyszłości. Nasze kompetencje znajdują potwierdzenie w międzynarodowych rankingach takich jak Legal 500, Chambers Europe i IFLR 1000, tworzonych wyłącznie w oparciu o opinie klientów.

SSW Pragmatic Solutions combines innovation and experience to provide clients with pragmatic solutions to their commercial, legal or tax challenges. We work as a team to help you implement effective solutions for all your business needs.

Whether you wish to ensure that your businesses apply the most effective tax structures or success fully expand into new locations and business sectors, we can help you create pragmatic, tailor-made solutions. We stay ahead of the curve regarding the latest legal, tax and business trends. Our solutions are designed to help you anticipate and prepare for challenges both now and in the foreseeable future.

International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinion shall confirm our competencies and expertise.

04

POMOC PUBLICZNA
STATE AID





POMOC PUBLICZNA STATE AID

Pomoc Publiczna w Polsce

Polska oferuje szeroki system wsparcia dla biznesu, biorąc pod uwagę zarówno środki unijne jak i krajowe. W kończącej się już perspektywie finansowej w latach 2014-2020 Polska otrzymała, największą pulę pieniędzy, wynoszącą ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. Nowa perspektywa finansowa na lata 2021-2027 jest równie obiecująca - budżet dla Polski będzie wynosił 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Co więcej, Polska otrzyma również wsparcie ze strony UE na rzecz Krajowego Planu Odbudowy w wysokości 58,1 mld EUR służącemu odbudowie polskiej gospodarki po pandemii COVID-19.

Wsparcie w Polsce jest dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną, jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność

State aid in Poland

Poland offers a wide system of support for business, taking into account both EU and national funds. In the 2014-2020 financial perspective, which is now coming to an end, Poland received the largest pool of money, amounting to over EUR 82.5 billion for the implementation of the EU cohesion policy under 6 national and 16 regional operational programs. The new financial perspective for 2021-2027 is equally promising - the budget for Poland will amount to EUR 72.2 billion from the Cohesion Policy and EUR 3.8 billion from the Fair Transformation Fund (EUR 76 billion in total). Moreover, Poland will also receive EU support for its National Recovery Plan of €58.1 billion to rebuild the Polish economy after the COVID-19 pandemic.

Support in Poland is available in the form of grants and repayable instruments for both the investment and operational phases of activities. The intensity of public support

wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

Perspektywa 2021-2027

Nowa perspektywa finansowa na lata 2021-2027 przewiduje budżet dla Polski w wysokości 72,2 mld EUR z polityki spójności oraz 3,8 mld EUR z Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (razem 76 mld EUR). Środki te będą wspierać innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę, edukację oraz sprawy społeczne.

W ramach nowej perspektywy realizowanych będzie 9 programów krajowych oraz 16 programów regionalnych, które w większości będą kontynuacją tych, które były realizowane w perspektywie finansowej 2014-2020.

Dla nowej perspektywy zostanie dokonany podział środków polityki spójności, który przewiduje: 60% na programy krajowe oraz 40% na programy regionalne (podzielone w ramach 16 województw w zależności od ich sytuacji gospodarczej).

Polityka spójności (72,2 mld EUR)

Nowa polityka spójności będzie funkcjonowała w sposób umożliwiający realizację 5 priorytetów UE:

1. Bardziej konkurencyjna i inteligentna Europa,
2. Bardziej przyjazna dla środowiska niskoemisyjna Europa,
3. Lepiej połączona Europa,
4. Europa o silniejszym wymiarze społecznym,
5. Europa bliżej obywateli.

Dodatkowo, celem polityki spójności na lata 2021-2027 jest również: łagodzenie skutków transformacji w kierunku gospodarki neutralnej dla klimatu.

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (3,8 mld EUR z FST oraz 560 mln EUR z polityki spójności)

Fundusz na rzecz Sprawiedliwej Transformacji (FST) to instrument finansowy, który ma służyć osiągnięciu neutralności klimatycznej i ma wspierać obszary zmagające się z wyzwaniami społeczno-gospodarczymi. Środki będą wspierały realizację projektów, które będą przyczyniać się do łagodzenia skutków transformacji w kierunku gospodarki neutralnej dla klimatu (w tym również w zakresie odejścia gospodarki od węgla). Wsparcie obejmować będzie następujące województwa: śląskie,

may reach up to 80% depending on the program, the size of the enterprise and the project location.

Perspective 2021-2027

The new financial perspective for 2021-2027 foresees a budget for Poland of EUR 72.2 billion from the Cohesion Policy and EUR 3.8 billion from the Fair Transformation Fund [EUR 76 billion in total]. These funds will support innovation, entrepreneurship, digitization, infrastructure, environmental protection, energy, education and social issues.

Under the new perspective, 9 national programs and 16 regional programs will be implemented, most of which will be a continuation of those implemented in the financial perspective 2014-2020.

For the new perspective, the distribution of cohesion policy funds will be made providing: 60% for national programs and 40% for regional programs (divided within 16 provinces depending on their economic situation).

Cohesion policy (EUR 72.2 billion)

The new cohesion policy will operate to deliver the EU's 5 priorities:

1. More Competitive and Smart Europe,
2. More environmentally-friendly, low-carbon Europe
3. Better connected Europe,
4. Europe with a stronger social dimension
5. Europe closer to the citizens.

In addition, the aim of the Cohesion Policy for 2021-2027 is also: Mitigating the transition towards a climate-neutral economy.

Just Transition Fund (€3.8 billion from FST and €560 million from Cohesion Policy)

The Just Transition Fund (JTF) is a financial instrument designed to achieve climate neutrality and to support areas facing socio-economic challenges. The funds will support the implementation of projects that will contribute to mitigating the effects of transformation towards a climate neutral economy (including shifting the economy away from coal). Support will cover the following provinces: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie and łódzkie.

małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie i łódzkie. Oprócz środków wskazanych powyżej, wsparcie oferowane jest także w ramach innych programów i działań, np.:

- ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R (nie klasyfikuje się jako pomoc publiczna),
- zwolnienia podatkowe w Polskiej Strefie Inwestycji (dawniej w specjalnych strefach ekonomicznych),
- IP Box,
- nowy program inwestycyjny InvestEU (finansowanie m.in. pożyczek, gwarancji czy wykupu długoterminowych obligacji)
- program Horyzont Europa,
- programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- programy rządowe,
- wsparcie dedykowane w celu zwalczania efektów pandemii COVID-19,
- planowane są również nowe ulgi, np. ulga na prototyp, na innowacyjnych pracowników, na robotyzację.

In addition to the measures indicated above, support is also offered under other programs and activities, such as:

- tax relief for conducting R&D activity (not classified as state aid),
- tax exemptions in the Polish Investment Zone (formerly special economic zones),
- IP Box,
- new investment programme Invest EU (financing e.g. loans, guarantees or long-term bonds redemption),
- Horizon Europe Programme,
- programmes of the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- governmental programmes,
- dedicated support to combat the effects of the COVID-19 pandemic,
- new reliefs are also planned, e.g. relief for a prototype, for innovative employees, for robotization.

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.

Investment phase

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public aid, such as grants and tax exemptions. Entrepreneurs may obtain funding for one project simultaneously from several sources, combining the available aid.

Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

Entrepreneurs may obtain funding for one project simultaneously from several sources, combining the available aid.

Zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej obecnie Polskiej Strefie Inwestycji

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce.

Zgodnie z nowymi zasadami (od 2018 roku) inwestorzy mają możliwość uzyskania zwolnienia z podatku CIT lub

Tax exemptions in special economic zone, currently Polish Investment Zone

Since their establishment two decades ago, special economic zones (herein after: SEZ) continue to serve as an attractive solution for investors seeking to establish business activity in Poland.

Under the new rules (as of 2018), investors have the opportunity to obtain CIT or PIT tax exemptions for new

PIT w związku z realizacją nowej inwestycji na terenie całej Polski, co w praktyce oznacza, że cały kraj jest jedną wielką specjalną strefą ekonomiczną - Polska Strefa inwestycji [dalej: PSI].

Pula ulgi podatkowej, czyli wysokość niezapłaconego podatku CIT/PIT jest kalkulowana jako iloczyn intensywności pomocy [maksymalna wysokość zależy od lokalizacji i wielkości przedsiębiorcy] oraz kosztów kwalifikowanych [wydatki inwestycyjne lub dwuletnie koszty pracy nowych pracowników zatrudnionych w związku z realizacją inwestycji].

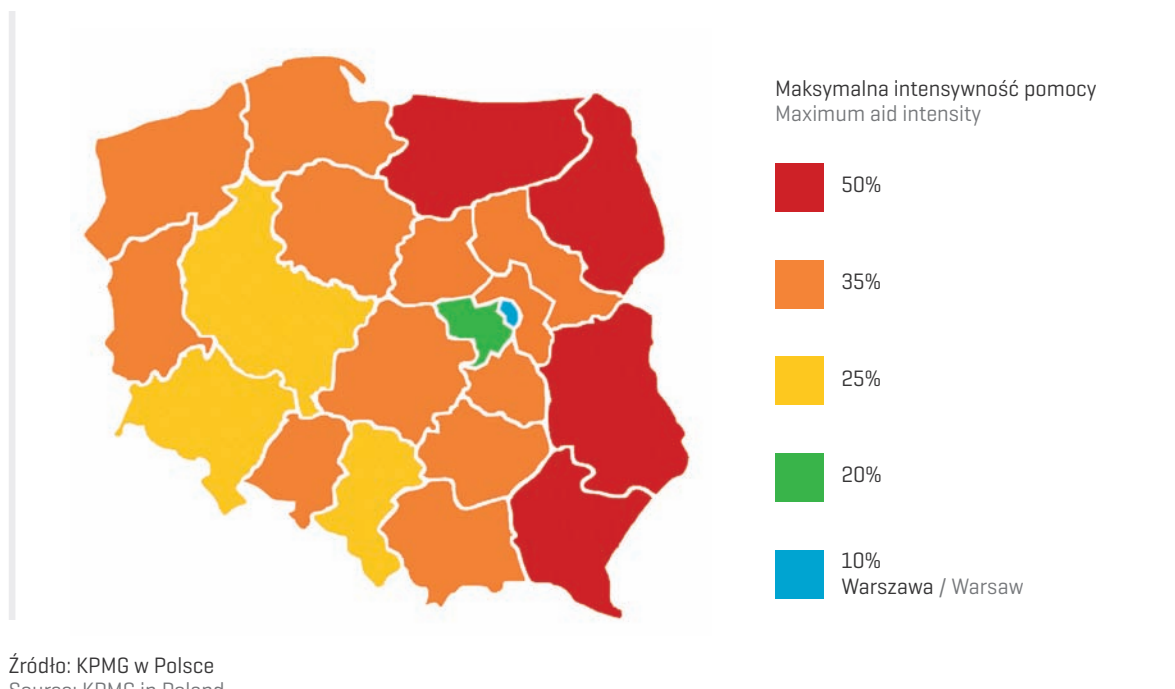
Kosztami kwalifikowanymi do objęcia wsparciem nowych inwestycji są koszty inwestycji poniesionych w okresie obowiązywania decyzji: grunty, środki trwałe, modernizacja środków trwałych, wartości niematerialne i prawne, dzierżawa gruntów /budynków. Wysokość wsparcia zależy od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia poniższa mapa, która będzie obowiązywać do 31 grudnia 2021 roku [po tej dacie progi ulegną zmianie]:

investments throughout Poland, which in practice means that the entire country is one large special economic zone - the Polish Investment Zone [hereafter: PSI].

The pool of tax relief, i.e. the amount of unpaid CIT/PIT is calculated as a product of the aid intensity [the maximum amount depends on the location and size of the entrepreneur] and eligible costs [investment expenditures or two-year labour costs of new employees hired in connection with the investment].

The costs eligible for support for new investments are the costs of investments incurred during the period of the decision: land, fixed assets, modernization of fixed assets, intangible assets, lease of land/buildings. The amount of support depends on the location of the project and the size of the enterprise. Maximum intensity thresholds of public aid are presented in the map below, which will be valid until 31 December 2021 [the thresholds will change after]:

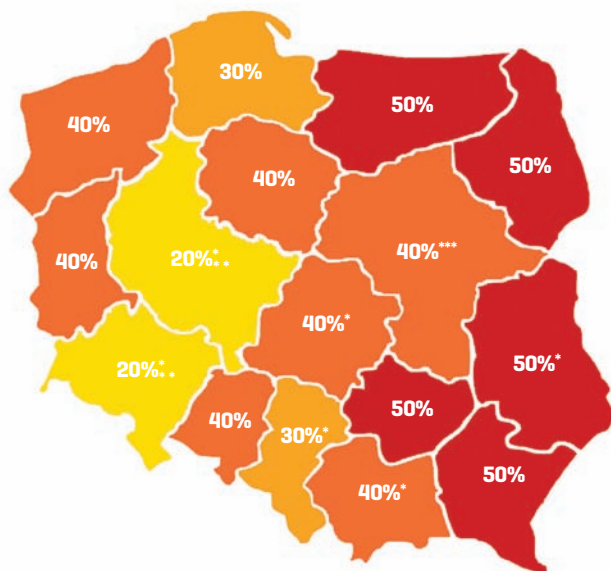
PODZIAŁ FUNDUSZY EUROPEJSKICH 2014-2020 [MLD EUR] THE ALLOCATION OF EU FUNDS FOR 2014-2020 [IN EUR BILLION]



Dodatkowo, maksymalne poziomy intensywności pomocy można zwiększyć o 20 p.p. dla mikro i małych przedsiębiorstw oraz o 10 p.p. w przypadku średnich przedsiębiorstw.

In addition, the maximum aid intensities can be increased by 20 p.p. for micro and small enterprises and by 10 p.p. for medium-sized enterprises.

PROJEKT NOWEJ MAPY POMOCY REGIONALNEJ, KTÓRA BĘDZIE OBOWIĄZYWAĆ
OD 1 STYCZNIA 2022 DO 31 GRUDNIA 2027 / A NEW REGIONAL AID MAP DRAFT THAT WILL APPLY
FROM JANUARY 1, 2022 TO DECEMBER 31, 2027¹



*maksymalne poziomy intensywności pomocy można zwiększyć o 10 p.p. dla następujących województw: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie i łódzkie (terytoria wybrane do objęcia wsparciem z Funduszu Sprawiedliwej Transformacji – FST)

** od 01.01.2025 r. maksymalna intensywność pomocy dla województwa wielkopolskiego i dolnośląskiego ulegnie zmniejszeniu o 5 p.p.

*** dla warszawskiego regionu stołeczno poziomu intensywności pomocy wyniesie 25% dla obszarów należących do powiatów i gmin – trwają prace nad określeniem tych jednostek administracyjnych

* the maximum levels of aid intensity can be increased by 10 percentage points for the following voivodeships: śląskie, małopolskie, dolnośląskie, wielkopolskie, lubelskie and łódzkie (territories selected for support from the Just Transition Fund – JTF)

** from 01/01/2025 the maximum aid intensity for the Wielkopolskie and Dolnośląskie voivodeships will decrease by 5 percentage points

***for the Warsaw Capital Region, the aid intensity level will be 25% for areas belonging to districts and communes – work on defining these administrative units is in progress

Źródło: KPMG w Polsce
Source: KPMG in Poland

Nowa inwestycja może być związana ze stworzeniem zupełnie nowego przedsiębiorstwa, rozwojem już istniejącego podmiotu (np. z dywersyfikacją, zasadniczą zmianą procesu produkcyjnego lub zwiększeniem możliwości produkcyjnych). Ważny jest też wzrost zatrudnienia związany z realizacją nowej inwestycji.

A new investment can be related to the creation of a completely new enterprise, the development of an existing entity (e.g., diversification, a fundamental change in the production process or an increase in production capacity). Also important is the increase in employment associated with the new investment.

W celu uzyskania zwolnienia, przyznanego na okres maksymalnie 15 lat konieczne jest spełnienie określonych kryteriów ilościowych (tj. minimalnych kosztów kwalifikowanych inwestycji) i jakościowych (określonych zasad związanych z rozwojem strukturalnym, naukowym czy wykorzystaniem zasobów ludzkich). Należy pamiętać, że aby inwestycja została uznana za kwalifikującą się do wsparcia, nie może rozpocząć się przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu lub przed otrzymaniem formalnego potwierdzenia od instytucji o możliwości rozpoczęcia inwestycji. W związku ze zmianą przepisów i objęciem całego terytorium Polski obszarem strefy ekonomicznej, nowe inwestycje, które znajdują się w granicach dotychczasowych SSE otrzymają wsparcie na 15 lat.

In order to obtain the exemption, granted for a maximum period of 15 years, it is necessary to meet certain quantitative criteria (i.e., minimum eligible investment costs) and qualitative criteria (certain principles related to structural, scientific or human resources development). It should be remembered that in order for the investment to be considered as eligible for support, it cannot start before submitting the application for project financing or before receiving formal confirmation from the institution that the investment may start. Due to the change of regulations and covering the whole territory of Poland with the economic zone, new investments that will be located within the boundaries of existing SEZs will receive support for 15 years.

Zwolnienie z podatku od nieruchomości

Wsparcie może być udzielone także przez władze samorządowe w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. W takim przypadku wsparcie udzielane jest często w postaci pomocy de minimis, która nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Całkowita kwota pomocy de minimis przyznanej przez państwo członkowskie UE jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 tys. euro w okresie trzech lat podatkowych (100 tys. euro dla branży transportu drogowego towarów).

Faza operacyjna

Dotacje

Podczas fazy operacyjnej istnieje możliwość skorzystania z zachęt związanych z prowadzoną działalnością. Główne obszary wsparcia w ramach nowej perspektywy 2021-2027 będą obejmować innowacje, przedsiębiorczość, cyfryzację, infrastrukturę, ochronę środowiska, energetykę i edukację i sprawy społeczne.

Przedsiębiorcy prowadzący działalność badawczo-rozwojową, czyli podejmujący prace mające na celu tworzenie nowych produktów, usług i technologii (lub ulepszanie już istniejących), będą kwalifikować 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 będą mogli ubiegać się także o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie będzie udzielane na realizację projektów obejmujących wydajne wykorzystywanie zasobów (np. inwestycje, dzięki którym zmniejszy się zużycie surowców do produkcji), tworzenie gospodarki efektywnie korzystającej

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).

Operational phase

Grants

During the operational phase, it is possible to benefit from business-related incentives. The main areas of support under the new 2021-2027 perspective will include innovation, entrepreneurship, digitization, infrastructure, environmental protection, energy and education and social affairs.

Entrepreneurs conducting research and development activity, i.e. undertaking work aimed at creating new products, services and technologies (or improving existing ones), will be eligible for support provided in the form of grants and repayable instruments offered under national and regional operational programmes.

Innovations consist in developing new or significantly improved products, processes, marketing or organizational solutions for a company. Innovative solutions can be developed by a given company or taken over from other companies or organizations. Maximum support amounts 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.

Entrepreneurs will also be able to apply for co-financing of projects promoting clean energy, efficient use of energy and activities for the benefit of the environment. Support will be provided for projects involving the efficient use of resources (e.g. investments reducing the consumption of raw materials for production), creating an economy which uses energy efficiently (e.g. replacement of old production

z energii [np. wymiana starych linii produkcyjnych na nowe, zużywające mniej energii], zmniejszanie emisji [np. modernizacja kotłowni] oraz korzystanie z odnawialnych źródeł energii, a także przedsięwzięcia wpływające na zmniejszenie skutków transformacji węglowej w ściśle określonych województwach.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane będą 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, które w ramach nowej perspektywy finansowej 2021-2027 będą publikowane od 2021 r. Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku kilka razy aktualizowane.

Dodatkowo, w ramach środków przyznawanych poszczególnym krajom UE powstał tzw. Fundusz Odbudowy [Next Generation EU], który ma służyć ożywieniu gospodarek po pandemii COVID-19. Każdy kraj członkowski zobligowany jest do stworzenia Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Polska w ramach swojego KPO ma otrzymać 23.9 mld EUR na przyznawanie dotacji na następujące obszary wsparcia:

1. Efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia;
2. Odporność i konkurencyjność gospodarki;
3. Zielona energia i zmniejszenie energochłonności;
4. Transformacja cyfrowa;
5. Zielona, inteligentna mobilność.

Co więcej, w ramach powyższego Funduszu Odbudowy Polska otrzyma również 34,2 mld EUR na niskooprocentowane pożyczki, które będą udzielane w ramach w/w obszarów wsparcia.

lines with new ones which consume less energy), reducing emissions [e.g. modernisation of boiler houses] and using renewable energy sources, as well as undertakings reducing the effects of coal transformation in strictly defined provinces.

Special support instruments will be addressed to micro, small and medium-sized enterprises which play a special role in sustainable economic development.

The purpose of the programs is to simplify the implementation of innovative technologies by such entities, strengthen cooperation between science and business, and implement pro-environmental solutions.

If a project is to be realized with the support of public funds, one should remember to monitor the dates of calls for proposals under individual programs/measures, which will be published in the new financial perspective 2021-2027. Call schedules are dynamic and are updated several times during the year.

Additionally, within the framework of funds allocated to individual EU countries, the so-called Reconstruction Fund [Next Generation EU] was established, which is to serve the purpose of reviving economies after the COVID-19 pandemic. Poland, under its NIP, is to receive EUR 23.9 billion to award grants for the following areas of support:

1. Efficiency, accessibility and quality of the health care system;
2. Resilience and competitiveness of the economy;
3. Green energy and reduction of energy intensity;
4. Digital transformation;
5. Green, intelligent mobility.

Moreover, under the above-mentioned Reconstruction Fund, Poland will also receive EUR 34.2 billion for low-interest loans to be granted within the above-mentioned support areas.

Planowane programy, które będą realizowane w latach 2021-2027

- Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki
- Fundusze Europejskie na rzecz Infrastruktury, Klimatu, Środowiska
- Fundusze Europejskie na Rozwój Cyfrowy
- Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej (województwa: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie oraz mazowieckie bez Warszawy oraz 9 otaczających ją powiatów)
- Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego
- Pomoc Techniczna dla Funduszy Europejskich
- Program w zakresie Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji
- Program Pomoc Żywnościowa
- Program Ryby
- Program Europejskiej Współpracy Terytorialnej
- Programy Regionalne (kontynuacja programów operacyjnych w ramach 16 województw)

Nazwy poszczególnych programów mogą jeszcze ulec zmianie, ale będą zbliżone zakresem tematycznym do programów realizowanych w ramach wcześniejszej perspektywy finansowej.

Perspektywa 2014-2020

Perspektywa finansowa na lata 2014-2020 kończy się. Jednakże, okres kwalifikowalności wydatków upływa dopiero z końcem grudnia 2023 r. Do tego czasu beneficjenci, którzy otrzymali dofinansowanie mogą ponosić zaplanowane wydatki w ramach poszczególnych konkursów starej perspektywy. Z tego powodu, przez tymi podmiotami dalej ciąży obowiązek prawidłowej realizacji projektów oraz ich rozliczenia w ramach realizowanych przez nich projektów. Co więcej, zgodnie z obowiązkiem zachowania trwałości projektu w ramach projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, beneficjenci muszą przez okres 3 lub 5 lat od zakończenia projektu (tj. uzyskania ostatniej płatności) zapewnić trwałe i pozytywne zmiany w gospodarce (utrzymanie celów oraz wskaźników produktu i rezultatu, które zostały określone w ramach wniosku o dofinansowanie). Warto również pamiętać, że okres przedawnienia wynosi 10 lat, co oznacza, że w tym okresie podmioty realizujące projekty współfinansowane

Planned programs to be implemented in 2021-2027

- European Funds for Modern Economy
- European Funds for Infrastructure, Climate, Environment
- European Funds for Digital Development
- European Funds for Eastern Poland (provinces: Lubelskie, Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie, Warmińsko-Mazurskie and Mazowieckie without Warsaw and 9 surrounding counties)
- European Funds for Social Development
- Technical Assistance for European Funds
- Just Transition Fund Programme
- Food Aid Programme
- The Fish Programme
- Program of European Territorial Cooperation
- Regional Programmes (continuation of operational programmes within 16 voivodships)

The names of individual programmes may still change, but they will be similar in their thematic scope to programmes implemented under the previous financial perspective.

Perspective 2014-2020

2014-2020 financial perspective is coming to an end. However, the period of expenditure eligibility expires only at the end of December 2023. Until that time, beneficiaries who received funding may incur the planned expenses under individual competitions of the old perspective. For this reason, these entities are still obliged to correctly implement the projects and to settle them within the framework of the projects they implement. What is more, in accordance with the obligation of maintaining project durability within the projects co-financed from the European Union funds, the beneficiaries must ensure permanent and positive changes in the economy for 3 or 5 years from the project completion (i.e. receiving the last payment) [maintaining objectives and product and result indicators that were defined within the application for co-financing]. It is also worth remembering that the limitation period is 10 years, which means that during this period the entities implementing projects co-financed from EU funds may

ze środków UE mogą zostać poddane dodatkowej kontroli w zakresie prawidłowej realizacji projektu.

W ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020 podmioty zainteresowane wsparciem ze strony UE miały możliwość wzięcia udziału w szerokiej gamie konkursów organizowanych w ramach wielu obszarów działalności gospodarczej. Przykładowymi dotacjami na działalność innowacyjną były 1.1.1 POIR Szybka Ścieżka i 3.2.2 POIR Kredyt na innowacje technologiczne.

Istnieje możliwość, że w 2021 roku zostaną jeszcze opublikowane konkursy w ramach poprzedniej perspektywy finansowej 2014-2020, które będą wynikać z przesunięć budżetowych pomiędzy poszczególnymi konkursami. Informacje na ten temat będą publikowane na bieżąco na stronach internetowych organizatorów konkursów.

be subject to additional control in terms of proper project implementation.

Under the 2014-2020 financial perspective, entities interested in EU support had the opportunity to participate in a wide range of competitions organized under many business areas. Examples of grants for innovative activities were 1.1.1 POIR Fast Track and 3.2.2 POIR Credit for technological innovation.

There is a possibility that competitions under the previous financial perspective 2014-2020 will still be published in 2021, which will result from budget shifts between competitions. Information on this subject will be published on an ongoing basis on the websites of the competition organizers.

Horyzont Europa (2021-2027)

Horyzont Europa jest kolejnym programem inwestycyjnym UE w zakresie finansowania badań naukowych i innowacji. Jego założeniem jest łagodzenie skutków zmian klimatu, wspieranie zrównoważonego rozwoju oraz konkurencyjności oraz pobudzenie konkurencyjności i wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej.

Budżet programu: 95,5 mld EUR

— **I filar (25 mld EUR):** Nauka doskonałości:

- Europejska Rada Badań Naukowych – 16 mld EUR,
- Działania Marii Skłodowskiej-Curie – 6,6 mld EUR,
- Infrastruktury Badawcze – 2,4 mld EUR.

— **II filar (53,5 mld EUR):** Globalne wyzwania i europejska konkurencyjność przemysłowa

- Klaster „Zdrowie” – 8,2 mld EUR,
- Klaster „Bezpieczeństwo cywilne na rzecz społeczeństwa” – 1,6 mld EUR,
- Klaster „Technologie cyfrowe, przemysł i przestrzeń kosmiczna” – 15,3 mld EUR,
- Klaster „Klimat, energetyka i mobilność” – 15,1 mld EUR,
- Klaster „Żywność, biogospodarka, zasoby naturalne, rolnictwo i środowisko” – 9 mld EUR,
- Niejądrowe działania bezpośrednie JRC – 2 mld EUR.

— **III filar (13,6 mld EUR):** Innowacyjna Europa

- Europejska Rada ds. Innowacji – 10,1 mld EUR,

Horizon Europe (2021-2027)

Horizon Europe is the EU's next investment program for funding research and innovation. It is designed to mitigate the effects of climate change, promote sustainable development and competitiveness and boost the European Union's competitiveness and economic growth.

Programme budget: EUR 95.5 billion

— **Pillar I (€25 billion):** Science of Excellence:

- European Research Council – €16 billion,
- Marie Skłodowska-Curie Actions – €6.6 billion,
- Research Infrastructures – €2.4 billion.

— **Pillar II (EUR 53.5 billion):** Global challenges and European industrial competitiveness

- Health cluster – €8.2 billion,
- Civil security for society cluster – €1.6 billion,
- Digital technologies, industry and space cluster – €15.3 billion,
- Climate, Energy and Mobility cluster – €15.1 billion,
- Food, Bioeconomy, Natural Resources, Agriculture and Environment cluster – EUR 9 billion,
- JRC non-nuclear direct actions – €2 billion.

— **Pillar III (€13.6 billion):** Innovative Europe

- European Innovation Council – €10.1 billion,
- European innovation ecosystems – €0.5 billion,

- Europejskie ekosystemy innowacji – 0,5 mld EUR, przeznaczonych dla przedsiębiorstw małych i średnich].
- Europejski Instytut Innowacji i Technologii – 3 mld EUR.

Europejska Rada ds. Innowacji będzie wspierała przedsięwzięcia w zakresie innowacji o potencjalnym przełomie i radykalnym charakterze, z perspektywą zwiększania skali [70% środków zostanie przeznaczonych dla przedsiębiorstw małych i średnich].

Ulga podatkowa z tytułu prowadzenia działalności B+R

Od 1 stycznia 2016 roku przedsiębiorcy mają możliwość skorzystania z nowej ulgi podatkowej na prowadzone prace B+R.

Premia w postaci dodatkowego odliczenia kosztów kwalifikowanych od podstawy opodatkowania od 2018 roku wynosi:

- 100 proc. wynagrodzeń pracowników zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe,
- 100 proc. [MŚP i duże przedsiębiorstwa] innych wydatków związanych z pracami badawczo-rozwojowymi [w tym odpisów amortyzacyjnych].

Dla przedsiębiorców posiadających status centrum badawczo-rozwojowego premia wyniesie do 150%. Koszty działalności B+R należy wyodrębnić w księgach rachunkowych. Koszty kwalifikowane wykazuje się w zeznaniu podatkowym. Ponieważ w przeciwieństwie do dotacji, w przypadku ulgi podatkowej na B+R, kontrola zasadności skorzystania z ulgi następuje dopiero podczas kontroli podatkowej, istotnym jest:

- prawidłowe zidentyfikowanie projektów i kosztów kwalifikowanych,
- posiadanie dokumentacji potwierdzającej prowadzenie projektu badawczo rozwojowego i zasadności przypisanych kosztów.

W przeciwieństwie do dotacji na B+R, ulga podatkowa obejmuje koszty już poniesione.

Dotychczas ulga nie przysługiwała podatnikom prowadzącym działalność gospodarczą na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej. Od roku 2018 podatnikowi, który w roku podatkowym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia, lub działalność w ramach udzielonej decyzji o wsparciu w ramach PSI prawo do odliczenia przysługuje jedynie w odniesieniu do kosztów kwalifikowanych, które

- European Institute of Innovation and Technology – €3 billion.

The European Innovation Council will support innovative projects with a breakthrough potential and radical character, with the perspective to scale up [70% of the budget will be allocated to small and medium enterprises].

R&D tax credit

From 1st January 2016, businesses have the opportunity to benefit from new tax reliefs for carrying out R&D activities.

In 2018 the bonus in the form of an additional set-off of eligible costs against taxable income in the amount of:

- 100 per cent of salaries of employees engaged in research and development activities;
- 100 per cent [SME and large enterprises] of other related expenses on research and development activities [including depreciation].

For entrepreneurs with the status of the research and development center, the bonus will be up to 150%. The costs of R&D activity have to be shown separately in the accounts. Eligible costs are listed in the tax return. Because in contrast to grants, in the case of tax relief for R&D, a review of the eligibility for relief occurs only during tax inspections, it is important to:

- ensure correct identification of projects and eligible costs,
- possess documents confirming carrying out of research and development projects and the legitimacy of assigned costs.

In contrast to R&D grants, tax relief covers incurred costs.

Until now, the relief was not available to taxpayers conducting business activity on the basis of a permit in a special economic zone. From 2018, a taxpayer who conducted business in a special economic zone on the basis of a permit during the fiscal year or on the basis of the PZI decision is entitled to deduction only in respect of eligible costs that are not taken into account by the taxpayer in the

nie są przez podatnika uwzględniane w kalkulacji dochodu zwolnionego z podatku na podstawie zezwolenia.

Innovation box

Wprowadzenie od 2019 roku preferencyjnego opodatkowania dochodów generowanych przez prawa własności intelektualnej (tzw. IP BOX, Innovation Box) wraz z dostępnymi już zachętami umożliwią przedsiębiorcom otrzymanie wsparcia finansowego na każdym etapie procesu powstawania innowacji: od pomysłu do komercjalizacji.

Zachętę podatkową, należy traktować jako komplementarny element i „zamknięcie” łańcucha wspierania innowacji. Celem Innovation Box jest wspieranie przedsiębiorców rozwijających nowe lub ulepszone produkty, procesy, technologie, umożliwiając im czerpanie dodatkowych korzyści podatkowych z tytułu realizowania działalności B+R oraz komercjalizowania jej wyników. Innovation Box umożliwi zastosowanie preferencyjnej 5 proc. stawki podatku dochodowego od dochodów generowanych przez prawa własności intelektualnej. Im większy będzie poziom zaangażowania podatnika w wytworzenie, rozwinięcie lub ulepszenie innowacji (tj. w działalność B+R dotyczącą prawa własności intelektualnej) tym większa będzie potencjalna do osiągnięcia korzyść podatkowa. Preferencyjna stawka ma zastosowanie przez cały okres ochrony prawa własności intelektualnej. Innovation Box jest też komplementarny z możliwością odliczenia podatku z tytułu ulgi na badania i rozwój.

tax-exempt income calculation on the basis of the permit.

Innovation box

Implemented in 2019, preferential taxation of income earned from intellectual property rights (IP BOX, Innovation Box) together with incentives already in force allow entrepreneurs to receive financial support at every stage of the innovation process: from idea to commercialisation.

Innovation Box, should be regarded as a complementary element closing the chain of incentives. It is aimed at supporting entrepreneurs developing new or improved products, processes and technologies, enabling them to derive additional tax benefits from R&D and implementation of its results. In accordance with the legislation, the Innovation Box will allow for adopting a preferential 5 percent income tax rate to income earned from intellectual property rights. The higher the involvement of the tax payer in producing, developing or improving the innovative solution (i.e. in R&D activity concerning the intellectual property right), the greater the potential tax benefit. Preferential rate applies throughout the period of intellectual property rights protection. Innovation Box is complementary with the possibility of tax deduction due to the R&D tax relief.

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

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.

płatności. Wyodrębniona ewidencja księgowa powinna być prowadzona już po złożeniu wniosku o dofinansowanie, a nie dopiero w momencie uzyskania informacji o otrzymaniu dotacji czy od momentu podpisania umowy o dofinansowanie. Warto również wyznaczyć w przedsiębiorstwie jedną osobę, która będzie się zajmować rozliczaniem projektu. Osoba taka powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji.

Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem w jednym dokumencie wewnętrznym beneficjenta, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników zaangażowanych w proces rozliczania. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i niejasności w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur udzielania zamówień. Zamówienia muszą być udzielane zgodnie z zasadą konkurencyjności. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do publikowania zapytań ofertowych na stronie wskazanej przez Ministra Inwestycji i Rozwoju. Jeżeli wartość zamówienia przekracza 209 tys. EUR, zapytanie ofertowe powinno zostać również opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Należy także pamiętać, że co do zasady zamówienia nie mogą być udzielane podmiotom powiązanym osobowo lub kapitałowo z beneficjentem.

W trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

It is worth designating one person who will be responsible for settlement of the project. That person should be familiar with the singularities of the project and remain up to date with project progress.

It is also a good idea to collect all procedures related to the grant settlement in one internal document, available to all staff involved in the process. The above will help to avoid confusion and lack of clarity, even in the case of staff turnover. It is also useful to conduct a training for employees. Another important issue is the obligation of transparency in procurement procedures.

Contracts must be granted in accordance with the principle of competitiveness. Consequently, the beneficiary is obliged to publish inquiries on the page indicated by the Minister of Development.

If the value of the contract exceeds EUR 209 000, an inquiry should also be published in the Official Journal of the European Union.

It should be borne in mind, that as a general rule, contracts may not be granted to entities linked to the beneficiary [personally or financially].

It is very common, that an agreement or attachments require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement. Our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

Kontrole związane z otrzymaniem dotacji z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje prawne, niespójna praktyka kontrolerów oraz zaniedbania beneficjentów powodują powstawanie zastrzeżeń kontrolerów, co może skutkować koniecznością zwrotu dofinansowania. Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie realizacji projektu, jak również w okresie jego trwałości tj. w okresie 5 lat po zakończeniu jego realizacji (3 lat w przypadku MŚP). Do kontroli uprawnione są m.in. następujące podmioty:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju),
- instytucja płatnicza (Ministerstwo Finansów),
- Urząd Kontroli Skarbowej, Najwyższa Izba Kontroli, Komisja Europejska.

Kontrola obejmuje m.in. sprawdzenie faktur, dokumentacji przetargowej, ofert itp. W trakcie kontroli przedsiębiorca powinien przygotować niezbędne dokumenty m.in. dokumentację aplikacyjną, umowę o dofinansowanie, dokumentację przetargową, oferty od kontrahentów, faktury zakupu itp. Podstawowe błędy popełniane przez beneficjentów dotyczą: niedostosowania systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, braku kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktur zakupu), braku informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązania się z celów i wskaźników realizacji projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcia projektu przed złożeniem wniosku. Te błędy w większości wynikają z braku wprowadzenia odpowiednich procedur w księgowości i kontrolingu na początku realizacji projektu, jak i z braku przeszkolenia pracowników mających wpływ na rozliczenie projektu (nie tylko pracowników z działu księgowości, ale również m.in. kontrolingu, zakupów, pionu technicznego, a nawet z działu marketingu). W przypadku

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 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

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.

the beneficiary must repay grant with interest. In extreme cases penal consequences may be used.



KPMG jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG działa w 146 krajach i zatrudnia 227 000 pracowników w firmach członkowskich na całym świecie. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. KPMG International Limited jest prywatną spółką angielską z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości gwarancji. KPMG International Limited i podmioty z nią powiązane nie świadczą usług na rzecz klientów. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia blisko 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie kpmg.pl

Firmy z sektora motoryzacyjnego wspiera dedykowany zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową. KPMG na bieżąco analizuje sytuację i identyfikuje trendy, by skutecznie wychodzić naprzeciw wyzwaniom stojącym przed producentami oraz dystrybutorami samochodów, części i podzespołów samochodowych. Specjaliści KPMG doradzają m.in. jak maksymalizować korzyści wynikające z transformacji technologicznej oraz pomagają zachować zgodność z obowiązującymi przepisami prawno-podatkowymi. Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 146 countries and territories and have 227,000 people working in member firms around the world. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee. KPMG International Limited and its related entities do not provide services to clients. KPMG in Poland was established in 1990. We employ close to 2,000 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at kpmg.pl

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG analyzes the ongoing situation and identifies trends to effectively meet the challenges faced by manufacturers and distributors of vehicles, automotive parts and accessories. KPMG professionals advise, i.e. how to maximize the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations. Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive

Pomoc publiczna dla sektora motoryzacyjnego – aspekty prawne

Pomoc publiczna w prawie UE

Wszelkie formy pomocy publicznej udzielanej przez państwa członkowskie UE, w tym formy dostępne w Polsce dla sektora motoryzacyjnego omawiane w dalszej części niniejszego rozdziału, podlegają kontroli Komisji Europejskiej wynikającej z Traktatu o Funkcjonowaniu UE (TFUE). TFUE wprowadza zasadę generalnego zakazu udzielania pomocy publicznej przez państwa członkowskie, chyba że zachodzi jeden z dopuszczalnych wyjątków. Wyjątki te precyzowane są przez Komisję Europejską w aktach niższego rzędu – Rozporządzeniu 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 / Polskiej Strefie Inwestycji czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości³, a także program wsparcia inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki.

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.

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 / Polish Investment Zone or to (the majority) of local exemptions from the property tax³ as well as to the program of supporting investments of major importance for the economy. The notifica-

Notyfikacji podlega jednak pomoc dla tzw. dużych projektów inwestycyjnych powyżej 100 mln EUR [por. niżej].

Konsekwencje faktycznej wypłaty pomocy przed zgodą KE są dotkliwe. Pomoc taka ma status tzw. pomocy nielegalnej i może podlegać obowiązkowi zwrotu wraz z odsetkami niezależnie od tego, czy pomoc ta spełnia kryteria do zatwierdzenia jej przez KE, czy też nie. Nawet w przypadku gdy KE finalnie zatwierdzi pomoc jako zgodną ze wspólnym rynkiem, w przypadku jej udzielenia przed takim zatwierdzeniem może zachodzić konieczność jej zwrotu, bądź co najmniej zwrotu odsetek z tytułu jej przedwczesnego otrzymania.

Pomoc Regionalna – duże projekty

Zmiany wytycznych w sprawie pomocy regionalnej oraz rozporządzenia o wyłączeniach blokowych w odniesieniu do pomocy regionalnej przyniosły w Polsce ograniczenie udzielania pomocy dużym przedsiębiorstwom jedynie na terenie województwa mazowieckiego i w odniesieniu do rozbudowy istniejących zakładów. W pozostałych obszarach duzi przedsiębiorcy mogą nadal otrzymywać pomoc inwestycyjną państwa również w celu rozbudowy istniejących fabryk.

W ramach uproszczenia kontroli, KE rozszerzyła zakres stosowania wyłączeń blokowych (wyłączeń od obowiązku notyfikacji) także na pomoc ad hoc, o ile spełnia ona kryteria zawarte w rozporządzeniu GBER. W obrębie pomocy regionalnej, indywidualna notyfikacja i zgoda Komisji Europejskiej, wymagana będzie w następujących przypadkach:

- jeśli przyznana pomoc (w dowolnych formach) obliczana jest od kosztów kwalifikowalnych przekraczających 100 mln EUR,
- jeśli przedsiębiorca zakończył w okresie 2 lat poprzedzających złożenie wniosku analogiczną (wg PKD) działalność w EOG lub ma zamiar ją zakończyć w okresie 2 lat od zakończenia inwestycji objętej wnioskiem (potencjalna delokalizacja).

Oprócz badania zakończenia lub planów zakończenia danej działalności, weryfikacji podlega także kwestia przeniesienia produkcji pomiędzy państwami EOG. Przez przeniesienie rozumie się przeniesienie tej samej lub podobnej działalności lub jej części z zakładu na terenie jednego państwa EOG (zakład pierwotny) do zakładu, w którym

tion requirement does, however, apply to aid awarded to so-called large investment projects with value in excess of 100 mln EUR [see below].

The consequences of the actual disbursement of aid prior to the approval of the EC are severe. Such aid has the status of the so called illegal aid and may be subject to refund with interest regardless of whether it meets the criteria for being approved by the EC, or not. Even where the EC eventually approves the aid as compatible with the common market, if it is granted prior to such approval, it may be necessary to return such aid or at least return the interest on its premature receipt.

Regional Aid – large projects

In Poland, amendments to the guidelines on regional aid and the regulations on block exemptions with respect to regional aid limited support to large enterprise only to the Mazowieckie Province and only with respect to the expansion of the existing facilities. In other regions large enterprises may still receive investment State aid, including for the purpose of developing the existing facilities.

In an effort to simplify the control, the EC has expanded the scope of applicability of the block exemptions (the exceptions from the notification requirement) to ad hoc aid, provided it meets the criteria set down in the GBER regulation. As regards regional aid, the individual notification and a permission from the European Commission will be required in the following cases:

- if the aid granted (in any form) is calculated on the eligible costs in excess of 100 M EUR,
- if the enterprise has ended, within 2 years preceding the submission of the request, a similar business activity [according to the Polish Classification of Business Activities] within the EEA or plans to end it within 2 years from the completion of the investment covered by the request [potential relocation].

Apart from verifying the plans to close given business activity, also the transfer of activity between EEA countries is subject to verification. 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

dokonywane inwestycji objętej pomocą i który znajduje się na terenie innego państwa EOG (zakład objęty pomocą). Przeniesienie występuje wówczas, gdy produkt lub usługa w zakładzie pierwotnym i zakładzie objętym pomocą służy przynajmniej częściowo do tych samych celów oraz zaspokaja wymagania lub potrzeby tej samej kategorii klientów oraz w jednym z pierwotnych zakładów beneficjenta w EOG nastąpiła likwidacja miejsc pracy związanych z taką samą lub podobną działalnością. Beneficjent pragnący uzyskać pomoc zwolnioną z notyfikacji na mocy GBER, 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.

Przepisy wymagają, by, w szczególności w wypadku dużych projektów inwestycyjnych, organ udzielający pomocy zbadał, na podstawie dokumentów wewnętrznych inwestora potwierdzających jego proces decyzyjny, konieczność i proporcjonalność pomocy w jednym z dwóch scenariuszy:

- pomoc jest konieczna ze względu na to, że bez niej projekt nie byłby wystarczająco rentowny, aby zrealizować go w ogólności (tzw. scenariusz 1),
- pomoc jest konieczna w celu zlokalizowania inwestycji w danym miejscu, w porównaniu z inną lokalizacją, bowiem równoważy niższe koszty alternatywnej lokalizacji (tzw. scenariusz 2).

Co więcej, w przypadku dużych projektów, wymagających notyfikacji, regulacje UE nakładają obowiązek dodatkowego ograniczenia wartości pomocy. Dla tego rodzaju projektów, limitem pomocy nie będzie już jedynie intensywność pomocy obliczona wg regresywnej skali⁴ - pomoc będzie musiała być ograniczona do:

- minimum niezbędnego do tego, by projekt stał się wystarczająco rentowny, aby był możliwy do zrealizowania [w scenariuszu 1],
- różnicy pomiędzy spodziewaną zdyskontowaną wartością netto inwestycji w rozważanej lokalizacji a taką wartością dla analizowanej lokalizacji alternatywnej, bez uwzględnienia ewentualnej pomocy oferowanej w tej alternatywnej lokalizacji [w scenariuszu 2].

Oprócz wskazanej wyżej proporcjonalności pomocy oraz badania efektu zachęty, w przypadku dużych projektów wymagających indywidualnej notyfikacji, KE szczegółowo

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. Beneficiaries willing to obtain aid exempt from notification under GBER, must not only declare that they have not conclude same or similar activity in EEA within 2 years prior to the commencement of the project or that they have no such plans, but also must submit a declaration of non-transferring the activity within the same period.

The regulations require that, especially in the case of large investment projects the State aid granting authority investigate, on the basis of the investor's internal documents which document its decision-making process, the need for and proportionality of aid in one of the two following scenarios:

- the aid is necessary due to the fact that the project would not be profitable enough to implement it in general [the so-called scenario 1],
- the aid is necessary in order to locate the investment in a given location, compared to another location, as it compensates for the lower costs linked to the alternative location [the so-called scenario 2].

Furthermore, in the case of large projects requiring notification the EU regulations require an additional limit value. For this kind of projects, the limit for aid will no longer be only the intensity of the aid calculated according to the regressive scale⁴ - such aid will have to be limited to:

- the minimum necessary to ensure that the project became profitable enough to be feasible [scenario 1],
- the difference between the expected discounted net value of an investment in the location under consideration and the value for the alternative location being considered, without taking into account any aid offered in this alternative location [in scenario 2].

In addition to the above indicated proportionality of the aid and the examination of the incentive effect, in the case of large projects that require individual notification, the

zważy pozytywne i negatywne skutki pomocy dla regionu i wspólnego rynku, oceniając m.in.:

- proporcjonalność wysokości pomocy w stosunku do potrzeb beneficjenta,
- właściwy dobór środka (tzn. czy pomoc w określonej formie była konieczna do osiągnięcia celu w postaci inwestycji]
- stopień wyparcia innych inwestycji przez wspierany projekt,
- negatywne skutki dla wymiany handlowej,
- ogólną analizę kosztów i korzyści pomocy dla wspólnego rynku.

Dodatkowo, KE wskazuje, że bardzo mało prawdopodobne jest uzyskanie zgody KE na pomoc w następujących sytuacjach:

- jeżeli beneficjent zamknął lub planuje zamknąć taką samą lub podobną działalność w innym obszarze na terenie EOG w związku z otwarciem nowej fabryki (relokacja]
- projekt tworzy nowe moce produkcyjne na rynku znajdującym się w fazie bezwzględnej recesji (ujemna stopa wzrostu) - w scenariuszu 1,
- projekt zlokalizowany jest w regionie o niższej dopuszczalnej intensywności niż intensywność dopuszczalna w rozważanym regionie alternatywnym - w scenariuszu 2.

W tym kontekście kluczowe znaczenie dla oceny środków pomocowych dla dużych projektów ma ocena rynku właściwego, zarówno z perspektywy produktowej jak i geograficznej. KE w miarę możliwości unika decydowania się na jedną wybraną definicję i preferuje weryfikację spełnienia wyżej wskazanych progów na kilku możliwych poziomach definicji rynku. I tak z perspektywy geograficznej, domyślnym rynkiem jest rynek EOG (UE oraz Norwegia, Islandia, Liechtenstein), ale KE może chcieć również weryfikować pozycję rynkową na rynku światowym. Z perspektywy produktowej, KE z reguły weryfikuje również kilka możliwych podziałów rynkowych.

Dla przykładu, w decyzji w sprawie Audi Hungaria, KE wskazała, że spośród dostępnych segmentacji rynkowych (NCAP, ACEA, POLK), klasyfikacja POLK wydaje się być właściwą i wystarczającą do oceny pozycji rynkowej beneficjenta. Wskazała jednak, że jej wątpliwości budzi podział rynku pomiędzy pojazdy pasażerskie i lekkie pojazdy użytkowe (LCV). Ostatecznie wskazała, że będzie badać pozycję rynkową na kilku poziomach, w tym zarówno na poziomie poszczególnych segmentów POLK (A00, A0, A,

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.

In this context, the assessment of the relevant market is of crucial importance for the evaluation of aid measures for large projects, both from the product and geographic perspective. The EC whenever possible avoids deciding on one selected definition and prefers to verify the fulfilment of the aforesaid thresholds on several possible levels of definition of the market. And so from the geographic perspective, the EEA (the EU and Norway, Iceland, Liechtenstein) is the default market, but the EC may also want to verify the market position on the world market. From the product perspective, the EC usually verifies some possible market splits.

By way of an example, in its decision in the case Audi Hungaria, the EC indicated that from the market segmentations available (NCAP, ACEA, POLK), the POLK classification seems to be appropriate and sufficient to assess the beneficiary's market position. The EC noted, however, that it had doubts as regards the division of the market between passenger cars and light commercial vehicles (LCV). In the conclusion of its decision, the Commission indicated that it would assess the market position on several

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.

Podmioty ubiegające się o pomoc na duże projekty inwestycyjne mogą rozważyć ograniczenie kwoty pomocy do poziomów, które nie będą wymagały zgody KE, lub, jeśli taka zgoda będzie wymagana, szczegółowo przygotować dokumentację przedinwestycyjną z uwzględnieniem procesu notyfikacji, tak, by zmaksymalizować szanse uzyskania akceptacji pomocy. W kontekście decyzji w sprawie inwestycji BMW w Lipsku, wysoce wskazane jest jednak dokładne oszacowanie ryzyka związanego z procesem notyfikacji.

Zmiana nastawienia Komisji do pomocy regionalnej na duże projekty inwestycyjne w sektorze, a także zaostrzenie regulacji w tym zakresie znalazło praktyczne odbicie w podejściu beneficjentów do notyfikacji pomocy. Od początku 2015 r. praktycznie wszystkie zakończone w Europie postępowania dotyczące zatwierdzenia pomocy publicznej w sektorze motoryzacyjnym dotyczyły wyłącznie programów pomocowych objętych wyłączeniami blokowymi. Wyraźnie widoczne jest więc, że Państwa Członkowskie oraz beneficjenci rezygnują z dużych kwot pomocy wymagających skomplikowanego postępowania zatwierdzeniowego przed KE na rzecz mniejszych kwot, które jednak nie wymagają takiej procedury i dzięki temu mogą być szybciej postawione do dyspozycji inwestora. Co więcej, w tym podejściu, choć kwota pomocy jest niższa, to jednak jest kwotą pewną, podczas gdy w procedurze notyfikacyjnej możliwe jest istotne ograniczenie kwoty pomocy, nawet poniżej kwoty niewymagającej notyfikacji.

Planowane działania legislacyjne zmierzające do kontroli subsydiów państwowych przyznawanych poza UE

W miarę zaostrzającej się konkurencji pomiędzy UE oraz państwami trzecimi (w szczególności Chinami, ale także Koreą, czy rosnącymi napięciami handlowymi w relacjach

levels, including both on the level of individual segments of POLK (A00, A0, A, B, C, D and E), and on the joint market for passenger cars, which includes also LCVs.

The market considerations are further complicated when the project concerns the production of components. In such case the EC usually considers both the market for components and the market for finished products (vehicles in which a given component is fitted). In addition, the EC takes also into account the share of the beneficiary's sales of components in the open market (for clients outside the beneficiary's group) and the share of the volume of components used internally by the beneficiary's group.

Entities applying for aid for large investment projects may consider the restriction on the amount of aid to the levels that will not require the EC's approval, or, where such approval is required, to prepare in detail the pre-investment documentation taking into consideration the notification process, so as to maximize the chances of approval of the aid. However, when viewed in the context of the BMW investment in Leipzig, it is highly recommended to precisely assess the risk connected with the notification process.

The change of Commission's focus on regional aid for large investment projects in the automotive industry, as well as tightening of regulations in this area has been reflected in the beneficiaries' approach to state aid notifications. Since the beginning of 2015, practically all state aid proceedings completed in the EU related solely to approvals of state aid schemes under block exemptions. It is therefore clearly visible that the Member States and beneficiaries forsake large aid amounts requiring complicated approval proceedings with the EC for smaller amounts, which are subject to a smoother procedure and thus may be more quickly put at investors' disposal. Moreover, under this approach, although the amount of aid is lower, it is however certain, whereas under the notification procedure, the amount of support may be further reduced by the EC, even below the notification threshold.

Planned legislative actions to control state subsidies from outside the EU

Given the intensified competition within the EU and with third countries (particularly China, but also Korea) and growing tensions in trade relations with the US, the Com-

z USA), Komisja dostrzegła potrzebę (racjonalnych i uzasadnionych w myśl reguł Światowej Organizacji Handlu) działań ochronnych wobec aktywnych działań obcych rządów wpływających na konkurencję na rynku UE.

Z jednej strony bowiem reguły pomocy publicznej nakładają istotne ograniczenia na Państwa Członkowskie UE w zakresie udzielania wsparcia przedsiębiorcom, przez co rządy miały ograniczony arsenał środków wsparcia krajowych przedsiębiorców, z drugiej zaś strony, rządy państw trzecich nie podlegały regułom europejskim, na czym mogła potencjalnie tracić konkurencyjność gospodarki europejskiej.

W dodatku sytuacja związana z pandemią COVID, powodująca osłabienie przedsiębiorstw w wielu gałęzi UE, wywołała ryzyko przejmowania przedsiębiorstw europejskich przez podmioty spoza UE, przy znacznie obniżonych kryzysem wycenach i z potencjalnym wsparciem rządów Państw Trzecich, co wymagało wzmocnienia instrumentarium kontroli, jakim dysponowała w tym zakresie Komisja Europejska.

Pierwszą zapowiedzią zmian w prawie UE w tym zakresie była „Biała Księga w sprawie wyrównywania szans w związku z subsydiami zagranicznymi” z 17 czerwca 2020 r.⁵, w której KE wyłożyła potrzebę interwencji oraz planowane narzędzia. Została ona zaimplementowana w projekcie rozporządzenia z 5 maja 2021 r. w sprawie subsydiów zagranicznych zakłócających rynek wewnętrzny⁶. Projekt ten przewiduje trzy nowe obszary kompetencji Komisji, w ramach których będzie ona mogła kontrolować:

- Koncentracje podmiotów, z wkładem finansowym państwa trzeciego, w przypadku gdy wkład finansowy rządu państwa trzeciego wynosi co najmniej 50 mln EUR oraz gdy obroty nabywanego przedsiębiorstwa na terytorium UE (lub przynajmniej jednej z łączących się spółek) wynoszą co najmniej 500 mln EUR rocznie (badanie na podstawie notyfikacji),
- Oferty w przetargach w ramach procedur zamówień publicznych z udziałem wkładu rządu państwa trzeciego, w przypadku, gdy wartość zamówienia wynosi co najmniej 250 mln EUR (badanie na podstawie notyfikacji),
- Wszelkie inne sytuacje rynkowe, mniejsze koncentracje i zamówienia publiczne – w ramach których może ona wszcząć postępowanie z urzędu (w tym na wniosek zainteresowanego konkurenta) i zażądać notyfikacji ad hoc.

mission considered it necessary (rational and justified according to the rules of the World Trade Organization) to impose protective measures against the actions of foreign governments which affect competition on the EU market.

On the one hand, the state aid rules impose significant restrictions on EU Member States regarding the granting of support to entrepreneurs, meaning that governments have a limited arsenal of measures to help support domestic entrepreneurs. On the other hand, third country governments are not subject to EU rules, which could potentially reduce the competitiveness of the European economy.

Furthermore, the COVID pandemic situation, which weakened companies within many EU industries, gave rise to the risk that European companies could be acquired by non-EU entities which are experiencing significantly less valuation crises may benefit from support from third country governments. This situation required strengthening the control instruments available to the European Commission.

The first announcement of reforms to EU law in this respect was the „White Paper on levelling the playing field as regards foreign subsidies” of 17 June 2020⁵, in which the European Commission expressed the need for intervention and planned tools. This was implemented in a proposal for a Regulation on foreign subsidies distorting the internal market, dated 5 May 2021⁶. The proposal highlights three new areas of competence which the Commission will now be able to control:

- concentrations of entities, having a financial contribution from a third country, where the financial contribution of the third country government amounts to at least EUR 50 million and when the turnover of the acquired enterprise within the territory of the EU (or at least one of the merging companies) amounts to at least EUR 500 million per year (this will be assessed on the basis of a notification),
- Bids in tenders within public procurement procedures that involve the participation of a third country government, if the contract value is at least EUR 250 million (this will be assessed on the basis of a notification),
- All other market events, smaller concentrations and public contracts – the Commission will be entitled to initiate proceedings ex officio (including at the request of a competitor) and request ad hoc notifications.

Warto odnotować, że w przypadku pierwszych dwóch sytuacji (powyżej wskazanych progów), podmiot przejmujący lub oferent w postępowaniu przetargowym będzie zobligowany do złożenia notyfikacji do KE i ujawnienia w niej wszelkich subsydiów otrzymanych w związku z transakcją od rządów państw trzecich. W przypadku stwierdzenia potencjalnie zagrażających konkurencji subsydiów, KE będzie miała prawo do wstrzymania transakcji lub udzielenia zamówienia do czasu zbadania sprawy.

W przypadku, gdy w wyniku takiego badania KE stwierdzi, że uzyskane subsydia zakłócają konkurencję na rynku wewnętrznym UE, będzie ona miała prawo nałożyć szereg środków zaradczych zmierzających do jej przywrócenia, w tym takich jak wymóg sprzedaży określonych aktywów, czy zapewniania dostępu do określonej infrastruktury (tak jak miało to miejsce dotychczas w sprawach dotyczących kontroli koncentracji).

Obecnie trwają konsultacje publiczne projektu rozporządzenia, a jego wejście w życie planowane jest do końca 2021 r. Daje ono nowy instrument europejskim przedsiębiorcom z branży motoryzacyjnej w przypadku dofinansowanych przez rządy obce działań podmiotów spoza UE wpływających na konkurencję na rynku unijnym.

It is worth noting that, in the first two situations (above the aforementioned thresholds), the acquirer or the bidder in the tender procedure will be obliged to submit a notification to the Commission which discloses any subsidies received in connection with the transaction from third country governments. If any potentially threatening subsidies are identified, the Commission will be entitled to either suspend the transaction or the contract award until the matter has been reviewed.

If, during its assessment, the European Commission concludes that subsidies received distort competition in the EU internal market, it will be entitled to impose a number of remedies to remedy this, including by imposing an obligation to sell certain assets or to provide access to specific infrastructure (as has been the case to date regarding merger controls).

Public consultations are underway on the proposed regulation. Its entry into force is scheduled for the end of 2021. It provides a new instrument for European entrepreneurs within the automotive industry if any foreign governments fund the activities of non-EU entities which affect competition on the EU market.

Ramy prawne wsparcia dla transportu niskoemisyjnego, w tym elektromobilności

Prawo UE

O ile pomoc państwa dotycząca nowych inwestycji korzysta z mechanizmu wyłączeń blokowych i w większości przypadków nie wymaga notyfikacji, o tyle wsparcie dla transportu niskoemisyjnego, w tym elektromobilności do 2021 r. nie doczekało się kompleksowego uregulowania w unijnym prawie pomocy publicznej.

Kwestie te tylko pośrednio regulowała Dyrektywa 2014/94/UE w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych, przyjęta w ramach pakietu Clean Power for Transport. Nakłada ona na państwa członkowskie obowiązki stworzenia krajowych rozwiązań prawnych dla transportu niskoemisyjnego, jednak nie modyfikuje unijnych przepisów o pomocy publicznej oraz nie wskazuje kryteriów, które

Legal framework for low-emissions transport, including electromobility

EU Law

While state aid for new investment leverages the block exemption mechanism and in majority of cases does not require notification, the support for low-emissions transport, including e-mobility, was not, until 2021, comprehensively regulated in the EU state aid law.

These issues were merely indirectly governed by the Directive 2014/94/EU on the development of the infrastructure for alternative fuels, adopted within the framework of Clean Power for Transport Package. It imposes on EU Member States duties to implement national legal frameworks for low-emissions transport, however it does not modify EU state aid rules to accommodate for

pozwołyłyby na uznanie pomocy w tym zakresie za zgodną ze wspólnym rynkiem. Wskazuje ona jedynie, że środki wsparcia dla infrastruktury paliw alternatywnych powinny być wdrażane zgodnie z zasadami pomocy państwa zawartymi w TFUE.

Zważywszy na to, że nawet unijne wytyczne środowiskowe [Wytyczne w sprawie pomocy państwa na ochronę środowiska i energię na lata 2014-2020] nie zawierały takich kryteriów, pomoc na elektromobilność była w przypadku notyfikacji każdorazowo indywidualnie oceniana przez Komisję wg zasad ogólnych. Dla przykładu, jedna z pierwszych decyzji KE w tym obszarze [w sprawie SA.45182, z 11 sierpnia 2017 r. dot. programu pomocy na publiczną infrastrukturę ładowania i uzupełniania paliwa w Czechach] prowadzona była w oparciu przesłanki ogólne zgodności pomocy. KE oceniała m.in.:

- istnienie interesu publicznego,
- konieczność interwencji państwa,
- odpowiedniość przyjętego środka,
- efekt zachęty,
- proporcjonalność i przejrzystość pomocy,
- brak nadmiernego negatywnego wpływu na konkurencję.

Brak szczegółowych wytycznych, nowatorski charakter środków wsparcia oraz ocena wg zasad traktatowych oznaczały, że postępowania notyfikacyjne w tym obszarze były długotrwałe - wspomniane postępowanie dotyczące czeskiego systemu wsparcia infrastruktury ładowania trwało niemal półtora roku.

Stąd z dużym zadowoleniem należy przyjąć wprowadzoną w lipcu 2021 r. zmianę do rozporządzenia GBER dotyczącą pomocy na budowę infrastruktury ładowania tankowania służącej do dostarczania energii dla pojazdów bezemisyjnych lub niskoemisyjnych. Nowy art. 36a Rozporządzenia GBER określa warunki, po spełnieniu których państwa członkowskie mogą udzielać pomocy publicznej na tę infrastrukturę bez konieczności przechodzenia przez długą i skomplikowaną procedurę notyfikacyjną.

Zgodna z rynkiem wewnętrznym bez konieczności notyfikacji będzie pomoc do 100% kosztów kwalifikowanych, przy czym konieczne jest zweryfikowanie ex ante, czy dana infrastruktura ładowania powstałaby na warunkach rynkowych w ciągu najbliższych 3 lat. Od wymogu tego można odstąpić, jeżeli pojazdy elektryczne o napędzie akumulatorowym (w przypadku infrastruktury ładowania) lub pojazdy wodorowe (w przypadku infrastruktury

this, nor does it indicate the criteria enabling the aid to be considered compatible with the common market. The directive only indicates that the support measures for the alternative fuel infrastructure should be implemented having regard for the state aid rules contained in TFEU.

Taking into account that even the EU environmental guidelines [Guidelines for state aid on environmental protection and energy for 2014-2020 – EEAG] did not contain such criteria, state aid for e-mobility was in each case reviewed on ad hoc basis by the European Commission on the basis of a notification, assessed in accordance with general rules. For example, one of the first EC cases in this area [case SA.45182, decision of 11th August 2017 concerning state aid program for public charging and refuelling infrastructure in the Czech Republic] was carried out based on general conditions of aid compatibility. The EC assessed inter alia:

- The existence of common interest
- Necessity of state intervention
- Adequacy of the adopted measure
- Incentive effect
- Proportionality and transparency of aid
- Lack of undue distortion of competition.

Lack of detailed guidelines, precedent character of support measures and assessment according to general treaty rules all implied that notification procedures in this area would not be expeditious – the proceedings in the mentioned Czech case took almost one and half years.

Accordingly, the amendment to the GBER, introduced in July 2021, regarding aid for the construction of refuelling infrastructure to provide energy for zero or low emission vehicles is highly welcome. The new Article 36a of the GBER lays down the conditions under which the Member States may grant state aid to such infrastructure without needing to go through a long and complicated notification procedure.

Subsidising up to 100% of eligible costs will comply with internal market rules, without requiring notification, but it will be necessary to verify ex ante whether the given charging infrastructure would have been developed under market conditions within the next 3 years. This requirement may be waived where battery powered electric vehicles (for recharging infrastructure) or hydrogen vehicles (for refuelling infrastructure) respectively represent less

tankowania] stanowią odpowiednio mniej niż 2 % całkowitej liczby pojazdów tej samej kategorii zarejestrowanych w danym państwie członkowskim.

Koszty kwalifikowane obejmują:

- koszty budowy ładowarek samochodów elektrycznych oraz stacji ładowania zielonym wodorem (przy czym konieczne jest zapewnienie, że wodór będzie pochodził ze źródeł odnawialnych),
- koszty instalacji lub modernizacji sieci elektrycznych lub sieci innego rodzaju, w tym transformatorów elektroenergetycznych, które są niezbędne do przyłączenia infrastruktury ładowania lub tankowania do sieci lub do lokalnej jednostki produkcji lub magazynowania energii, jak również powiązanych urządzeń technicznych, robót w zakresie inżynierii lądowej i wodnej, przystosowania gruntów lub dróg, koszty instalacji oraz koszty uzyskania powiązanych pozwoleń.

Pomoc przyznana jednemu beneficjentowi nie może przekroczyć 40% budżetu danego programu.

Ponadto, pomoc musi być przyznawana w drodze procedury przetargowej opartej o jasne, przejrzyste i niedyskryminujące kryteria. Wreszcie, infrastruktura objęta pomocą musi być publicznie dostępna, umożliwiać niedyskryminacyjny dostęp (w zakresie taryf, metod płatności i innych warunków użytkowania).

Prawo krajowe

Realizację dyrektywy 2014/94/UE w Polsce zrealizowano przyjmując ustawę z 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych („ustawa o elektromobilności”), a także powołując będący funduszem celowym Fundusz Niskoemisyjnego Transportu („FNT”) na mocy ustawy z 6 czerwca 2018 r. o zmianie ustawy o biokomponentach i biopaliwach ciekłych.

Zgodnie z ustawą, źródłami przychodów Funduszu miały być: • dotacje celowe z budżetu państwa, • odsetki od wolnych środków Funduszu przekazanych w zarządzenie Ministrowi Finansów, • środki przekazane od operatora systemu przesyłowego w wysokości 0,1 % uzasadnionego zwrotu z kapitału zaangażowanego w wykonywaną działalność gospodarczą w zakresie przesyłania energii elektrycznej, • wpływy z tytułu opłaty zastępczej uiszczanej przez podmiot realizujący Narodowy Cel Wskaźnikowy (a zatem opłaty w przypadku nie zapewnienia minimalnego udziału paliw odnawialnych w paliwach) oraz • wpływy

than 2% of the total number of vehicles of the same category registered in the relevant Member State.

Eligible costs include:

- construction costs of electric car chargers and green hydrogen charging stations (it must be ensured that the hydrogen comes from renewable sources);
- costs of installing or upgrading electricity networks or other types of networks, including power transformers, which are required to connect the charging or refuelling infrastructure to the grid or to a local energy production or storage unit, and related technical equipment, civil engineering works, land or road adaptation, installation costs, and related permit costs.

Aid granted to a single beneficiary may not exceed 40% of the budget of the subsidised program. Furthermore, the aid must be awarded following a tender based on clear, transparent and non-discriminatory criteria. Finally, the subsidised infrastructure must be accessible to the public, allow non-discriminatory access (as regards tariffs, payment methods and other conditions of use).

Domestic law

The implementation of the Directive 2014/94/UE in Poland was done through adoption of the Act of 11 January 2018 on electromobility and alternative fuels (“e-mobility Act”), as well as by establishing a special-purpose fund called Low-Emissions Transport Fund (“LTF”) pursuant to the Act of 6 June 2018 amending the Act on Bio-components and Liquid Bio-fuels.

The sources of the Fund’s revenue were to be: • designated subsidy from budgetary sources, • interest on free resources of the Fund transferred to the Minister of Finance, • funds transferred from the transmission system operator in the amount of 0.1% of the justified return on capital engaged in the economic activity conducted in the scope of electricity transmission, • receipts from the substitution fee paid by the entity implementing the National Indicative Target (and thus the fees in the event of failure to ensure the minimum share of renewable fuels in fuels); and • receipts from the emission fee (determined on the

z tytułu opłaty emisyjnej [określonej na gruncie Ustawy o biokomponentach nowej opłaty za wprowadzanie na rynek krajowy paliw silnikowych].

Fundusz miał w założeniu udzielać pomocy finansowej na przedsięwzięcia związane z elektromobilnością oraz innymi formami transportu niskoemisyjnego.

Po długim oczekiwaniu na implementację konkretnych zapisów dotyczących funkcjonowania FNT pojawiły się jednak nowe koncepcje organizacji wsparcia, które zaowocowały uchwaleniem przepisów przewidujących całkowitą likwidację FNT i przekazanie jego kompetencji Narodowemu Funduszowi Ochrony Środowiska z mocą od 1 października 2020 r. W miejsce zlikwidowanego FNT przewidziano wieloletnie zobowiązanie finansowe NFOŚiGW oraz przeniesienie dotychczas zgromadzonych w FNT środków do NFOŚiGW. Źródłami dochodów wydzielonego zobowiązania NFOŚiGW są dotychczasowe źródła FNT z pewnymi zmianami - w 95% opłata emisyjna stanowiłaby przychód NFOŚiGW, przy czym 80% stanowiłaby wpływy zobowiązania w zakresie przeciwdziałania emisjom, 15% zaś to odpowiednik dotychczasowego FNT. Pozostała część zasili Fundusze rozwoju przewozów autobusowych o charakterze użyteczności publicznej.

Należy podkreślić, że ogłoszone w czerwcu 2020 r. nabory na dofinansowanie zakupu samochodów elektrycznych [„Zielony Samochód” – samochody osobowe dla osób fizycznych, „eVan” – samochody dostawcze oraz „Koliber” – taksówki] zostały ogłoszone już bezpośrednio przez NFOŚiGW. Pomimo niewątpliwie pozytywnego wydźwięku uruchomienia długo oczekiwanego programu, słyszalne były głosy zawodu. Wsparcie dla osób fizycznych było znacznie niższe od pierwotnie deklarowanego [15%, nie więcej niż 18 750 zł]. W ramach programu eVAN proponowane było wsparcie w wysokości 30%, nie więcej niż 70.000 zł, zaś na zakup elektrycznej taksówki zaproponowano 20%, jednak nie więcej niż 25.000 zł, w połączeniu z preferencyjną pożyczką. W przypadku programów eVAN oraz Koliber możliwe było ponadto sfinansowanie nabycia ładowarki.

Efekty programu „Zielony Samochód” okazały się nad wyraz skromne – budżet programu wynoszący 37,5 mln zł, przy maksymalnym wsparciu powinien być wystarczający na dofinansowanie ok. 2.000 samochodów, natomiast wg opublikowanych przez NFOŚiGW danych na 400 wniosków ze wsparcia finalnie skorzystało nieco ponad 250 pojazdów.

basis of the Act on Biocomponents, the new fee for the introduction of motor fuels on the domestic market].

The Fund's objective was to grant financial aid for initiatives focused on e-mobility and other low-emissions transport forms.

Following long waiting period for the implementing provisions concerning LTF, new concepts of the support framework however emerged, which resulted in enactment of provisions discontinuing LTF altogether and transferring its competence to National Fund for Environmental Protection (NFEP) as of 1st October 2020. the new legislation established a long-term liability of NFEP in lieu of LTF and transfer of the funds gathered so far in LTF to NFEP. The revenue sources for the separated long-term liability of NFEP are the same as earlier revenues of LTF with certain amendments – 95% of the emission fee constitutes NFEP's revenue, however 80% of it serves the emission prevention purpose, whereas 15% serves the objectives of the discontinued LTF. The remaining part is earmarked for the fund of public coach transport development fund.

It should be underlined that the calls for applications for support for e-vehicles, announced in June 2020 in the measures: “Green car” – for natural persons, “eVan” – for vans and “Koliber” – for taxis – were announced directly by NFEP. Regardless of the definitely positive feedback for a long-awaited launch of the support programs, some disappointment was visible. The support for natural persons was much lower than previously declared [15%, no more than PLN 18,750]. The eVAN measure proposed support in the amount of 30%, no more than PLN 70,000, while the purchase of e-taxi gave 20% allowance, no more than PLN 25,000 plus a preferential loan. Under eVAN and Koliber measures, also purchase of a charger was possible to be supported.

The effects of the „Green car” programme were rather limited – the budget amounting to PLN 37.5 M, assuming maximum support should have sufficed to fund approx. 2,000 cars, whereas according to data published by NFEP out of 400 applications, eventually only slightly more than 250 cars were funded.

W 2021 r., po długim oczekiwaniu, w lipcu uruchomiono nowy program pod nazwą „Mój Elektryk”. Wsparciem objęto samochody napędzane wyłącznie silnikiem elektrycznym, o maksymalnej cenie zakupu 225 tys. zł brutto (znaczny wzrost w stosunku do programu „Zielony Samochód”). Popularne hybrydy plug-in nie są kwalifikowane do dofinansowania.

Dotacja w kwocie 18 750 złotych zostanie udzielona osobom fizycznym pod warunkiem, że w okresie 2 lat beneficjenci nie wykorzystają zakupionego samochodu w działalności gospodarczej. Posiadacze Karty Dużej Rodziny otrzymają podwyższone wsparcie do 27 000 zł. W tym wypadku zniesiono też warunek maksymalnej ceny auta. Dla przedsiębiorców przewidziano dopłaty do finansowania pojazdów w ramach leasingu operacyjnego lub najmu długoterminowego. Ma to szczególne znaczenie dla przedsiębiorców szukających możliwości wykazania się zielonymi inwestycjami zgodnymi z unijną taksonomią. Poza samochodami osobowymi dofinansowanie obejmie również busy powyżej 8 osób, samochody dostawcze i ciężarowe. Przedsiębiorca otrzyma zwrot opłat początkowych do 30% kosztów kwalifikowanych, do 70 000 zł przy deklarowanym przebiegu co najmniej 20 tys. km rocznie. Dzięki włączeniu instytucji leasingowych i banków w system dystrybucji środków z programu przedsiębiorca zawierając umowę leasingową otrzyma dotację już na etapie zawierania umowy.

Na realizację programu NFOŚiGW przeznaczył 500 mln zł, z czego 400 mln zł jest przewidziane dla przedsiębiorców i klientów instytucjonalnych. Dopłaty obowiązują dla pojazdów kupionych od 1 maja 2020 roku, a nabór wniosków jest przewidziany do 2025 lub do wyczerpania środków.

In 2021, following a long waiting period, in July a new programme named “My e-vehicle” was launched. The support covers only electric cars, with max. Price of PLN 225 k gross [a notable increase compared to “Green car”]. Popular plug-in hybrids are not eligible.

The subsidy in the amount of PLN 18,750 will be granted to natural persons on condition that within 2 years the car will not be used for business purposes. Large Family Card holders will obtain support increased to PLN 27,000. In this latter case the maximum car price limit is also lifted.

For entrepreneurs the subsidies were envisaged also for operational lease or long term hire. It is particularly important for businesses looking for green investments under the EU taxonomy. Apart from passenger cars, the subsidies will also cover minibuses above 8 persons, vans and trucks. Entrepreneurs will obtain initial fee refund of up to 30%, up to the limit of PLN 70,000 assuming declared annual mileage of at least 20 kkm. Owing to inclusion of leasing companies and banks in distribution network of the programme, the businesses will obtain the subsidies already at the stage of lease contract conclusion.

NFEP earmarked PLN 500 M for the programme, out of which 400 M is envisaged for entrepreneurs and institutional clients. The subsidies apply to vehicles purchased from 1st May 2020, whereas the call for applications is envisaged until 2025 or budget exhaustion, whichever comes first.

Pomoc Publiczna w celu zwalczania COVID-19

Wstęp

Epidemia COVID-19 jest bez wątpienia sytuacją wyjątkową, co przełożyło się także na bezprecedensowy szok dla europejskiej i światowej gospodarki. Wyjątkowe zakłócenia grożące kryzysem wymusiły także zastosowanie szczególnych mechanizmów zaradczych.

W odróżnieniu od kryzysu finansowego z roku 2008,

State aid related to COVID-19 Pandemics

Introduction

The COVID-19 pandemics is undoubtedly an exceptional situation, which also resulted in an unprecedented shock for European and world's economy. These unusual disturbances with imminent crisis called for special remedies.

Unlike in the 2008 financial crisis, the European Commission took this time quicker and more decisive action

Komisja Europejska podjęła jednak tym razem zdecydowanie szybsze działania w celu określenia ram, w ramach których państwa członkowskie mogą wspierać rodzime gospodarki bez naruszania prawa UE. Już 13 marca 2020 r. KE opublikowała pierwszy komunikat wskazujący możliwe drogi postępowania przy wspieraniu przedsiębiorstw i gospodarek w rozpoczynającym się kryzysie⁷. Wskazano w nim, że państwa mają do dyspozycji pomoc de minimis, ale także środki, które nie stanowią pomocy publicznej (np. dopłaty do wynagrodzeń dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw na równych zasadach).

Ramy prawne UE

Finalnie, 19 marca 2020 r. Komisja Europejska opublikowała komunikat Tymczasowe ramy środków pomocy państwa w celu wsparcia gospodarki w epidemii COVID-19 [C(2020) 1863, „Tymczasowe Ramy Pomocy Covid” lub „TRPC”), następnie zmieniony tzw. 1-szą poprawką z 3 kwietnia 2020, 2-gą z 8 maja 2020, trzecią z 2 lipca 2020, czwartą z 13 października 2020 oraz piątą z 28 stycznia 2021 r.

Komunikat ten ma status wytycznych, a nie wiążącego aktu prawnego, w związku z czym państwa członkowskie nadal muszą notyfikować Komisji środki pomocowe w ramach wsparcia w obliczu epidemii COVID. Jeżeli jednak środki będą zgodne z warunkami określonymi w TRPC, KE zatwierdza je w ekspresowej procedurze (trwającej 4-5 dni). KE nadal może zatwierdzić środki niezgodne z ramami COVID, ale potrwa to dłużej – od kilku tygodni do kilku miesięcy (np. polska tarcza finansowa PFR dla dużych przedsiębiorców). Jednocześnie, w drodze odstępstwa od ogólnych zasad pomocy państwa, zgodnie z którymi pomoc nienotyfikowana jest pomocą nielegalną, wg pierwszej poprawki TRPC, jeśli środek jest nienotyfikowany, ale zgodny z TRPC, KE deklaruje, że nie będzie podejmować działań na szkodę jego beneficjenta.

TPRC dopuszczają następujące formy pomocy:

1. Środki bezzwrotne (dotacje, subwencje, ulgi podatkowe):

- Do kwoty 1.8 mln EUR na 1 przedsiębiorstwo (pierwotnie 800.000 EUR),
- Udzielane nie później niż do 31 grudnia 2021,
- Dla przedsiębiorców, którzy nie byli w trudnej sytuacji ekonomicznej na 31 grudnia 2019

in setting out the frameworks under which member states are allowed to support domestic economies without compromising EU law. Already on 13 March 2020, the EC published its first communication indicating possible approaches to support economies and business in the coming crisis⁷. It was reminded that member states might invoke de minimis aid, but also measures not constituting state aid (due to non-selective character of the measures – such as payroll subsidies available to all businesses on non-discriminatory rules).

EU legal framework

Finally, 19 March 2020, the EC published its communication Temporary Framework for State Aid Measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak [C(2020) 1863, „Temporary Covid Aid Framework” or „TCAF”), subsequently amended with the so-called 1st amendment of 3 April 2020, 2nd amendment of 8 May 2020, 3rd of 2 July 2020, 4th of 13 October 2020 and 5th of 28 January 2021.

This communication is merely a guideline and not a binding act of law, hence member states still need to notify to the EC support measures under the COVID outbreak. If such measures however are in line with the conditions indicated in TCAF, the EC approves them in an expedited procedure (4-5 days). The EC may also approve of measures not in line with the COVID Framework, but this would take longer – from couple of weeks to couple months (see e.g. the Polish Anti-Crisis Financial Shield for large enterprises). Simultaneously, by way of derogation from the general state aid rules (under which unnotified aid is illegal), per the first amendment to TCAF, the EC declares that no harm would happen to a beneficiary of a non-notified measure which is in line with TCAF.

TCAF allows for the following state aid forms for COVID support:

1. Non-refundable measures (direct grants, repayable advances or tax advantages):

- Up to EUR 1.8 M per undertaking (initially 800,000 EUR),
- Granted no later than until 31 December 2021
- For enterprises which were not in difficulty as of 31 December 2020

2. Gwarancje kredytowe

- Maksymalnie do 90% kwoty kredytu [35% jeżeli straty są przypisane w pierwszej kolejności instytucji państwowej, a dopiero w drugiej instytucji finansowej]
- Kredyt gwarantowany maks. do wysokości dwukrotności funduszu płac w 2019 r. lub do 25% obrotów beneficjenta za 2019 r.
- Niecałkowicie bezpłatne [minimalna premia gwarancyjna określona w TRPC]
- Okres gwarancji do 6 lat

3. Dopłaty do oprocentowania kredytów

- Kredyt subsydiowany maks. do wysokości dwukrotności funduszu płac w 2019 r. lub do 25% obrotów beneficjenta za 2019 r.
- Dofinansowanie odsetek do min. Marży określonej jak dla premii gwarancyjnej

4. Inne formy pomocy:

- Ubezpieczenia kredytów eksportowych
- Pomoc na B+R w związku z COVID [1-wsza poprawka TRPC]: 100% na badania podstawowe i 80% na badania przemysłowe i prace rozwojowe [95% przy współfinansowaniu wielu krajów]
- Pomoc inwestycyjna na testy i upscaling związany z COVID [1-wsza poprawka TRPC]: do 75% kosztów
- Pomoc inwestycyjna na produkcję anty COVID [1-wsza poprawka TRPC]: do 80% kosztów
- Zaangażowanie kapitałowe państwa w spółki prywatne i notowane

Ponadto, TRPC wskazało, na jakich warunkach określone środki wsparcia nie stanowią pomocy państwa. Dotyczy to m.in.:

- Odroczenia płatności podatku i składek na ubezpieczenia społeczne [1-wsza poprawka TRPC] – jeżeli dostępne są dla wszystkich przedsiębiorców/branż
- Subsydiów do wynagrodzeń – jeżeli dostępne są dla wszystkich przedsiębiorców/branż.

Instrumenty Polskie

W oparciu o TRPC Polska wprowadziła cały szereg instrumentów pomocowych przeznaczonych zarówno dla ogółu przedsiębiorców, jak i dla poszczególnych grup [MŚP, samozatrudnieni, wybrane branże]. Formy wsparcia obejmowały zarówno dopłaty do poszczególnych składników kosztowych (w szczególności zatrudnienia), ulgi w zobowiązaniach publicznoprawnych, środki o charakterze płynnościowym, jak gwarancje oraz pożyczki, a także mieszanym [częściowo bezzwrotne pożyczki].

2. Credit guarantees

- Up to 90% of the loan amount [35% if the losses are assigned to state first and only after to financing institution],
- Guaranteed loan up to the amount of 200% of annual payroll in 2019 or 25% of 2019 revenues
- Partially remunerated [minimum guarantee fee established in TCAF]
- Guarantee period up to 6 years

3. Loan interest subsidies

- Subsidized loan up to the amount of 200% of annual payroll in 2019 or 25% of 2019 revenues
- Interest after subsidy may not be lower than minimum margin as for the guarantee premium

4. Other forms of aid:

- Export credit insurance
- R&D aid related to COVID [1st amendment to TCAF]: 100% for basic research and 80% for industrial research and development works 95% if multijurisdictional financing]
- Investment aid for tests and production upscaling of anti-COVID production [1st amendment]: up to 75% of costs
- Investment aid for anti COVID production [1st amendment]: up to 80% of costs
- Equity investments of the state in public and private companies.

Moreover, TCAF indicated on what terms particular support measures do not constitute state aid. This applies to, inter alia:

- Tax or social security contribution deferment – if available to all entities [1st amendment to TCAF],
- Wage subsidies – if available to all entities/industries.

Polish instruments

Based on TCAF, Poland introduced a wide range of aid instruments targeted both on all enterprises, as well as to particular groups [SMEs, self-employed, particular industries]. The measures involved both cost subsidies [in particular wage subsidies] as well as tax or social security relieves, liquidity measures such as guarantees or loans as well as mixed ones [partially repayable subsidies].

ŚRODKI POMOCOWE URUCHOMIONE W RAMACH WSPARCIA Z POWODU PANDEMII COVID
AID MEASURES LAUNCHED WITHIN THE FRAMEWORK OF COVID OUTBREAK SUPPORT

Rodzaj pomocy Support measure	Przepis tarczy anty- kryzysowej Provision of the Anti-Crisis Shield Act	Pomoc publiczna - Ramy Tymczasowe (do 800.000 Euro) State Aid – Tempo- rary Covid Aid Fra- mework limit (up to 800,000 EUR)	Pomoc de minimis (do 200.000 Euro) De minimis aid (up to 200,000 EUR)	Rozwiązanie nie stanowi pomocy publicznej ani pomocy de minimis / Not state aid measure	Uwagi Remarks
1. Wypłata świadczeń ze środków Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych na dofinansowanie wynagrodzenia pracowników objętych przestojem ekonomicznym albo obniżonym wymiarem czasu pracy / Wage subsidies from Guaranteed Employee Benefits Fund for employees under economic shutdown or shortened working time	15g	NIE NO	NIE NO	TAK YES	Brak pomocy potwierdzony stanowiskiem UOKiK / Lack of state aid confirmed by National Competition Authority (UOKiK)
2. Tarcza finansowa PFR PFR Financial Shield	Regulaminy Tarczy Finansowej PFR PFR Financial Shield Regulation	Dla MŚP: TAK Dla dużych przedsiębiorstw – instrument finansowania preferencyjne – TAK (bez limitu 800,000 EUR) For SMEs: YES, For large enterprises - preferential financing - YES [w/o 800k EUR limit]	NIE NO	NIE NO	
3. Możliwość zwolnienia z podatku od nieruchomości za część 2020 r. w drodze uchwały rady gminy Real estate tax exemption under Commune Council Resolution	15p	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh; informacja UOKiK dla JST
4. Możliwość przedłużenia terminu płatności rat podatku od nieruchomości, płatnych w kwietniu, maju i czerwcu 2020 r. nie dłużej niż do dnia 30 września 2020 r. (w drodze uchwały rady gminy, wybranym grupom przedsiębiorców) / Extension of Real estate tax payment deadlines for April, May and June 2020 until 30 September 2020 (based on Commune Council Resolution)	15q	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh; statement by National Com- petition Authori- ty (UOKiK)

5. Brak opłaty prolongacyjnej z tytułu rozłożenia na raty lub odroczenia terminu płatności podatków i zaległości podatkowych; delegacja ustawowa - zaniechanie poboru odsetek za zwłokę od zaległości podatkowych Cancellation of prolongation fee for prolongation of tax payment deadlines	15za ust. 2 15za sec. 2	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
6. Dodatkowe dofinansowanie wynagrodzeń pracowników (w tym na umowach cywilnoprawnych) dla MŚP Additional wage subsidies for SMEs	15zzb	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
7. Dofinansowanie kosztów prowadzenia działalności przez samozatrudnionych Cofinancing of the business costs for self-employed	15zzc	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
8. Pożyczka ze środków Funduszu Pracy na pokrycie bieżących kosztów prowadzenia działalności gospodarczej mikroprzedsiębiorcy / Loans from Labour Fund for micro-entrepreneurs	15zzd	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
9. Dofinansowania wynagrodzeń osób zatrudnionych przez organizacje pozarządowe oraz inne podmioty prowadzące działalność pożytku publicznego / Wage subsidies for NGOs	15zze	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
10. Zwolnienie z obowiązku płacenia składek osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, podmiotów zatrudniających nie więcej niż 9 ubezpieczonych oraz duchownych / Cancellation of social security contributions for micro-enterprises [9 or less employees]	31zo	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
11. Odstąpienie od pobierania odsetek od składek ZUS nieopłaconych w terminie za okres od 1 stycznia Cancellation of interest for social security contributions paid with delay for the period starting 10 January	31zy10	TAK	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh
12. Wsparcie udzielone na podstawie przepisów ordynacji podatkowej w związku z COVID-19 (odroczenie lub umorzenie podatku, rozłożenie zobowiązań na raty, opłata prolongacyjna, wniosek o ograniczenie poboru zaliczek) / Tax relieves granted pursuant to Tax Ordinance [deferral or cancellation of tax, option to pay tax in instalments]	Przepisy Ordynacji podatkowej [art. 67b] Fiscal Ordinance [art. 67b]	TAK [od wejścia w życie Tarczy 2.0, w zw. z 1-szą poprawką do TRPC] YES [since the entry into force of the 2.0 Shield, pursuant to the 2nd amendment to the TCAF]	TAK [przed wejściem w życie Tarczy 2.0] YES [before the entry into force of 2.0 Shield]	NIE NO	art. 15zzzh

13. Poręczenia i gwarancje udzielane przez BGK w związku ze skutkami COVID-19 / National Development Bank (BGK) guarantees related to COVID-19	15zzzd	TAK YES	NIE NO	NIE NO	Zgoda Komisji EC approval
14. Udzielanie ulg w spłacie należności pieniężnych przypadających Skarbowi Państwa z tytułu gospodarowania nieruchomościami / Reliefs in public receivables of central authorities related to real estate	15zzze	TAK YES	NIE NO	NIE NO	art. 15zzzh - w przypadku udzielenia ich podmiotowi prowadzącemu działalność; informacja UOKiK dla JST / art. 15zzzh – if granted to a business entity, statement by National Competition Authority (UOKiK)
15. Odstąpienie od dochodzenia przypadających jednostce samorządu terytorialnego należności o charakterze cywilnoprawnym / Cancellation of civil law receivables of local authorities	15zzzf	TAK YES	NIE NO	NIE NO	
16. Udzielanie ulg w spłacie należności pieniężnych przypadających jednostce samorządu terytorialnego z tytułu gospodarowania nieruchomościami / Reliefs in public receivables of local authorities related to real estate	15zzzg	TAK YES	NIE NO	NIE NO	
17. Odroczenie o 3 miesiące terminu płatności składek za okres od lutego do kwietnia 2020 r./ zawieszenie na 3 miesiące realizacji umowy zawartej z ZUS, w której termin płatności rat bądź składek wyznaczono w okresie od marca do maja 2020 r., i tym samym wydłużenie o 3 miesiące terminu realizacji zawartej umowy / Social securities contribution deferment by 3 months for the period of Feb-April 2020 / deferment of agreement with Social Securities Fund with payment deadlines in the same period	Przepisy ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych Social Security Provisions	NIE NO	NIE NO	TAK YES	Opinia UOKiK z 20 marca 2020 r. dotycząca występowania pomocy publicznej – ulgi ZUS Statement by National Competition Authority (UOKiK) of 20 March 2020
18. Odroczenie wpłaty zaliczek PIT4 PIT advance payments deferment	52o	NIE NO	NIE NO	TAK YES	
19. Odroczenie CIT-8 / CIT deferment	Rozporządzenia MF z 27.03.2020 w sprawie przedłużenia terminu do złożenia zeznania o wysokości dochodu osiągniętego (straty poniesionej) i wpłaty należnego podatku przez podatników podatku dochodowego od osób prawnych / Ministry of Finance regulation of 27.03.2020 concerning prolongation of the deadline for CIT returns and CIT advance payments	NIE NO	NIE NO	TAK YES	

Zdecydowano się przy tym na wdrożenie szerokiej palety różnorodnych środków przez szereg instytucji: ZUS, Powiatowe Urzędy Pracy, PFR, BGK, ARP, a także instytucje zarządzające środkami UE. Podejście to może wydawać się nieco dyskusyjne (różne zestawy wymogów, źródła prawa, czy procedury aplikowania tworzyły pewien chaos informacyjny), natomiast wydaje się, że umożliwiło ono skorzystanie ze środków ochronnych większości zainteresowanych podmiotów.

Z pewnością największym zainteresowaniem cieszyły się dofinansowania do kosztów pracy, a także tzw. Tarcza finansowa PFR dla MŚP, w ramach której udzielano częściowo bezzwrotnych pożyczek małym i średnim przedsiębiorcom.

Tabela podsumowuje przegląd najistotniejszych środków pomocowych uruchomionych w ramach wsparcia z powodu pandemii COVID. W dalszej części przybliżone zostały najpopularniejsze środki.

Dofinansowania do wynagrodzeń

Dofinansowania z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP) to główny instrument wsparcia, dostępny dla wszystkich pracodawców, z którego skorzystało najwięcej podmiotów. Należy podkreślić, że nie stanowi on pomocy publicznej (i w konsekwencji nie wlicza się do żadnego z jej limitów). O dofinansowanie do wypłat na rzecz osób zatrudnionych ze środków Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP) mogą ubiegać się przedsiębiorcy:

- którzy na koniec 3. kwartału 2019 r. nie zalegali z zapłatą należności publicznoprawnych,
- w stosunku do których nie zachodzą przesłanki zgłoszenia wniosku o upadłość,
- którzy wprowadzili przestój ekonomiczny lub obniżony wymiar czasu pracy;
- u których wystąpił spadek obrotów gospodarczych nie mniej niż o:
 - 15% w ciągu 2 kolejnych miesięcy przypadających po 1 stycznia 2020 r. w porównaniu do analogicznych miesięcy w 2019 roku albo
 - 25% z miesiąca na miesiąc w 2020 r.

Dofinansowanie przysługuje na wypłaty m.in. dla pracowników oraz zleceniobiorców podlegających obowiązkowo składkom na ubezpieczenia emerytalne i rentowe.

Wprowadzenie przestoju ekonomicznego lub skrócenie wymiaru czasu pracy wymaga uzgodnienia ze związkami

It was decided to employ a wide array of varied instruments implemented by a wide group of authorities [Social Security Fund, Regional Labour Offices, National Development Fund (PFR), National Development Bank (BGK), Agency for Industrial Restructuring (ARP) as well as EU funds implementing authorities. This approach may raise some doubts [different sets of terms and conditions, legal acts or application procedures created some information chaos] but apparently it enabled most of interest entities to find suitable aid measures. Definitely, wage subsidies as well as so-called Financial Shield for SMEs run by PFR were the ones which enjoyed most demand.

The table summarizes the most important support measures implemented as a result of the COVID outbreak. In the further part of this section, we discuss the most popular support measures.

Wage subsidies

Financial aid from the Guaranteed Employee Benefits Fund (Pol. Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych – FGŚP) to partly cover remuneration of employees may be applied for by entrepreneurs who:

- who have not been in arrears with payment of public-law liabilities (taxes, national insurance etc.) as at the end of 3Q 2019,
- whose financial condition does not justify declaring insolvency,
- who have introduced economic shutdown or shorten working time;
- who suffer a drop in turnover not lower than:
 - 15% in the two following months after 1 January 2020 versus analogical months in 2019 or
 - 25% from month to month in 2020.

The financial aid is available to cover remuneration of i.a. employees and persons employed under civil law mandate contracts and/or contracts for provision of services being subject to compulsory social security contributions. Introduction of a shutdown and/or shortening working

zawodowymi lub przedstawicielami pracowników. Jeżeli przeprowadzenie wyborów przedstawicieli pracowników będzie utrudnione w związku z COVID-19 (praca zdalna, absencje etc.) pracodawcy będą mogli zawrzeć porozumienie z przedstawicielami pracowników wybranymi uprzednio przez pracowników dla innych celów przewidzianych w przepisach prawa pracy.

Przedsiębiorcy, którzy wprowadzą:

- **przestój ekonomiczny** – mogą ubiegać się o dofinansowanie z FGŚP do wynagrodzeń pracowników (obniżonych nie więcej niż o 50% i wynoszących nie mniej niż minimalne wynagrodzenie); wysokość dofinansowania wyniesie 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę (z uwzględnieniem wymiaru czasu pracy);
- **skrócony wymiar czasu pracy** – mogą ubiegać się o dofinansowanie z FGŚP w wysokości do 50% wynagrodzenia po obniżeniu wymiaru czasu pracy, nie więcej jednak niż 40% przeciętnego wynagrodzenia obowiązującego na dzień złożenia wniosku.

Dofinansowanie nie przysługuje do wynagrodzeń osób, których wynagrodzenie w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku o dofinansowanie przekroczyło 300% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w kwartale poprzedzającym złożenie wniosku.

Dofinansowanie obejmuje także wartość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od kwot dofinansowania.

Dodatkowo, w myśl tzw. Tarczy 4.0 zliberalizowano powyższe zasady, umożliwiając ubieganie się o dofinansowania bez konieczności wprowadzania przestoju ekonomicznego lub obniżonego wymiaru czasu pracy.

Tarcza finansowa PFR

Kolejnym istotnym elementem pakietu wsparcia szeroko wykorzystywanym przez przedsiębiorców okazała się Tarcza Finansowa PFR. Została ona odrębnie uregulowana dla mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców oraz dla przedsiębiorstw dużych.

Mikro przedsiębiorcy

Mikroprzedsiębiorcy (zatrudniający do 9 osób bez właściciela), którzy odnotowali spadek obrotów wskutek COVID powyżej 25% mogli otrzymać subwencję liczoną kwotowo

hours requires an agreement with trade unions or employees' representatives. If, due to the situation at hand, electing employees' representatives will face difficulties, it is possible to reach an agreement with the employees' representatives previously elected for other labour-law purposes.

The entrepreneurs who will introduce:

- **economic shutdown** – are entitled to apply for financial aid from FGŚP to cover remuneration of their employees (which may be lowered by 50% and amount to not less than the minimum statutory wage) – the amount of financial aid is limited to 50% of the minimum statutory wage (taking into account the working time of a given employee);
- **during reduced working time** – are entitled to apply for financial aid from FGŚP in the amount of max. 50% of affected employees' remuneration, but not more than 40% of the average wage in Poland. applicable on the day of submission of application.

The financial aid is not available to cover remuneration of employees whose remuneration in the month preceding the application for subject benefit exceeded 300% of the average gross monthly remuneration in the national economy in the quarter preceding the submission of the application.

FGŚP also covers social security contributions due from the amounts of the allowance for remunerations.

Additionally, further to the so-called 4.0 Shield, the above rules have been relaxed, enabling the financial aid without the need to introduce economic shutdown or reduced working time.

Financial shield from Polish Development Fund (PFR)

Another key element of the support package, widely used by the entrepreneurs was the so-called PFR Financial Shield. It featured distinct set of terms and conditions for micro-, small-, medium- and large enterprises.

Microenterprises

Microenterprises (up to 9 employees, excluding owners), who recorded a decrease in turnover of at least 25% as a result of COVID, could obtain a partially repayable grant

od liczby zatrudnionych, przy czym kwota na 1 zatrudnionego zależy od spadku obrotów (od 12 do 36 tys. zł na 1 zatrudnionego)

Subwencja jest częściowo bezzwrotna (min. 25% podlega zwrotowi, a pozostała część może zostać umorzona w zależności od utrzymania zatrudnienia). Zwrotna część subwencji rozłożona jest na 24 raty miesięczne.

Mali i średni przedsiębiorcy

Mali i średni przedsiębiorcy (zatrudniający od 9 do 249 osób bez właściciela), którzy odnotowali spadek obrotów wskutek COVID powyżej 25% mogli otrzymać subwencję liczoną procentowo od obrotu za 2019 r. przy czym kwota subwencji zależy od spadku obrotów (od 4 do 8% obrotów). Subwencja jest częściowo bezzwrotna (min. 25% podlega zwrotowi, a pozostała część może zostać umorzona w zależności od utrzymania zatrudnienia oraz poniesionych w okresie COVID strat na sprzedaży). Łącznie przedsiębiorca, który utrzymał co najmniej 100% poziom zatrudnienia oraz wykazał stratę gotówkową na sprzedaży większą niż 25% wartości subwencji, może zachować 75% kwoty subwencji w formie bezzwrotnej. Zwrotna część subwencji rozłożona jest na 24 raty miesięczne.

Tarcza dla MŚP (w tym dla mikroprzedsiębiorców) jest pomocą publiczną i podlega limitowi 1,8 mln EUR na 1 przedsiębiorstwo.

Proces rozliczania Tarczy Finansowej PFR jest w 2021 r. w toku i – jak wskazuje praktyka – przedłuża się nieco w stosunku do terminów określonych w jej regulaminie.

Duży przedsiębiorcy

Dla dużych przedsiębiorstw dostępne są w ramach Tarczy PFR następujące formy finansowania:

- finansowanie płynnościowe (pożyczka do 1 mld zł na przedsiębiorstwo)
- finansowanie preferencyjne (częściowo umarzalna pożyczka)
- finansowanie kapitałowe w formule rynkowej oraz z pomocą publiczną (objęcie przez PFR udziałów w spółce z określoną ścieżką wyjścia z inwestycji).

Tarcza przeznaczona jest dla dużych przedsiębiorców, którzy:

- odnotowują spadek obrotów gospodarczych (przychod-

calculated as a flat-rate per capita amount depending on the decrease in turnover [(from 12,000 to 36,000 PLN per 1 employee)].

The grant is partially repayable [at least 25% will be repaid, the rest may be cancelled, depending on the percentage of employment that is maintained throughout the crisis]. The repayable part of the grant is spread over 24 monthly instalments.]

Small- and medium enterprises

Small and medium enterprises (with between 9 and 249 employees, excluding owners), who recorded turnover decrease of above 25% as a result of COVID could obtain a grant calculated as a percentage of 2019 turnover, where the percentage depends on the decrease in turnover (from 4 to 8%).

The grant is partially repayable [at least 25% will be repaid, the rest may be cancelled, depending on the percentage of employment that is maintained throughout the crisis and actual losses in sales incurred]. An enterprise which maintained at least 100% employment through the crisis and recorded loss on sales of at least 25% of the grant, will be able to retain 75% of the grant. The repayable part of the grant is spread over 24 monthly instalments.

The SME financial shield (including microenterprises) constitutes state aid and is subject to the limit of EUR 1.8 M per enterprise.

The settlement process of the PFR Financial Shield is underway in 2021 and – as practice shows – is slightly prolonged as compared to the timeframes specified in its governing regulations.

Large enterprises

For large enterprises the PFR Financial Shield envisages the following forms of financing:

- liquidity instrument (loan of up to PLN 1 B per enterprise),
- preferential financing (partially non-repayable loan)
- equity financing on market or state aid terms (where PFR invests in the company with predefined exit path).

It is available for large enterprises which:

- record decrease in revenues of at least 25% in any month after 1 February 2020 compared to the previous month

dów ze sprzedaży], o co najmniej 25% w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020 r. w porównaniu do poprzedniego miesiąca lub analogicznego miesiąca ubiegłego roku w związku z zakłóceniami w funkcjonowaniu gospodarki na skutek COVID-19.

- utracili zdolność produkcji lub świadczenia usług albo odbioru produktów lub usług przez zamawiających w związku z brakiem dostępności komponentów lub zasobów w związku z COVID-19;
- nie otrzymują płatności z tytułu sprzedaży na skutek COVID-19 w kwocie przekraczającej 25% należności;
- z powodu zakłóceń w funkcjonowaniu rynku finansowego nie mają dostępu do rynku kapitałowego lub limitów kredytowych w związku z nowymi kontraktami;

Należy podkreślić, że najbardziej oczekiwany instrument dla dużych przedsiębiorców – finansowanie preferencyjne – jest w praktyce dostępny w ograniczonym zakresie. Wynika to z faktu, że warunkiem skorzystania z niego jest poniesienie faktycznej straty na poziomie EBITDA (tj. nie relatywnego pogorszenia wyników w stosunku do okresu odniesienia, lecz faktycznie ujemny wynik finansowy w okresie pandemii). Warunek ten uniemożliwia skorzystanie z instrumentu większości firm, które choć faktycznie odnotowały pogorszenie sytuacji finansowej (nawet z ujemnym wynikiem finansowym na poziomie straty netto), to jednak nie są w sytuacji tak dramatycznej, by odnotowywać ujemny wskaźnik EBITDA. Tak surowe warunki uczestnictwa w programie wynikają z faktu, że środek ten teoretycznie pozwala wykraczać poza limit 1,8 mln EUR pomocy z TPRC i podlegał indywidualnej notyfikacji do KE. Z racji na potencjalnie bardzo wysoką pomoc publiczną, KE ograniczyła jego działanie tylko do najbardziej poszkodowanych przedsiębiorców.

Ponadto, w styczniu 2021 r. uruchomiono tzw. Tarczę Finansową 2.0, która jednak przeznaczona była dla przedsiębiorców z wybranych branż, ograniczonych wymienionymi w ustawie kodami PKD, które nie były dostępne dla branży motoryzacyjnej, stąd nie jest ona tutaj omawiana szczegółowo.

or same month of 2019 as a result of COVID-19

- lost the possibility to manufacture or provide services or their customers lost the possibility to collect their products or receive services due to COVID
- ceased to receive payments for their sales due to COVID in the amount exceeding 25% of their receivables
- lost the access to equity market or debt financing related to new business, as a result of COVID.

It needs to be underlined that the most demanded instrument for large enterprises – preferential financing – is in practice available to a limited number of entities.

This stems from the fact that its additional precondition is incurring actual loss in EBITDA (i.e. not a relative decrease as compared to reference period, but actual negative EBITDA in the period of the COVID outbreak). This condition excludes majority of companies which, although in fact recorded major deterioration of financial results (even a negative net result), are not realizing such a negative scenario to record negative EBITDA. Such restrictive terms result from the fact that this measure allows to obtain aid exceeding the EUR 1.8 M limit from TCAF and was subject to individual notification to the EC. Due to potentially high state aid, the EC restricted its scope of application to the enterprises who suffered highest impact of the outbreak.

Moreover, in January 2021 the so-called Financial Shield 2.0 was launched, which however was restricted to selected industries, defined via a list of statistical codes under the PKD classification, which excluded automotive industry and hence will not be developed in detail here.

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Rozporządzenie Rady [WE] 659/1999 ustanawiające szczegółowe zasady stosowania art. 93 TWE, ostatnio zmienione Rozporządzeniem Rady nr 734/2013 z 22 lipca 2013 r.
Council Regulation [EC] 659/1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC TREATY as recently amended by Council Regulation 734/2013 of 22 July 2013.
2. Rozporządzenie Komisji [UE] Nr 651/2014 z 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu, które od 1 lipca 2014 zastąpiło dotychczasowe Rozporządzenie Komisji [WE] 800/2008 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu [ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych].
Commission Regulation [EU] 651/2014 of 17 June 2014 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 107 and 108 of the Treaty, which replaced, effective from 1 July 2015, the previous Commission Regulation [EC] 800/2008 declaring certain types of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty [General block exemption regulation].
3. Prawdopodobnie implementacji zwolnień z podatku od nieruchomości przez część gmin budzi wątpliwości i wymaga indywidualnej weryfikacji pod kątem zgodności z prawem UE.
The correctness of implementation of exemptions from the property tax by some municipalities is questionable and requires individual verification in terms of compliance with the EU law.
4. Skala ta polega na zastosowaniu pełnej intensywności pomocy jedynie do wysokości 50 mln EUR wydatków inwestycyjnych, połowy intensywności dla wydatków pomiędzy 50 i 100 mln EUR oraz 33% intensywności dla wydatków powyżej 100 mln EUR, przy czym ta ostatnia wartość stosowana jest wyłącznie dla projektów wymagających notyfikacji, natomiast dla projektów objętych wyłączeniem blokowym, intensywność powyżej 100 mln EUR jest zerowa.
This scale means that the full intensity of aid is applied only up to 50 mln EUR of investment expenses, the 50% intensity is applied to expenses ranging between 50 mln and 100 mln EUR, and the 33% intensity is applied to expenses in excess of 100 mln EUR, except that the last value is applied only to projects requiring notification, whereas in the case of projects covered by the block exemption the intensity in the case of expenses in excess of 100 mln EUR is zero.
5. Opublikowana pod adresem: https://ec.europa.eu/competition-policy/system/files/2021-06/foreign_subsidies_white_paper_en.pdf
Available from: https://ec.europa.eu/competition-policy/system/files/2021-06/foreign_subsidies_white_paper_en.pdf
6. SWD[2021] 99 final
SWD[2021] 99 final
7. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiej, Rady, Europejskiego Banku Centralnego, Europejskiego Banku Inwestycyjnego i Eurogrupy w sprawie skoordynowanej reakcji gospodarczej na epidemię COVID-19, COM[2020] 112 final z 13 marca 2020.
Communication from the Commission Temporary Framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak, COM[2020] 112 final of 13 March 2020.





Pragmatic
Solutions



SSW Pragmatic Solutions to połączenie innowacyjności i doświadczenia, dzięki któremu tworzymy dla naszych klientów praktyczne rozwiązania ich finansowych, prawnych lub podatkowych problemów. Niezależnie od tego, czy poszukują Państwo efektywnych rozwiązań podatkowych czy możliwości ekspansji biznesowej na nowych rynkach – służymy praktyczną poradą dopasowaną do Państwa indywidualnych potrzeb.

My nie śledzimy najnowszych trendów prawnych, podatkowych i biznesowych – my je po prostu wyprzedzamy. Dzięki temu nasze rozwiązania pomagają Państwu zawczasu przygotować się na wszelkie wyzwania, które przynosi rzeczywistość biznesowa zarówno teraz, jak i w najbliższej przyszłości. Nasze kompetencje znajdują potwierdzenie w międzynarodowych rankingach takich jak Legal 500, Chambers Europe i IFLR 1000, tworzonych wyłącznie w oparciu o opinie klientów.

SSW Pragmatic Solutions combines innovation and experience to provide clients with pragmatic solutions to their commercial, legal or tax challenges. We work as a team to help you implement effective solutions for all your business needs.

Whether you wish to ensure that your businesses apply the most effective tax structures or success fully expand into new locations and business sectors, we can help you create pragmatic, tailor-made solutions. We stay ahead of the curve regarding the latest legal, tax and business trends. Our solutions are designed to help you anticipate and prepare for challenges both now and in the foreseeable future. International rankings, such as Legal 500, Chambers Europe or IFLR 1000, based exclusively on Clients' opinion shall confirm our competencies and expertise.

Polska Strefa Inwestycji – forma pomocy dla przedsiębiorców / prowadzenie działalności na terenie specjalnych stref ekonomicznych

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych. Wśród tych zwolnień największe znaczenie mają zwolnienie z podatku dochodowego oraz z podatku od nieruchomości.

Z dniem 10 maja 2018 roku uchwalona została ustawa o wspieraniu nowych inwestycji. Ustawa umożliwia skorzystanie ze zwolnienia z podatku dochodowego na obszarze całej Polski, przez firmy realizujące nowe inwestycje zarówno na terenach publicznych, jak i prywatnych. Jednocześnie dotychczasowe zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie SSE pozostają w mocy maksymalnie do końca 2026 roku.

Decyzje o wspieraniu nowych inwestycji

Głównym założeniem ustawy o wspieraniu nowych inwestycji są zwolnienia podatkowe, które udzielane są nie tylko w zależności od lokalizacji inwestycji, ale również od jej charakteru i jakości tworzonych miejsc pracy.

Na podstawie Ustawy o wspieraniu nowych inwestycji, zwolnienie podatkowe jest wsparciem udzielanym na realizację nowych inwestycji, przez które rozumie się:

- inwestycję w rzeczowe aktywa trwałe lub wartości niematerialne i prawne związane z założeniem nowego przedsiębiorstwa;
- zwiększenie zdolności produkcyjnej istniejącego przedsiębiorstwa;
- dywersyfikację produkcji przedsiębiorstwa przez wprowadzenie produktów uprzednio nieprodukowanych w przedsiębiorstwie;
- zasadniczą zmianę dotyczącą procesu produkcyjnego istniejącego przedsiębiorstwa.

Podstawą udzielenia przedsiębiorcy pomocy publicznej jest otrzymanie decyzji o wsparciu. Decyzja ta wydawana jest w imieniu ministra właściwego ds. gospodarki (obecnie Ministra Rozwoju), przez zarządzających Specjalnymi Strefami Ekonomicznymi na obszarach wskazanych w rozporządzeniu Ministra Przedsiębiorczości i Technologii

Polish Investment Zone – a new form of help for entrepreneurs / business activity on the territory of special economic zones

Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within automotive industry, in the form of tax exemptions. The most important exemptions are the income tax exemption and property tax exemption.

On the 10th of May 2018, the Act on supporting new investments was passed. The Act allows companies implementing new investments in both public and private areas to benefit from the income tax exemption throughout Poland. At the same time the existing permits for conducting business activity in the SEZ remain in force until the end of 2026 at the latest.

Decisions on support new investments

The main assumption of the Act on supporting new investments is tax exemptions, which will be granted not only depending on the location of the investment, but also on its nature and the quality of jobs created.

On the basis of the Act on supporting new investments, the tax exemption is a form of support granted for the implementation of new investments, which means:

- an investment in tangible or intangible assets related to the establishment of a new business;
- increasing the production capacity of an existing enterprise;
- diversification of the enterprise production through introduction of products which previously were not produced in the enterprise;
- fundamental change concerning the production process of the existing enterprise.

The basis for providing the public assistance to the entrepreneur is the decision on support. This decision is issued on behalf of the minister in charge of the economy (currently Minister of Development), by the managers of Special Economic Zones in the areas specified in the Regulation of the Minister of Enterprise and Technology of

z dnia 28 sierpnia 2018 roku w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym.

Decyzja o wsparciu określa okres jej obowiązywania, przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki, które przedsiębiorca jest obowiązany spełnić. Warunki te dotyczą:

- 1) zatrudnienia przez przedsiębiorcę w związku z nową inwestycją, przez określony czas, określonej liczby pracowników;
- 2) poniesienia przez przedsiębiorcę w określonym terminie kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji;
- 3) terminu zakończenia realizacji nowej inwestycji, po upływie, którego koszty inwestycji poniesione przez przedsiębiorcę nie mogą być uznane, jako koszty kwalifikowane;
- 4) maksymalnej wysokości kosztów kwalifikowanych, jakie mogą być uwzględnione przy określeniu maksymalnej wysokości pomocy publicznej;
- 5) kryteriów jakościowych, do których spełnienia zobowiązał się przedsiębiorca;
- 6) terenu, na którym nowa inwestycja zostanie zrealizowana z uwzględnieniem danych ewidencyjnych nieruchomości.

Okres, na który wydawana jest decyzja o wsparciu zależy od intensywności pomocy publicznej dla danego obszaru. Czas na wykorzystanie pomocy publicznej jest taki sam dla wszystkich firm, bez względu na rodzaj prowadzonej działalności oraz wielkość podmiotu. Decyzję o wsparciu wydaje się na czas określony, nie krótszy niż 10 lat i nie dłuższy niż 15 lat. Okres zwolnienia liczony jest od dnia otrzymania decyzji o wsparciu i wynosi odpowiednio:

- 10 lat – m. st. Warszawa, gdzie intensywność pomocy wynosi 10%, oraz woj. dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie, gdzie intensywność pomocy wynosi 25%.
- 12 lat – woj. kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, pomorskie, świętokrzyskie, zachodniopomorskie, mazowieckie (podregiony), gdzie intensywność pomocy wynosi 35%.
- 15 lat – woj. lubelskie, podkarpackie, podlaskie, warmińsko-mazurskie, gdzie intensywność pomocy wynosi 50%.

Zgodnie z nowymi Wytocznymi w sprawie regionalnej pomocy państwa lata 2022-2027 od początku 2022 r.:

- będzie mogła zostać zwiększona maksymalna wartość pomocy w 9 województwach (lubuskim, zachodniopomorskim, kujawsko-pomorskim, mazowieckim (podregiony), łódzkim, opolskim, małopolskim, śląskim i świętokrzyskim)

28 August 2018 regarding the determination of areas and their assignment to administrators.

The decision on support determines the term of its validity, the subject of business activity and the conditions that the entrepreneur is obliged to meet. These conditions apply to:

- 1) the employment of a specified number of employees in relation to a new investment for a specific period of time;
- 2) eligible costs incurred of a new investment by the economic entity within a specified period;
- 3) term of completion of a new investment, after which the investment costs incurred by the economic entity cannot be considered as eligible;
- 4) maximum amount of eligible costs which may be taken into account when determining the maximum amount of public aid;
- 5) qualitative criteria, which the entrepreneur has undertaken to meet;
- 6) the area in which the new investment will be implemented taking into account the real estate registration data.

The period for which a decision on support is issued depends on the intensity of public aid for a given area. The time for using state aid is the same for all companies, regardless of the type of business and the size of the entity. The decision on support is issued for a definite period, not shorter than 10 years and not longer than 15 years. The exemption period is counted from the date of receipt of the support decision and is respectively:

- 10 years – the capital city of Warsaw - where the intensity of support amounts to 10% and Lower Silesia, Greater Poland, Silesia – where the intensity of support amounts to 25%;
- 12 years – Kuyavia-Pomerania, Lubusz, Łódź Voivodeship, Lesser Poland, Opole Voivodeship, Pomerania, Świętokrzyskie Province, West Pomerania, Masovia (subregions) where the intensity of support amounts to 35%;
- 15 years – Lublin Voivodeship, Subcarpathia, Podlaskie Voivodeship, Warmia-Masuria, where the intensity of support amounts to 50%.

According the new Regional State Aid Guidelines 2022-2027 from the beginning of 2022:

- the maximum value of aid may be increased in 9 voivodeships (Lubuskie, Zachodniopomorskie, Kujawsko-Pomorskie, Mazowieckie (subregions), Łódzkie, Opolskie, Małopolskie, Śląskie and Świętokrzyskie)

- zmniejszona zostanie maksymalna intensywność pomocy w 3 województwach (pomorskim, dolnośląskim i wielkopolskim)
- inwestycje realizowane na terenie Warszawy oraz powiatów ościennych (tj. warszawski zachodni, legionowski, pruszkowski, nowodworski, grodziski, miński, wołomiński, piaseczyński i otwocki) nie będą objęte możliwością skorzystania z regionalnej pomocy inwestycyjnej.

Maksymalne poziomy intensywności mogą być zwiększone o:

- 20% w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw
- 10% w przypadku średnich przedsiębiorstw

Ponadto, jeżeli w dniu wydania decyzji o wsparciu teren, na którym ma być zlokalizowana nowa inwestycja, jest położony w granicach specjalnej strefy ekonomicznej decyzję o wsparciu nowej inwestycji wydaje się na okres 15 lat.

Przedsiębiorca ubiegający się o wydanie decyzji o wsparciu jest obowiązany spełnić szereg kryteriów jakościowych i ilościowych w zakresie nowej inwestycji określonych szczegółowo w Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 28 sierpnia 2018 roku w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji (dalej: „Rozporządzenie 2018”), która jednocześnie nie może dotyczyć przedmiotu działalności wyłączonego z możliwości uzyskania wsparcia na mocy Rozporządzenia 2018. Pierwotnie nowa inwestycja nie mogła być zlokalizowana na obszarach występowania zagospodarowanych złóż kopalin, z wyjątkiem inwestycji dotyczących tych złóż. Jednak w 2019 r. wprowadzono zmiany, które zniosły przedmiotowe ograniczenie.¹

Kryteria ilościowe stanowią minimalne koszty inwestycji (wydatki inwestycyjne lub dwuletnie koszty pracy), których wysokość uzależniona jest od: stopy bezrobocia w powiecie właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji (w porównaniu do przeciętnej stopy bezrobocia w kraju), wielkości przedsiębiorstwa (mikro, małe, średnie czy duże) oraz rodzaju inwestycji (przemysłowa, w sektorze usług nowoczesnych lub działalności B+R). Przedsiębiorca ubiegający się o wydanie decyzji o wsparciu w zależności od stopy bezrobocia w powiecie właściwym dla miejsca realizacji nowej inwestycji oraz wielkości przedsiębiorcy, musi spełnić jedno z poniższych kryteriów ilościowych przedstawionych na wykresie.

- the maximum aid intensity will be reduced in 3 voivodships (Pomorskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie)
- investments realized on the territory of Warsaw and the neighboring poviats (i. e. warszawski zachodni, legionowski, pruszkowski, nowodworski, grodziski, miński, wołomiński, piaseczyński and otwocki) will not be covered by the possibility of benefiting from regional investment aid.

The maximum aid intensities may be increased by:

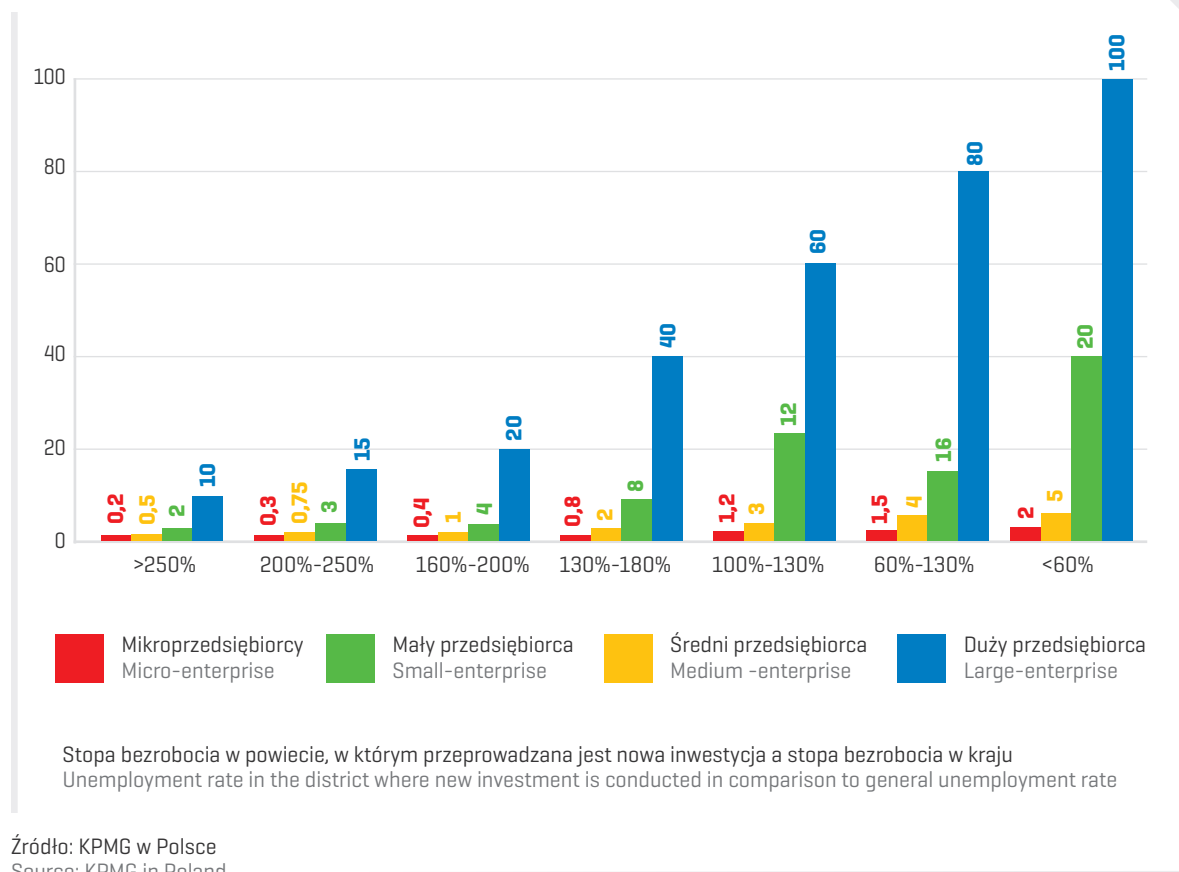
- 20% for micro and small enterprises
- 10% form medium-sized enterprises

Furthermore, if on the day of issuing the decision on the support the site in which a new investment is to be located, is situated within the special economic zone, the decision on the support of a new investment shall be issued for the period of 15 years.

An entrepreneur applying for a decision on support is obliged to meet a number of qualitative and quantitative criteria for a new investment specified in detail in the Regulation of the Council of Ministers of 28 August 2018 regarding public aid granted to some entrepreneurs for the implementation of new investments (hereinafter: „Regulation 2018”), which at the same time cannot relate to the subject of activity excluded from the possibility of obtaining support under Regulation 2018. Initially, a new investment could not have been located in the areas of undeveloped mineral deposits, with the exception of investments related to these deposits. However, in 2019, changes were made and such restrictions were lifted.¹

The quantitative criteria are the minimum investment costs (investment expenditure or two-year labor costs), the amount of which depends on: the unemployment rate in the district proper for the place of implementation of the new investment (in comparison to the average unemployment rate in the country), enterprise size (micro, small, medium or large) and type of investment (industrial, high-tech services or R & D activity). The entrepreneur applying for a decision on support depending on the unemployment rate in the district (Polish powiat) proper for the place of the new investment project and the size of the entrepreneur, must meet one of the following quantitative criteria presented in the chart.

MINIMALNA WARTOŚĆ NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH (W MLN PLN)
THE MINIMAL VALUE OF INVESTMENT OUTLAYS (IN MILLION PLN)



W przypadku przedsiębiorców mikro, małych i średnich szczegółowe warunki, dotyczące nakładów inwestycyjnych, obniża się odpowiednio:

- dla mikro o 98% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 200 tys. PLN do 2 mln PLN
- dla małych o 95% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 500 tys. PLN do 5 mln PLN
- dla średnich o 85% tj. min. wartość nakładów inwestycyjnych wyniesie nie mniej niż 2 mln PLN do 20 mln PLN.

Ponadto, w przypadku realizacji nowej inwestycji z zakresu nowoczesnych usług lub działalności B+R warunki dotyczące nakładów inwestycyjnych, obniża się o 95%. Natomiast w przypadku prowadzenia nowej inwestycji na terenie miast średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze (oraz w gminach z nimi sąsiadujących) minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych została obniżona do poziomu 10 mln PLN.

Natomiast kryteria jakościowe sprawdzają zgodność

In the case of micro, small and medium-sized enterprises, detailed conditions regarding investment expenditures are reduced accordingly:

- for micro by 98%, i.e. the minimal value of investment outlays will be not less than 200,000. PLN to 2 million PLN
- for small ones by 95%, i.e. the minimal value of investment outlays will be not less than 500,000. PLN to 5 million PLN
- for medium-sized ones by 85%, i.e. the minimal value of investment outlays will be not less than 2 million PLN to 20 million PLN.

In addition, in the case of a new investment in the field of high-tech services or R & D activity, the conditions regarding investment expenditures are reduced by 95%. What is more, in the case of performing new investment within the cities losing their social-economic functions (and neighboring municipalities) minimal investment outlays are decreased to the level of 10 million PLN.

On the other hand, the qualitative criteria check the com-

inwestycji ze średniookresową strategią rozwoju kraju w oparciu o tzw. kryteria oceny projektów inwestycyjnych. Na podstawie kryteriów jakościowych przedsiębiorca może uzyskać maksymalnie 10 pkt, przy czym poziom minimalny, który należy osiągnąć, aby uzyskać decyzję o wsparciu wynosi od 4 do 6 pkt w zależności od lokalizacji inwestycji. Rozporządzenie 2018 wymienia odrębne kryteria jakościowe dla działalności usługowej oraz działalności przemysłowej. Są to kryteria z zakresu:

- zrównoważonego rozwoju gospodarczego – m.in. osiągnięcie odpowiedniego poziomu sprzedaży poza terytorium RP, prowadzenie działalności badawczo-rozwojowej, utworzenie centrum nowoczesnych usług dla biznesu o zasięgu wykraczającym poza terytorium RP/przynależność do Klastra Kluczowego, status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy;
- zrównoważonego rozwoju społecznego – m.in. prowadzenie działalności gospodarczej o niskim negatywnym wpływie na środowisko, zlokalizowanie inwestycji na wskazanych terenach, wspieranie zdobywania wykształcenia/kwalifikacji zawodowych i współpracę ze szkołami branżowymi, podejmowanie działań w zakresie opieki nad pracownikiem.

Wydatkami kwalifikującymi się do objęcia pomocą na nowe inwestycje są koszty inwestycji poniesione w okresie ważności decyzji o wsparciu, które stanowią:

- Koszt związany z nabyciem gruntów lub prawa ich użytkowania wieczystego;
- Cenę nabycia albo koszt wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych, pod warunkiem zaliczenia ich, zgodnie z odrębnymi przepisami, do składników majątku podatnika i zaliczenia ich do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- Koszt rozbudowy lub modernizacji istniejących środków trwałych;
- Cenę nabycia wartości niematerialnych i prawnych związanych z transferem technologii przez nabycie praw patentowych, licencji, know-how i nieopatentowanej wiedzy technicznej;
- Koszt związany z najmem lub dzierżawą gruntów, budynków i budowli – pod warunkiem, że okres najmu lub dzierżawy trwa, co najmniej 5 lat, a w przypadku mikro przedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców – co najmniej 3 lata, licząc od przewidywanego terminu zakończenia nowej inwestycji;
- Cenę nabycia aktywów innych niż grunty, budynki i budowle objęte najmem lub dzierżawą, w przypadku, gdy najem lub dzierżawa ma postać leasingu finansowego

pliancy of the investment with the medium-term national development strategy based on the so-called criteria for the assessment of investment projects. On the basis of qualitative criteria, an entrepreneur may obtain a maximum of 10 points, while the minimum level to be achieved to obtain a decision on support ranges from 4 to 6 points, depending on the location of the investment. Regulation 2018 lists separate qualitative criteria for service activities and industrial activities. There are the criteria in the field of:

- sustainable economic development - including achieving an appropriate level of sales outside the territory of the Republic of Poland, conducting research and development activities, creating a center of modern business services with a range extending beyond the territory of the Republic of Poland / belonging to the Key Cluster, status of micro, small or medium entrepreneur;
- sustainable social development - including conducting a business activity with a low negative impact on the environment, locating investments in selected areas, supporting the acquisition of education/professional qualifications and cooperation with industry schools, undertaking activities in the field of employee care.

Expenses eligible for aid on a new investment are investment costs incurred during the period of validity of the support decision, which are:

- Cost related to the purchase of land or the right to perpetual usufruct;
- Purchase price or production cost of fixed assets on their own, under the condition of including them, in accordance with separate regulations, in the taxpayer's assets and including them in the register of fixed assets and intangible assets;
- The cost of expanding or modernizing existing fixed assets;
- Purchase price of intangible assets related to the transfer of technology through the acquisition of patent rights, licenses, know-how and unpatented technical knowledge;
- Cost related to renting or leasing land, buildings and structures – provided that the period of tenancy or lease lasts for at least 5 years, and in the case of micro entrepreneurs, small and medium-sized enterprises – at least 3 years, counting from the expected date of completion of the new investment;
- The purchase price of assets other than land, buildings and structures covered by a rental or lease, if the rental or lease is in the form of a financial lease and includes

oraz obejmuje zobowiązanie do nabycia aktywów z dniem upływu okresu najmu lub dzierżawy.

the obligation to purchase assets as of the day the lease or lease expires.

Koszty kwalifikowane nowej inwestycji oraz wielkość pomocy są dyskontowane na dzień uzyskania decyzji o wsparciu. Do dyskontowania otrzymanej pomocy i kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji stosuje się, określone dla Rzeczypospolitej Polskiej przez Komisję Europejską, stopy bazowe powiększone o 100 punktów procentowych obowiązujące w dniu wydania decyzji o wsparciu. Wobec tego dla poszczególnych miesięcy należy ustalić wskaźniki dyskontowe, za pomocą których dyskontowane będą wydatki z danego miesiąca oraz otrzymana w danym okresie pomoc tj. za pomocą których obliczana będzie wartość tych wydatków i pomocy na dzień uzyskania decyzji o wsparciu. Wzór obliczenia wskaźnika dyskontowego jest następujący:

The eligible costs of the new investment and the amount of aid are discounted as of the date of obtaining the support decision. For purpose of discounting the aid received and eligible costs of the new investment, the base rates [determined for the Republic of Poland by the European Commission] being in force on the date of the decision on support issuance, increased by 100 percentage points are applied. Therefore, for specific months, discount indicators should be set, by means of which the expenses from a given month and aid received in a given period will be discounted, i.e. by means of which the value of these expenses and aid will be calculated as of the day of obtaining the decision on support. The formula for calculating the discount indicator is as follows:

$$PV = \sum_{i=1}^N F_i \times \frac{1}{\left(1 + \frac{m_i}{12} \times r_d\right)}$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

PV - zdyskontowaną wartość poniesionych kosztów, o których mowa w ust. 1, lub otrzymanej pomocy, na dzień wydania decyzji o wsparciu,

N - liczbę miesięcy ponoszenia kosztów, o których mowa w ust. 1, lub uzyskiwania ulg podatkowych,

i - kolejny miesięczny okres dyskontowania,

Fi - wartość poniesionych kosztów, o których mowa w ust. 1, z dnia ich poniesienia lub ulgi podatkowej z dnia jej uzyskania, rd - stopę dyskonta wyrażoną w ułamku dziesiętnym, obowiązującą w dniu wydania decyzji o wsparciu,

mi - liczbę miesięcy, jaka upłynęła od dnia uzyskania decyzji o wsparciu do dnia poniesienia kosztów, o których mowa w ust. 1, lub do dnia uzyskania ulgi podatkowej.

where the individual symbols mean:

PV - the discounted value of the costs incurred, referred to in paragraph 1, or assistance received, on the day the decision on support was issued,

N - number of months of incurring costs referred to in paragraph 1, or obtaining tax breaks,

i - another monthly discounting period,

Fi - the value of the costs incurred as referred to in para. 1, on the day of their incurring or tax credit from the date of obtaining it,

rd - discount rate expressed in decimal, valid on the day the decision on support was issued,

mi - the number of months which have elapsed since the date of receiving the decision on support up to the day of incurring the costs referred to in para. 1, or until the date of obtaining a tax credit.

Dniem poniesienia kosztu kwalifikowanego nowej inwestycji jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono koszt. Dniem uzyskania ulgi podatkowej jest dzień, w którym zgodnie z przepisami o podatku dochodowym upływa termin złożenia zeznania rocznego, z kolei dniem uzyskania decyzji o wsparciu jest ostatni dzień miesiąca, w którym wydano tę decyzję.

The date of incurring the cost of the eligible new investment is the last day of the month when the expenditure was borne. The day of obtaining a tax credit is the day on which, according to the income tax regulations, the deadline for submitting the annual tax return expires. In turn, the day of obtaining a decision on support is the last day of the month in which the decision was issued.

Warunkiem korzystania ze zwolnienia od podatku dochodowego z tytułu kosztów nowej inwestycji jest:

- utrzymanie własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne – przez okres 5 lat od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym, a w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców – przez okres 3 lat, przy czym nie wyklucza się wymiany przestarzałych instalacji lub sprzętu w związku z szybkim rozwojem technologicznym;
- utrzymanie inwestycji w regionie, w którym udzielono pomocy, przez okres nie krótszy niż 5 lat od momentu, gdy cała inwestycja zostanie zakończona, a w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców – przez okres nie krótszy niż 3 lata.

Natomiast w przypadku korzystania ze zwolnienia z tytułu zatrudnienia określonej liczby pracowników jest utrzymanie każdego miejsca pracy przez okres, co najmniej 5 lat – w przypadku dużych przedsiębiorców, a w przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorców – przez okres 3 lat licząc od dnia jego utworzenia.

W związku z pandemią COVID-19 wprowadzono liczne rozwiązania dla przedsiębiorców działających w SSE m.in.:

- **Zmiana definicji „nowej inwestycji”**

zmiana ta umożliwia skorzystanie z pomocy publicznej inwestycjom polegającym na nabyciu aktywów należących do zakładu, który został zamknięty lub zostałby zamknięty, gdyby zakup nie nastąpił. Przy czym należy wskazać, że aktywa tego zakładu nabywane mogą być wyłącznie przez przedsiębiorcę niezwiązanego ze sprzedawcą i co do zasady wyklucza się samo nabycie akcji lub udziałów przedsiębiorstwa.

- **Częściowa lokalizacja inwestycji na terenach SSE**

Wprowadzono możliwość wydania decyzji o wsparciu na okres 15 lat, czyli najdłuższy możliwy okres trwania decyzji o wsparciu, gdy co najmniej 51% terenu inwestycji zlokalizowane jest na terenie objętym statusem specjalnej strefy ekonomicznej. Tego rodzaju modyfikacja przepisów pozwoliła na efektywne wykorzystanie niezagospodarowanych terenów pozostających w granicach specjalnych stref ekonomicznych, zwłaszcza w warunkach przejściowych trudności gospodarczych spowodowanych epidemią COVID-19, w tym w szczególności mniejszym napływem inwestycji sektora prywatnego.

- **Najem i koszty pracy także po zakończeniu inwestycji**

Jedną z istotniejszych zmian było umożliwienie zaliczenie jako kosztu kwalifikowanego nowej inwestycji, wydatków

The conditions for using the exemption from income tax for the costs of a new investment are:

- maintaining ownership of property components with which investment expenses were related – for a period of 5 years from the date of entry into the register of fixed assets and intangible assets, in the understanding of income tax regulations, and in the case of micro, small and medium enterprises – for a period of 3 years, it is not excluded to replace obsolete installations or equipment due to rapid technological development;
- maintaining the investment in the region in which the aid was granted, for a period of not less than 5 years from the moment when the entire investment is completed, and in the case of micro, small and medium-sized enterprises – for a period not shorter than 3 years.

On the other hand, in the case of using an exemption due to the employment of a certain number of employees, it is necessary to maintain each workplace for a period of at least 5 years – in the case of large enterprises, and in the case of micro, small and medium-sized enterprises – for a period of 3 years from the date of its creation.

In connection with the COVID-19 pandemic, numerous solutions have been introduced for entrepreneurs operating in the SEZ, including:

- **Changing the definition of „new investment”**

this change allows for the use of public aid for investments consisting in the acquisition of assets belonging to an establishment that has closed or would have closed had it not been purchased. At the same time, it should be pointed out that the assets of this establishment may only be purchased by an entrepreneur unrelated to the seller and, as a rule, the mere acquisition of shares in the enterprise is excluded.

- **Partial location of the investment in the SEZ**

The possibility of issuing a decision on support for a period of 15 years has been introduced, i.e. the longest possible duration of a decision on support, when at least 51% of the investment area is located in the area covered by the status of a special economic zone. This type of modification of the regulations allowed for the effective use of undeveloped land remaining within special economic zones, especially in conditions of temporary economic difficulties caused by the COVID-19 epidemic, including in particular a smaller inflow of private sector investments.

- **Rent and labor costs also after completion of the investment**

One of the most important changes introduced was the

związanych z dwuletnimi kosztami pracy, najmem, dzierżawą, w tym w formie leasingu finansowego, także po terminie zakończenia inwestycji.

Wydane w 2020 r. objaśnienia Ministra Finansów odnoszące się do przepisów o wspieraniu nowych inwestycji w istotny sposób ograniczyły prawo do korzystania ze zwolnienia podatkowego przez przedsiębiorców działających na podstawie decyzji o wsparciu.

Wskutek wydanych objaśnień, które stanowią pokłosie wydanej 25 października 2019 r. interpretacji ogólnej w sprawie sposobu ustalania dochodu zwolnionego z opodatkowania CIT i PIT na podstawie decyzji o wsparciu, zmieniło się podejście organów zarówno do kwestii wyliczenia zwolnienia podatkowego jak i innych aspektów m.in. kosztów kwalifikowanych (kwestia wpływu na działalność produkcyjną przedsiębiorstwa) oraz definicji nowej inwestycji.

Zmiana podejścia organów podatkowych, pomimo braku zmiany przepisów, powoduje istotne zagrożenie w korzystaniu z pomocy publicznej w formie zwolnienia podatkowego.

Zezwolenia na prowadzenie działalności w SSE

W wyniku uchwalenia ustawy o wspieraniu nowych inwestycji nie została jednocześnie wyeliminowana możliwość korzystania ze zwolnienia podatkowego z tytułu prowadzenia działalności na obszarze specjalnych stref ekonomicznych na podstawie posiadanego już zezwolenia do końca 2026 roku. Zgodnie z ustawą o wspieraniu nowych inwestycji zezwolenia strefowe, co do zasady, nie są już wydawane, a przepisy ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych będą mieć zastosowanie jedynie do przedsiębiorców posiadających zezwolenia strefowe.

Zgodnie z danymi Ministerstwa Rozwoju za 2019 r. branża motoryzacyjna jest wiodącym sektorem w 3 z 14 stref funkcjonujących w Polsce. Do stref tych zaliczane są katowicka SSE, legnicka SSE oraz wałbrzyska SSE. W skali całego kraju, tak jak w latach poprzednich największy udział w łącznych nakładach inwestycyjnych miał sektor motoryzacyjny, tj. 27,57%.

Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, pięciu pierwszych

option to include as eligible cost of a new investment, expenses related to two-year labor costs, rent, lease, including in the form of financial leasing, also after the investment completion date.

The explanations of the Minister of Finance issued in 2020 regarding the provisions on supporting new investments significantly limited the right to use the tax exemption by entrepreneurs operating on the basis of the decision on support.

As a result of the clarifications issued, which are the aftermath of the October 25, 2019 release. The general interpretation regarding the method of determining income exempt from CIT and PIT on the basis of a decision on support has changed the approach of the authorities both to the issue of calculating the tax exemption and other aspects such as eligible costs (their impact on the production activity of the enterprise) as well as the definition of the new investment.

The change in the approach of tax authorities, despite the fact that there is no change in regulations, causes a significant threat to the use of public aid in the form of tax exemption.

Permits on business activity within SEZ

In the result of the adoption of the Act on supporting new investments, the possibility of using the tax exemption for operating within SEZs on the basis of the possessed permit until the end of 2026 was not removed. Pursuant to the Act on supporting new investments, SEZ permits, as a rule, will no longer be issued, and the provisions of the Act on Special Economic Zones will only apply to entrepreneurs who have obtained SEZ permits earlier.

According to the data of the Ministry of Development for 2019, the automotive industry is a leading sector in 3 of the 14 zones operating in Poland. These zones include the Katowice SEZ, Legnica SEZ, Wałbrzych SEZ. Nationwide, as in previous years, the automotive sector had the largest participation in total investment expenditure, i.e. 27.57%.

Among the fifteen largest entrepreneurs operating within SEZ territory, the top five belong to the automotive

należy do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa sześciu spośród piętnastu wiodących inwestorów. Wszyscy najwięksi inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in. z Luksemburga, Belgii, Japonii, Węgier i Niemiec. Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału zagranicznego największy udział w wartości inwestycji ogółem mieli przedsiębiorcy z kapitałem niemieckim [21,38%], wyróżnia się także kapitał holenderski [udział na poziomie 6,8%] oraz z Luksemburga [5,72%]. Największy udział w łącznym zainwestowanym kapitale pozostał po stronie Polski [22,44%].

Na dzień 31 grudnia 2020 r. SSE obejmowały tereny zlokalizowane w 186 miastach i 311 gminach, o łącznej powierzchni 22 949,5 ha.

Podsumowanie

Zwolnienie z podatku dochodowego to instrument cieszący się nieustannie zainteresowaniem przedsiębiorców, oferowany także w krajach, z którymi Polska konkuruje o nowe projekty inwestycyjne. Zmniejszenie obciążeń podatkowych stanowi wyraźną zachętę dla rozpoczęcia nowych projektów inwestycyjnych lub poszerzenia dotychczasowej działalności gospodarczej.

SSE przez ponad 20 lat z sukcesem wypełniały swoje zadania. Odbudowywały przemysł w regionach dotkniętych problemami gospodarczymi, m.in. wysoką stopą bezrobocia, a czasami wręcz kompletną likwidacją całych branż przemysłu. W roku 2018 strefy przeszły gruntowną rewolucję. Zmiany w prawie spowodowały, że przedsiębiorcy otrzymali możliwość skorzystania ze wsparcia w formie zwolnienia z podatku dochodowego na obszarze całego kraju. Dzięki temu wykorzystany może zostać potencjał całego kraju, a nie tylko wybrane obszary. Nowy model wsparcia inwestycji był odpowiedzią na potrzeby zrównoważonego rozwoju całej Polski określone w Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju.

Wejście w życie regulacji dotyczących Polskiej Strefy Inwestycji spowodowało zauważalny wzrost zainteresowania wsparciem nowych inwestycji. Należy jednak wskazać, że ustawa o wspieraniu nowych inwestycji nakłada na inwestorów obowiązek spełnienia szerszego niż w przypadku ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych zakresu wymogów. Oprócz konieczności zainwestowania określonej kwoty środków finansowych, przedsiębiorca musi spełnić również szereg kryteriów jakościowych.

industry. In total, six out of fifteen leading investors operate in the automotive industry. All major investors are companies with foreign capital, including from Luxembourg, Belgium, Japan, Hungary and Germany. Taking into account the country of origin of foreign capital, entrepreneurs with German capital [21.38%] had the largest participation in the total value of investment, Dutch capital [share at the level of 6.8%] and Luxembourg [5.72%] are also distinguished. The largest participation in the total invested capital remained on the Polish side [22.44%].

As at 31 December 2020, SEZs covered areas located in 186 cities and 311 municipalities, with a total area of 22,949.5 ha.

Summary

Exemption from income tax is an instrument that is constantly popular among entrepreneurs, it is also offered in countries with which Poland competes for new investment projects. Reducing tax burdens is a clear incentive for starting new investment projects or expanding existing business operations.

SEZs have been successfully fulfilling their tasks for over 20 years. They rebuilt industry in regions affected by economic problems, including high unemployment rate and sometimes complete liquidation of entire industries. However, the year 2018 proved to be a breakthrough and full of challenges for the SEZs. The zones have undergone a thorough revolution. Changes in the law meant that entrepreneurs were given the opportunity to benefit from the support in the form of exemption from income tax throughout the entire country. Because of this, the potential of the whole country will be used, not just selected areas. The new investment support model was a response to the needs of sustainable development throughout Poland as defined in the Strategy for Responsible Development.

The entry into force of regulations regarding the Polish Investment Zone resulted in a noticeable increase in interest in supporting new investments. It should be noted, however, that the Act on supporting new investments imposes on investors an obligation to meet a wider scope of requirements than in the case of the SEZ Act. Moreover, beside the need to invest a specific amount of financial resources, the entrepreneur must also meet a number of qualitative criteria.

O zainteresowaniu przedsiębiorców nową formą wsparcia świadczyć mogą statystyki w zakresie wydawania decyzji o wsparciu. W 2020 r. Strefy wydały 369 decyzji o wsparciu, tj. o 15 więcej niż w ubiegłym roku. Wartość zadeklarowanych nakładów, to blisko 15,1 mld PLN.

Pod względem liczby projektów kolejny raz najlepszy wynik osiągnęła strefa katowicka, która wydała 58 decyzji (o pięć więcej niż rok wcześniej). Tuż za nią plasuje się strefa pomorska (48 decyzji), a trzecie miejsce zajmuje Łódzka SSE (38 decyzji).

Zwrócić należy uwagę, że rośnie udział polskich inwestorów w strefie, w tym przedsiębiorców z sektora MŚP. Deklarowana wartość inwestycji wyniosła 17% (15% w 2019 r.), a udział MŚP w nowych miejscach pracy wzrósł do 27% (19% w 2019 r.).

Według rankingu fDi Magazine (grupa Financial Times) w 2020 r. Łódzka SSE znalazł się w grupie najatrakcyjniejszych stref na świecie [2. pozycja]. Jest to szczególnie duże wyróżnienie na tle innych krajów naszego kontynentu – z europejskich stref tylko polska i litewska [10. pozycja] znalazły się w pierwszej dziesiątce.

Sam proces ubiegania się o decyzję o wsparciu należy ocenić jako przyjazny dla przedsiębiorcy, choć wymaga przygotowania dokumentacji w sposób bardzo przemyślany i precyzyjny, by sam proces przebiegł sprawnie, a treść wydanej decyzji odzwierciedlała intencje i potrzeby przedsiębiorcy.

Generalnie jednak, mimo niedługiego okresu funkcjonowania nowej formy wsparcia przedsiębiorców, wprowadzone zmiany należy ocenić pozytywnie, bowiem Polska Strefa Inwestycji stanowi doskonały instrument aktywowania działalności inwestycyjnej. Umożliwienie dokonywania inwestycji na terytorium całego kraju zachęciło przedsiębiorców do dokonywania nowych inwestycji w obrębie istniejących zakładów, a zmniejszenie formalizmu w procesie ubiegania się o decyzję o wsparciu przyspieszyło możliwość skorzystania z pomocy.

Od początku funkcjonowania Polskiej Strefy Inwestycji (od września 2018 r.) do końca 2020 r. wydano 805 decyzji inwestycyjnych, o deklarowanej wartości 36,2 mld zł, dających 14 755 nowych miejsc pracy.

The interest of entrepreneurs in the new form of support may be demonstrated by statistics on issuing support decisions. In 2020, SEZ issued 369 support decisions, i.e. fifteen more than a year earlier. The value of declared expenditure is close to PLN 15.1 billion.

In terms of the number of projects, once again the best result was achieved by the Katowice SEZ, which issued 58 decisions (five more than a year earlier). The Pomeraanian SEZ is right behind it (48 decisions), and the Łódź SEZ is the third one (38 decisions).

It should be noted that the Polish investors has growing participation in SEZs, including entrepreneurs from the SME sector. The declared value of investment was 17% (15% in 2019) and the share of SMEs in new jobs increased to 27% (19% in 2019).

According to the fDi Magazine (Financial Times group) ranking, in 2020 the Łódź SEZ were among the most attractive SEZs in the world (2nd position). This is a particularly great honour in context of other countries of our continent – from the SEZs in Europe only Polish and Lithuanian (10th position) were in the top ten.

The process of applying for a support decision should be assessed as entrepreneur-friendly, although it requires preparation of documentation in a very thoughtful and precise way, in order to allow the process running smoothly and to obtain the decision with the content reflecting the intention and needs of the entrepreneur.

Generally, despite the short period of functioning of the new support formula, the implemented changes should be assessed positively, as Polish Investment Zone is an excellent instrument for activating investment activity. Enabling investments throughout the country encouraged entrepreneurs to make new investments within existing plants, and the reduction of formalism in the process of applying for a decision on support accelerated the possibility of receiving the aid.

Since the beginning of the Polish Investment Zone (since September 2018), 805 decisions have been issued, with a declared value of PLN 36.2 billion, providing 14,755 new jobs.

PRZYPISY / FOOTNOTES

1. Art. 64. ustawy z dnia 31 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia obciążeń regulacyjnych, Dz. U 2019, poz. 1495

Article 64 of the Act of 31 July 2019 on the amendment of certain laws to reduce regulatory burdens, Journal of Laws of 2019 item 1495.



KPMG jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG działa w 146 krajach i zatrudnia 227 000 pracowników w firmach członkowskich na całym świecie. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. KPMG International Limited jest prywatną spółką angielską z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości gwarancji. KPMG International Limited i podmioty z nią powiązane nie świadczą usług na rzecz klientów. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia blisko 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.
Więcej na stronie kpmg.pl

Firmy z sektora motoryzacyjnego wspiera dedykowany zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową. KPMG na bieżąco analizuje sytuację i identyfikuje trendy, by skutecznie wychodzić naprzeciw wyzwaniom stojącym przed producentami oraz dystrybutorami samochodów, części i podzespołów samochodowych. Specjaliści KPMG doradzają m.in. jak maksymalizować korzyści wynikające z transformacji technologicznej oraz pomagają zachować zgodność z obowiązującymi przepisami prawnopodatkowymi.
Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 146 countries and territories and have 227,000 people working in member firms around the world. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee. KPMG International Limited and its related entities do not provide services to clients. KPMG in Poland was established in 1990. We employ close to 2,000 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.
Find out more at kpmg.pl

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG analyzes the ongoing situation and identifies trends to effectively meet the challenges faced by manufacturers and distributors of vehicles, automotive parts and accessories. KPMG professionals advise, i.e. how to maximize the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations.
Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive

05

GOSPODARKA ECONOMY





GOSPODARKA ECONOMY

W okresie ostatnich kilkunastu lat Polska przyciągnęła znaczące inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym, stając się jednym z największych producentów części i podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Motoryzacja stała się kluczowym sektorem polskiej gospodarki, z wysokim udziałem w zatrudnieniu, produkcji przemysłowej, nakładach inwestycyjnych, czy eksporcie. Jednocześnie za sprawą wysokiego tempa wzrostu gospodarczego i towarzyszącemu mu wzrostowi dochodów Polaków, kraj utrzymuje pozycję największego w regionie rynku samochodów.

In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investment in the automotive manufacturing sector, becoming one of the major manufacturers of cars, car parts and components in Central and Eastern Europe. The automotive manufacturing has evolved into one of the key industries in Poland in terms of employment, production value, capital expenditures as well as share in exports. Moreover, due to the dynamic economic growth and the accompanying increases in Poles' income, the country maintains the position region's largest automotive market in terms of sales and services.

Gospodarka w obliczu pandemii

Rok 2020 był pierwszym od prawie trzech dekad, w którym Polska odnotowała recesję. Nawet w czasie globalnego kryzysu w latach 2008-2009 kraj jako jedyny w Unii Europejskiej utrzymał wzrost gospodarczy, jednak załamanie

Facing the pandemic

In 2020, for the first time in almost three decades, Poland recorded a recession. Even during the global crisis of 2008-2009, Poland was the only country in the European Union to maintain economic growth, but the slump

spowodowane wirusem SARS-CoV-2 okazało się jeszcze bardziej dotkliwe. Mimo wszystko według wstępnych danych Eurostat, recesja na poziomie 2,7% w Polsce była jedną z najniższych w całym bloku gospodarczym, którego PKB skurczyło się o 6% w 2020 roku.

Silnie związana ze światowym rynkiem branża motoryzacyjna bardzo mocno odczuła skutki pandemii COVID-19, która w marcu 2020 roku tymczasowo zatrzymała pracę w fabrykach oraz zakłóciła łańcuchy dostaw. Nastawiona na eksport produkcja motoryzacyjna w Polsce stanęła dodatkowo przed załamaniem popytu u swoich kluczowych partnerów handlowych z Europy. ACEA szacuje, że w całym 2020 roku fabryki w Polsce z powodu pandemii utraciły produkcję ponad 192 tys. pojazdów samochodowych. Najgorszy był niewątpliwie drugi kwartał roku, kiedy to wiele fabryk z powodów sanitarnych i braków w dostawach komponentów, było zmuszonych do ograniczenia lub całkowitego wstrzymania produkcji na wiele tygodni. Stopniowe „odmrażanie” gospodarki w drugiej połowie roku przyniosło ożywienie, jednak ostatecznie przemysł motoryzacyjny zakończył rok produkcją sprzedaną mniejszą o 10,7% względem 2019 roku. W trudnej sytuacji znalazły się firmy produkujące przede wszystkim na eksport, który to skurczył się w branży motoryzacyjnej w Polsce o 15,1% r/r. Przełożyło się to na zmniejszenie zatrudnienia o 10 tys. osób w porównaniu z poprzednim rokiem. Firmy ograniczały również inwestycje – nakłady inwestycyjne w przemyśle motoryzacyjnym spadły o 18% r/r.

Pandemia nie powstrzymała jednak trwających inwestycji. Rok 2020 obfitował w liczne otwarcia dużych zakładów i nowych linii produkcyjnych, w tym wytwarzających baterie do samochodów elektrycznych i ich komponenty. Ogłoszono również plany nowych, wielomiliardowych inwestycji w obszarze elektromobilności.

Polska branża motoryzacyjna na tle Europy Środkowo-Wschodniej

Wpływ pandemii COVID-19 na branżę motoryzacyjną jest bezprecedensowy. Na dokładne wyniki przedsiębiorstw zajmujących się produkcją i usługami na rzecz motoryzacji pozostanie nam jeszcze poczekać. Poniżej przedstawiono sytuację firm z branży motoryzacyjnej przed wybuchem pandemii oraz wyniki eksportu i produkcji fabryk w Polsce

triggered by SARS-CoV-2 proved to be more severe. Nevertheless, according to preliminary Eurostat data, Poland's recession of 2.7% was among the lowest figures across the economic bloc, which suffered a 6% decline in GDP in 2020.

Strongly linked to the global market, the automotive industry was hit hard by the COVID 19 pandemic, which caused temporary stoppages in factories and disrupted supply chains in March 2020. Export-oriented automotive production in Poland additionally faced a collapsing demand from its key European trading partners. According to ACEA estimates, factories in Poland lost production volumes of more than 192 thousand cars throughout 2020 due to the pandemic. The hardships peaked in the second quarter, with many factories being forced to reduce or completely discontinue production for many weeks for sanitary reasons and due to component shortages. The gradual 'thawing' of the economy in the second half of the year led to a recovery, but the automotive industry ended the year with 10.7% less production sold than in 2019. The situation cast a blow on export-oriented manufacturers, with export volume in the automotive industry in Poland shrinking by 15.1% y/y. This translated into employment reduction by 10 thousand people compared to the preceding year. Companies also curbed their investments: capital expenditures in the automotive industry fell by 18% y/y.

However, the pandemic did not halt ongoing investments. 2020 saw a number of major new openings of manufacturing plants and new production lines, including those making batteries and components for electric cars. Plans for new multi-billion investments in electromobility were also announced.

The automotive industry in Poland versus Central and Eastern Europe

The impact of the COVID-19 pandemic on the automotive industry is quite unprecedented. The exact performance figures for companies involved in manufacturing and services for the automotive industry are yet to be seen. Below presented is the situation of automotive companies before the outbreak, as well as the export figures and

w 2020 roku, wraz z porównaniem z wybranymi krajami 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 2018 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 38,5 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 49,1 mld euro.

Jak wskazują dane Eurostat, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2018 roku pracowało w sumie 509 tys. osób, z czego 58% [295,3 tys.] w handlu i usługach, natomiast 42% [213,7 tys.] w segmencie produkcyjnym.

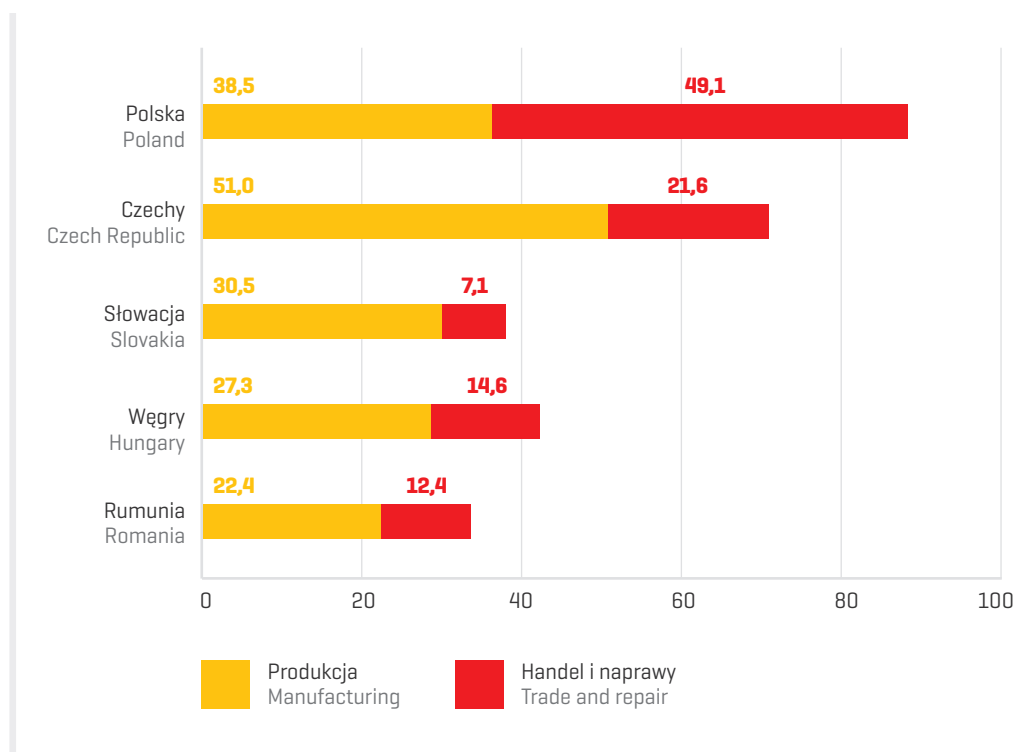
factory output in Poland in 2020, along with a comparison with selected CEE countries.

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 2018, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 38.5 billion. EUR 49.1 billion of turnover was generated by companies involved in the trade and repair related to cars, car parts and accessories.

According to Eurostat data, in both areas of the Polish automotive industry more than 509,000 people were employed in 2018, 58% of which [295,300] in trade and services, and 42% [213,700] in manufacturing.

PRZYCHODY FIRM MOTORYZACYJNYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W 2018 ROKU [MLD EUR]

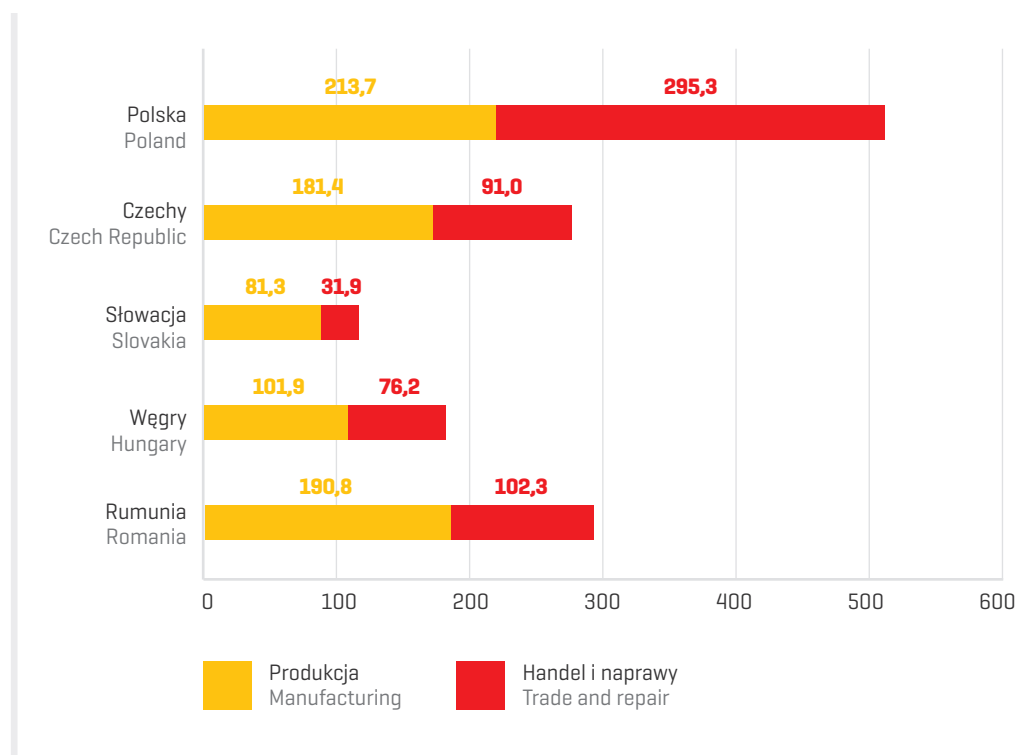
TURNOVER OF AUTOMOTIVE COMPANIES IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2018 [EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data. Data cover complete statistical population

PRACUJĄCY W FIRMACH MOTORYZACYJNYCH W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ W 2018 ROKU [000 OSÓB]

THE EMPLOYED IN AUTOMOTIVE COMPANIES IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES IN 2018 [000 PEOPLE]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data. Data cover complete statistical population

Powyższe dane obrazujące wyniki przedsiębiorstw (i dalsze, chyba, że zaznaczono inaczej) obejmują ściśle pojętą motoryzację. W przypadku przemysłu motoryzacyjnego nie zawierają więc m.in. firm produkujących opony, szyby, akumulatory oraz części dostawców II i III rzędu, klasyfikowanych w innych sektorach przemysłu. W segmencie usługowo-handlowym nie obejmują z kolei firm CFM, leasingowych, banków motoryzacyjnych czy też wypożyczalni samochodów.

Dla porównania, w Czechach łączne przychody firm produkcyjnych z branży motoryzacyjnej pozostają wyższe niż w Polsce [51,0 mld euro], jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą niższe przychody [21,6 mld euro]. Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 272,4 tys. osób, z czego 181,4 tys. w segmencie produkcyjnym i 91,0 tys. w handlu i usługach.

Enterprise data cited above (as well as further in the study, unless specified otherwise) relates to the automotive industry in the strict sense. In case of automotive manufacturing, it does not cover tyres, glass and batteries manufacturers as well as some tier II and III suppliers, classified as part of other sectors of industry. Meanwhile automotive trade and services do not include CFM, leasing, automotive banks or car rental.

For the sake of comparison, in the Czech Republic the turnover of automotive manufacturing companies was larger than in Poland [EUR 51.0 billion]; however, due to the smaller internal market (although much more developed when analysed per capita), sales and repair generated a considerably lower turnover than in Poland [EUR 21.6 billion]. Total employment in the automotive industry in the Czech Republic was 272,400 out of which 181,400 worked in manufacturing and 91,000 in trade and services.

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ [000 SZT.]
MOTOR VEHICLES PRODUCTION IN SELECTED CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES [000 UNITS]

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Zmiana Change 2019/2020
Polska		785,0	740,5	540,0	475,0	473,0	534,7	554,6	514,7	451,6	434,7	278,9	-35,8%
Poland		86,3	99,2	107,8	115,2	120,9	125,903	127,237	175,029	208,046	215,164	172,5	-19,8%
Czechy		1 069,5	1 192,0	1 171,8	1 128,5	1 246,5	1 298,2	1 344,2	1 413,9	1 345,0	1 427,6	1 152,9	-19,2%
Czech Republic		6,9	7,9	7,2	4,5	4,7	5,4	5,7	6,112	0,0	6,4	6,3	-2,3%
Słowacja		561,9	639,8	900,0	975,0	971,2	1 000,0	1 040,0	1 001,5	1 090	1 100	985,0	-11,1%
Slovakia													
Węgry		208,6	211,2	215,4	220,0	434,1	491,7	472,0	502	431,0	498,2	406,5	-18,4%
Hungary		2,9	2,3	2,4	2,4	2,4	3,7	0,0	3,4	0,00			
Rumunia		323,6	310,2	326,6	411,0	391,4	387,2	358,8	359,2	476,8	490,4	438,1	-10,7%
Romania		27,3	25,0	11,2	38,0	0,0	0,0	445	10	0,0	0,0	0,0	



Samochody osobowe
Passenger cars



Samochody użytkowe
Commercial vehicles

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA / Source: KPMG in Poland based on OICA data

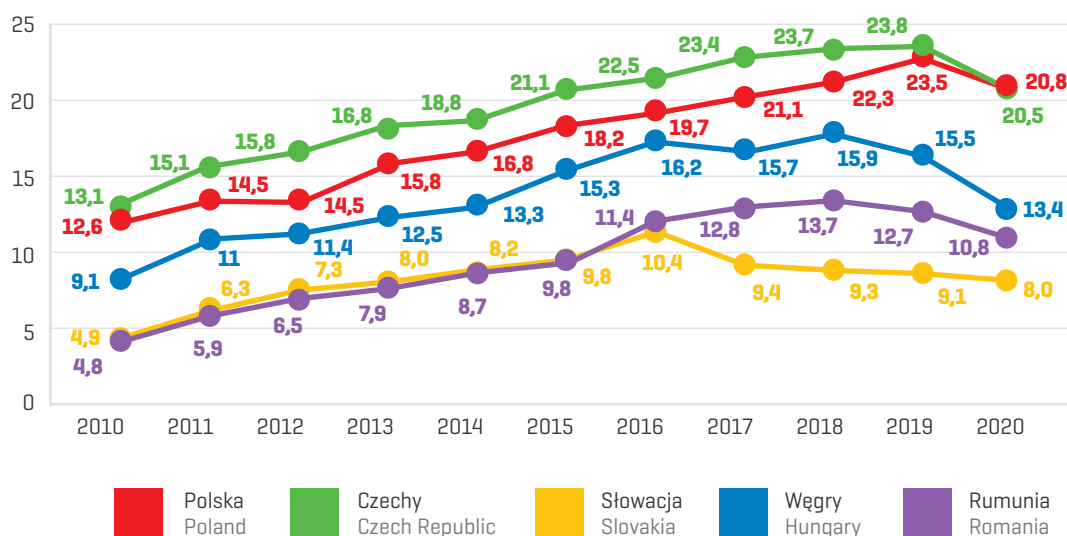
W 2020 roku Polska utrzymała trzecią pozycję pod względem liczby wyprodukowanych pojazdów samochodowych wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Według danych OICA, w roku dotkniętym skutkami pandemii z polskich fabryk wyjechało o 35,8% mniej samochodów osobowych i o 19,8% mniej pojazdów użytkowych niż w 2019 roku. Łącznie daje to spadek produkcji o 30,5% r/r. Liderem pod względem wolumenu produkcji były niezmiennie Czechy z liczbą 1,4 mln sztuk [-19,2% r/r], a następna Słowacja, gdzie wyprodukowano niecały 1 mln pojazdów [-11,1% r/r]. Relatywnie łagodny spadek produkcji, na poziomie 10,7% odnotowano w Rumunii, która z liczbą 438 tys. sztuk, wyprzedziła Węgry (406 tys. szt., o 18,4% mniej niż w 2019 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 i Włoszech, są to jednak kraje o większym przemyśle motoryzacyjnym i nieporównywalnie silniejszym rynku wewnętrznym. Pozycja Polski w tym segmencie umocniła się w 2017 roku, kiedy fabryka Volkswagena we Wrześni osiągnęła pełną operacyjność.

In 2020, Poland maintained the third position among the CEE countries in terms of the number of motor vehicles produced. According to data by OICA, in the year affected by the pandemic, 35.8% less passenger cars and 19.8% less commercial vehicles left Polish factories than in 2019. In total, car production fell by 30.5% y/y. In terms of production volume the Czech Republic remained the leader with 1.4 million units [-19.2% y / y], followed by Slovakia, where less than 1 million vehicles were manufactured [-11.1% y / y]. A relatively mild decrease in production, by 10.7%, was recorded in Romania, which got ahead of Hungary with the production volume at 438 thousand vehicles [vs 406 thousand units in Hungary, 18.4% less than in 2019].

It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to other CEE countries, but also in Europe. Although Spain, France, Germany and Italy can boast of a larger output of commercial vehicles, these are countries with a larger automotive manufacturing industry and significantly larger internal markets. Poland's position in this respect strengthened after 2017, i.e. after the new Volkswagen plant in Września became fully operational.

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

W Polsce pod względem wartości eksportu jeszcze większe znaczenie niż gotowe pojazdy odgrywają produkowane podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne. W 2020 sprzedano za granicę komponenty motoryzacyjne (łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami oraz wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych) o wartości 20,8 mld euro i po raz pierwszy od 12 lat było to więcej niż w Czechach, a zarazem najwięcej spośród krajów regionu.

In terms of the value of exports in Poland, automotive components, parts and accessories are even more important than finished vehicles. In 2020, automotive components (including tyres, glass, batteries, engines as well as electric equipment and mechanical parts of combustion engines) sold abroad from Poland were worth EUR 20.8 billion and for the first time in 12 years it was more than in the Czech Republic, and at the same time more than in any other CEE country.

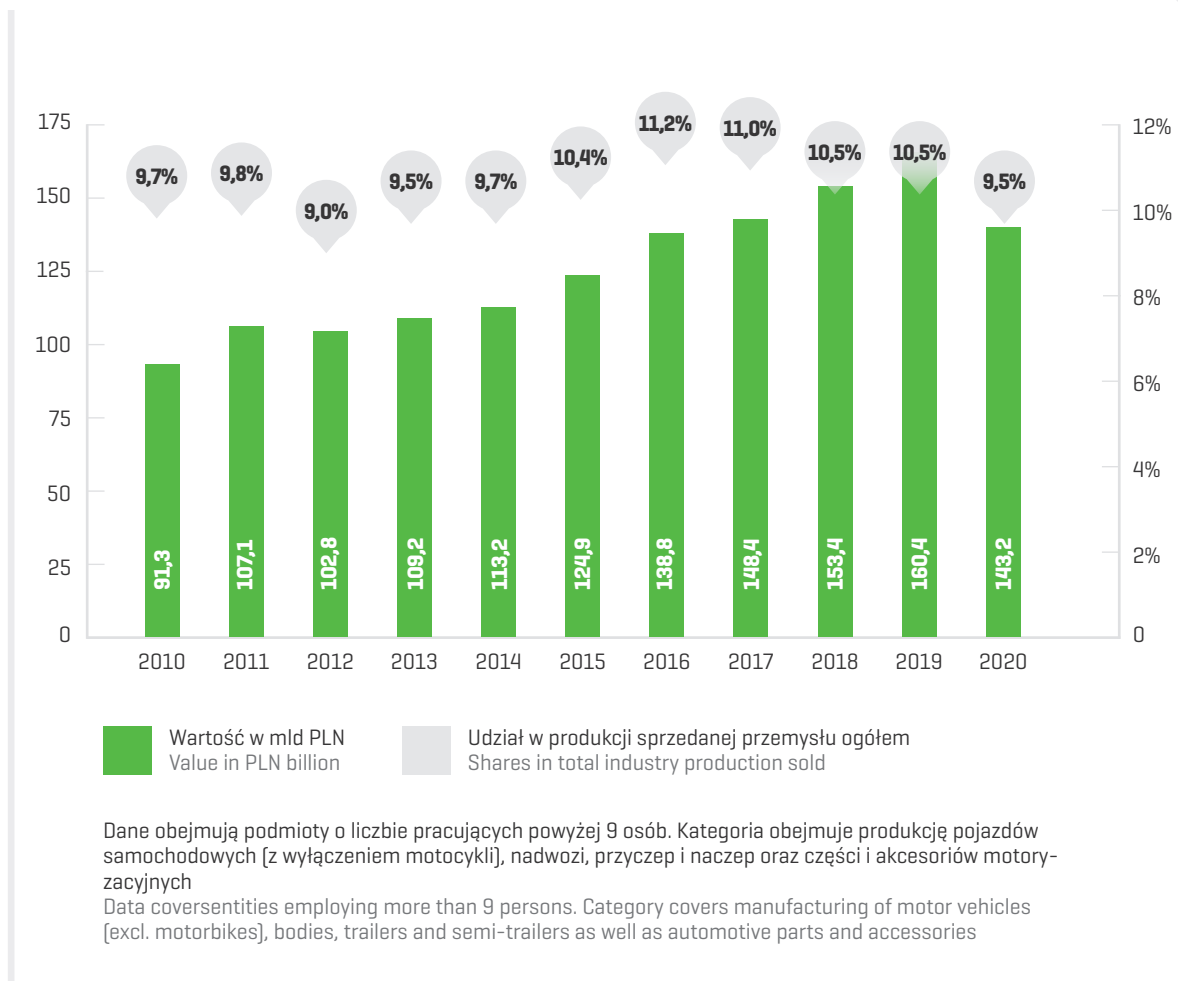
Sytuacja przemysłu motoryzacyjnego w Polsce i jego rola w gospodarce

Sytuacja na rynku globalnym, w tym zwłaszcza w krajach zachodnioeuropejskich ma kluczowe znaczenie dla kondycji polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Było to widoczne już w 2009 i następnie w 2012 roku, kiedy to wartość produkcji w tym sektorze spadała wraz z poziomem

The condition of the automotive manufacturing in Poland and its role in the economy

The situation on global market, especially in the Western European countries, is of key importance for the condition of the Polish automotive industry. It was clearly visible in 2009 and 2012, when the value of production in this sector decreased along with the GDP of the European

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – SOLD PRODUCTION VALUE



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

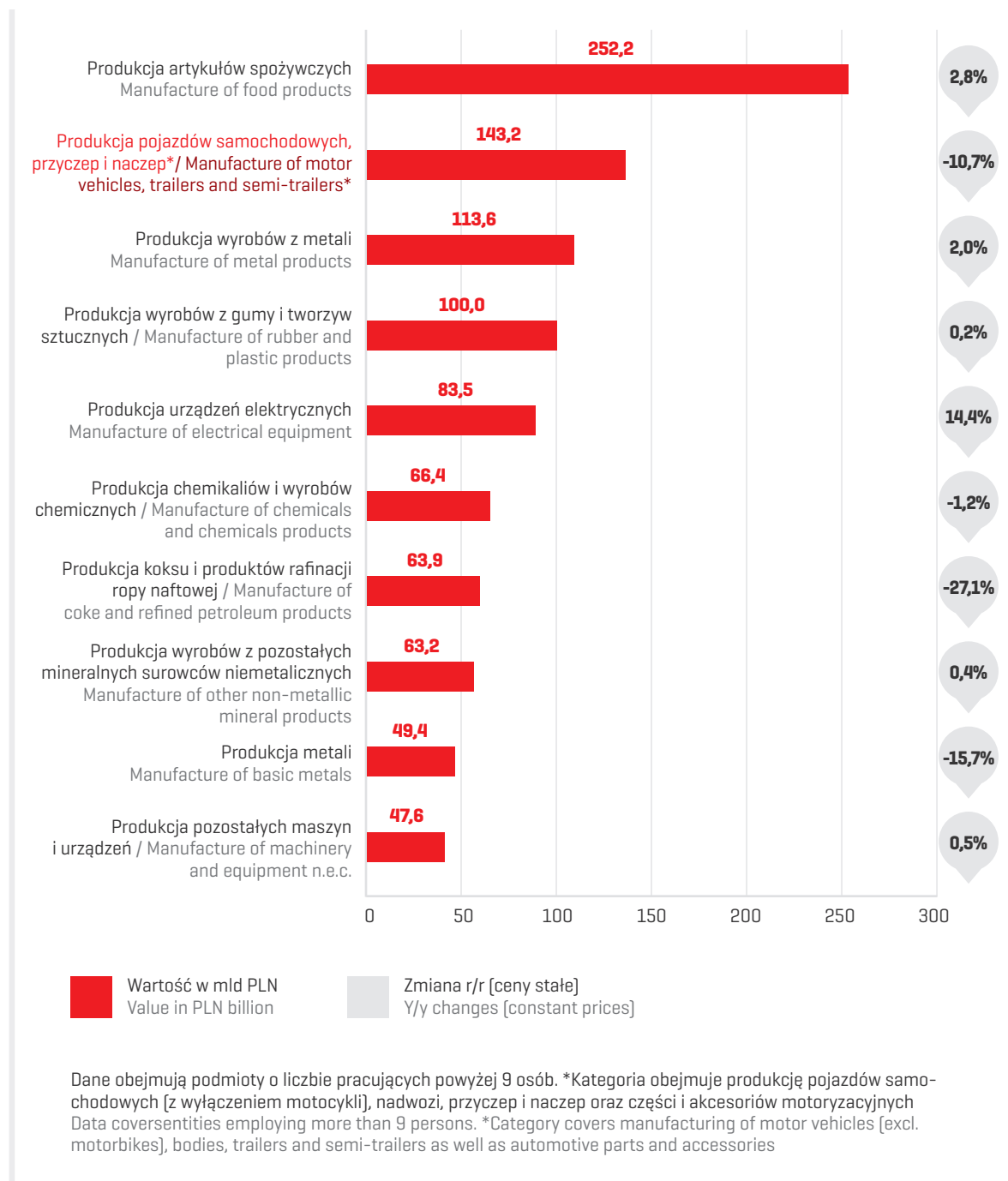
PKB Unii Europejskiej, mimo że Polska nie odnotowywała wówczas recesji. W kolejnych latach wartość produkcji sprzedanej pojazdów samochodowych, nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów rosła w średniorocznie o 6,6% w okresie od 2012 do 2019 roku. Dopiero pandemia i pogorszona sytuacja gospodarcza na świecie spowodowały realny spadek (tj. po uwzględnieniu zmiany cen) wartości produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce o 10,7% r/r w 2020 roku. Nominalnie to spadek o 17,2 mld zł, do poziomu 143,2 mld zł.

Mimo załamania, motoryzacja pozostaje jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki, odpowiadającym za 9,5% wartości produkcji sprzedanej w przetwórstwie przemysłowym. W tej części gospodarki wyprzedza ją jedynie przemysł spożywczy.

Union, even though Poland did not experience a recession. In the following years the value of sold production of motor vehicles, bodies, trailers and semi-trailers as well as parts and accessories grew on average by 6.6% annually from 2012 to 2019. Only the pandemic and the economic slowdown resulting from it caused a drop in real terms (i.e. considering price change) in the value of sold production of the automotive industry in Poland by 10.7% y/y in 2020. It means a decrease by PLN 17.2 billion, to the level of PLN 143.2 billion.

Despite the downturn, the automotive industry remains one of the most important sectors of the Polish economy, accounting for 9.5% of the value of production sold in the industry sector. In this part of the economy, it is only behind the manufacture of food products.

PRODUKCJA SPRZEDANA W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2020 R. [MLD PLN] **SOLD PRODUCTION IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2020 [PLN BILLION]**

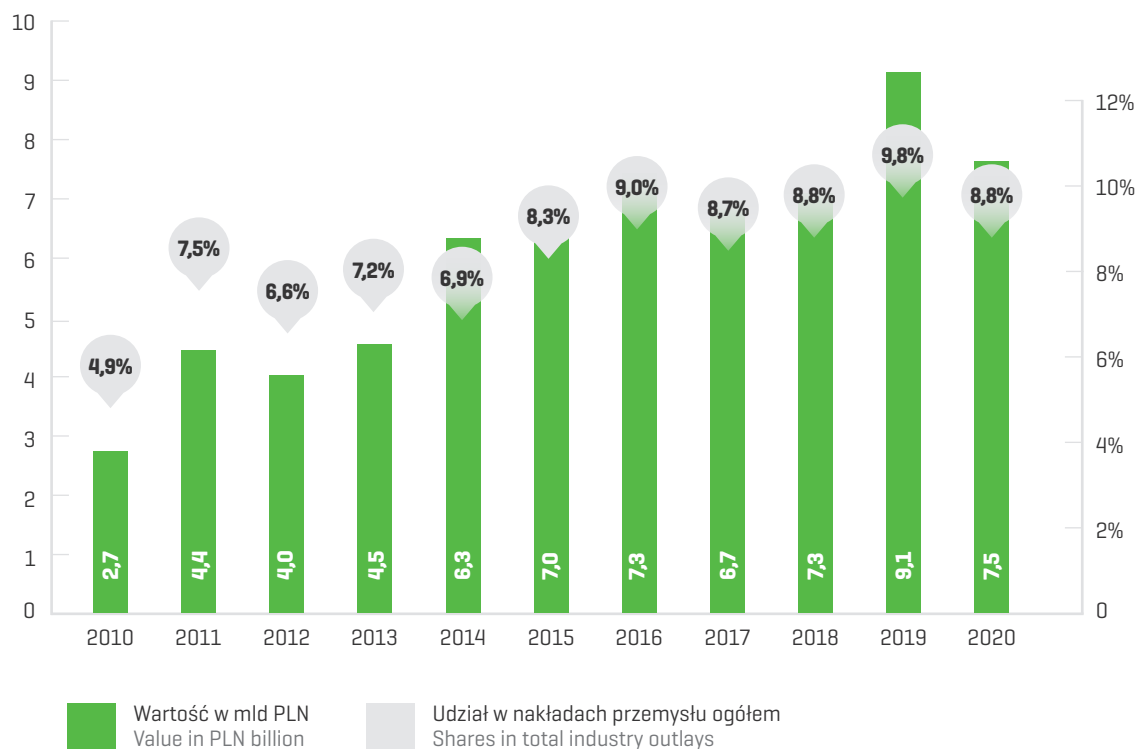


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

Wzrost wartości produkcji w przeszłości pozwalały utrzymać inwestycje kierowane do przemysłu motoryzacyjnego. Poziom nakładów inwestycyjnych przez lata był zróżnicowany, z wyraźnym wpływem poszczególnych dużych projektów na ich ogólną wartość. Ostatni raz zmniejszenie

In the past, the increase in the value of production was possible thanks to investments in the automotive industry. The level of investment outlays varied over the years, with a clear impact of individual large projects on their overall value. The previous decrease was noted in

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – NAKŁADY INWESTYCYJNE
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – INVESTMENT OUTLAYS



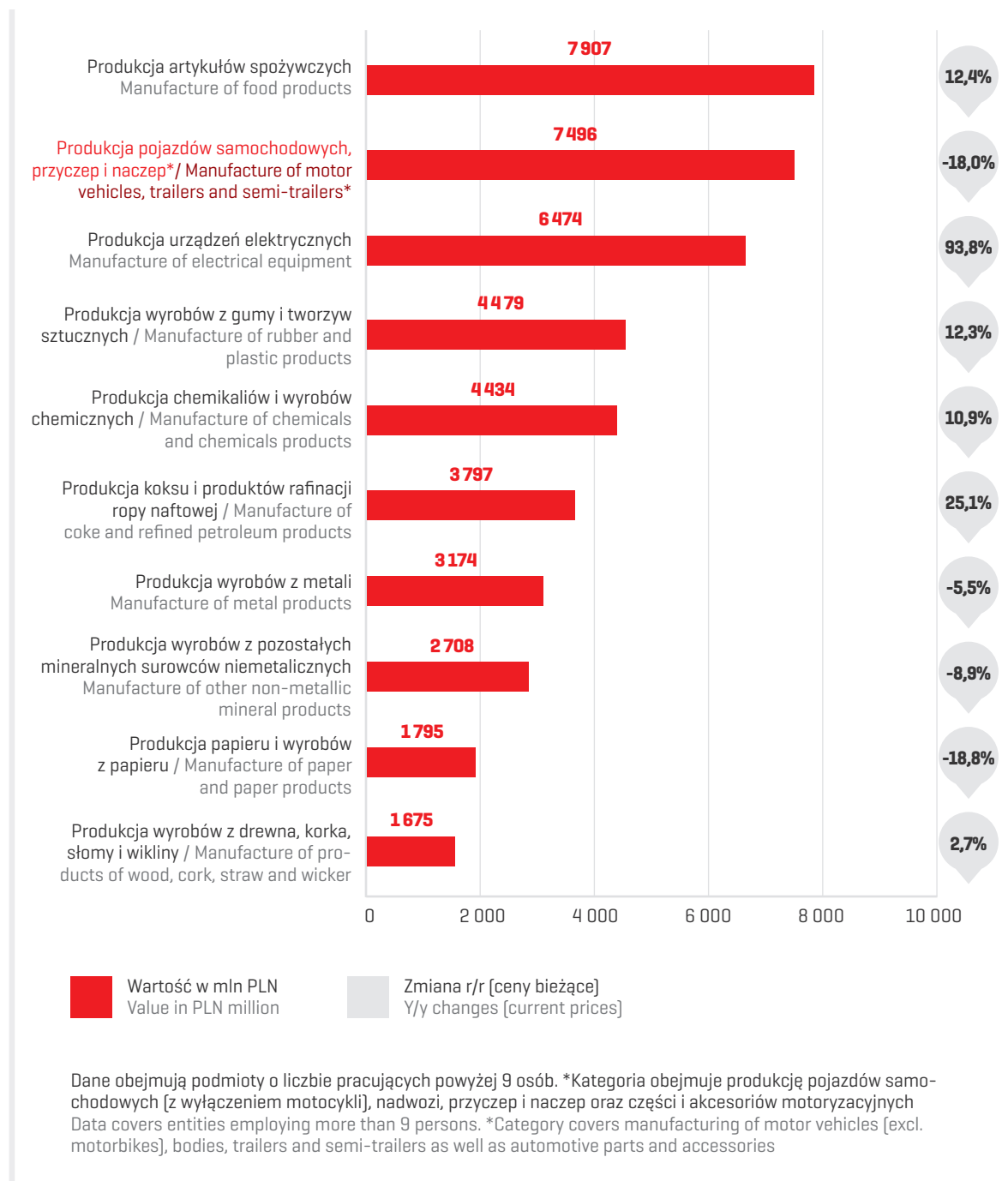
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. Category covers manufacturing of motor vehicles [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

nakładów w przemyśle motoryzacyjnym odnotowano w 2017 roku (-7,9% r/r), po którym nastąpiły dwa lata pozytywnej dynamiki. Wartość nakładów inwestycyjnych na produkcję motoryzacyjną wzrosła w 2019 roku o 25,3%. W 2020 roku nakłady inwestycyjne w tej części przemysłu skurczyły się jednak o 18% w stosunku do poprzedniego roku, wyraźniej niż w innych sekcjach przemysłu. Tym samym zmniejszył się udział przemysłu motoryzacyjnego w całkowitej wartości nakładów inwestycyjnych w przemyśle z 9,8% w 2019 roku do 8,8% w 2020 roku, spadając na drugie miejsce spośród segmentów przetwórstwa przemysłowego pod względem środków przeznaczanych na inwestycje.

2017 [-7.9% y/y], followed by two years of positive dynamics. The value of investment outlays on automotive production increased in 2019 by 25.3%. In 2020 however, investment outlays in the automotive industry decreased by 18% compared to the previous year, notably more than in other industrial sectors. Thus, the share of the automotive production in the total value of investment outlays in industry decreased from 9.8% in 2019 to 8.8% in 2020, declining to the second position among the manufacturing sectors in terms of funds allocated to investments.

NAKŁADY INWESTYCYJNE W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2020 R. [MLN PLN] INVESTMENT OUTLAYS IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2020 [PLN MILLION]

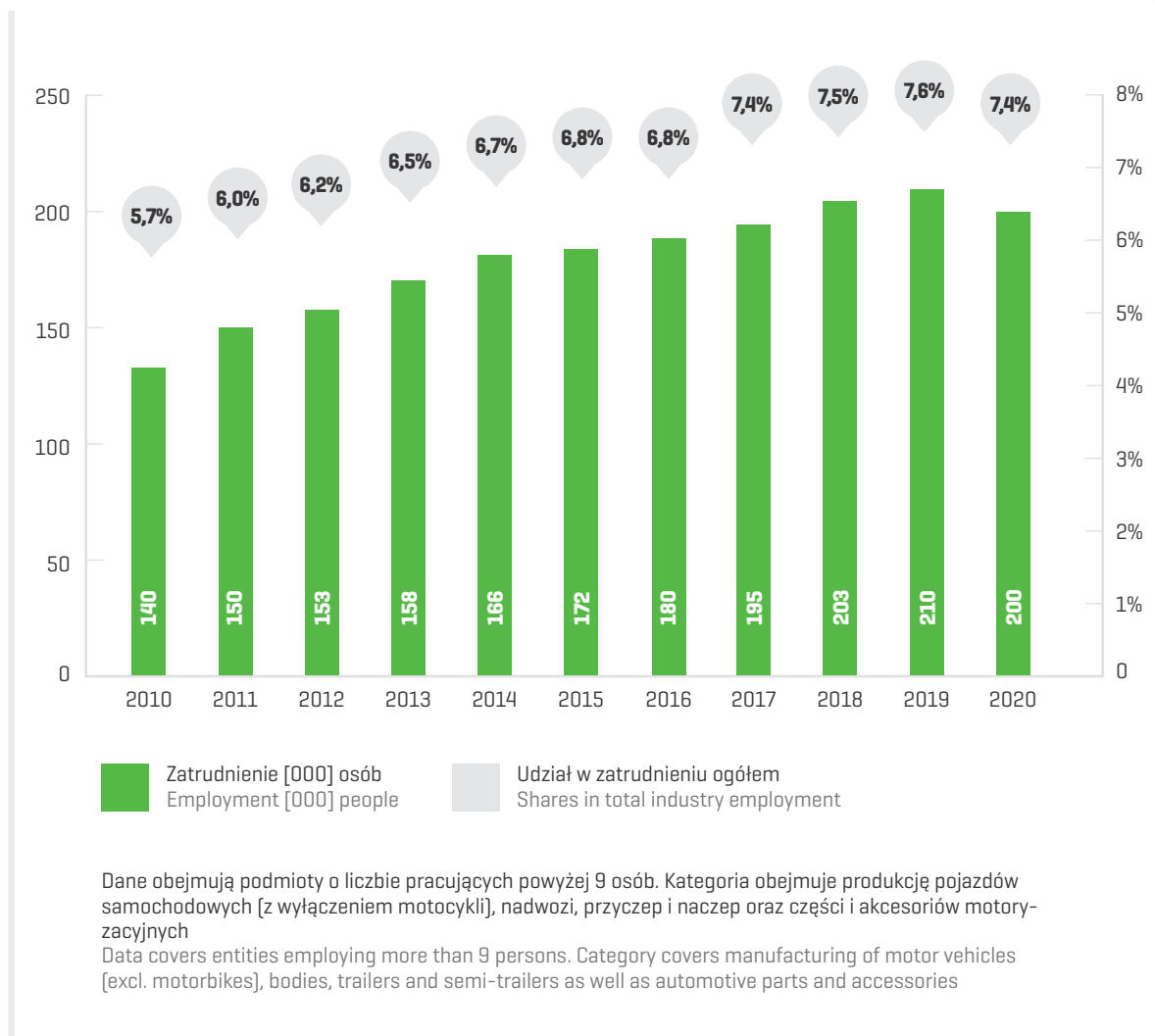


Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

Poziom zatrudnienia w przemyśle motoryzacyjnym od lat cechował niezachwiany wzrost, nawet w czasie globalnego kryzysu, który powodował spadek wartości produkcji, czy nakładów inwestycyjnych. W okresie 2010-2019 zatrudnienie rosło średniorocznie o 4,6%.

The employment levels in the automotive industry have been growing steadily for years, even during the global crisis, which knocked off production value and investment outlays. In 2010-2019, employment grew at an average annual rate of 4.6%.

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – ZATRUDNIENIE
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – EMPLOYMENT



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Pandemia, która spowodowała przestoje i problemy gospodarcze w wielu zakładach odcisnęła jednak piętno i na tym wskaźniku. W 2020 roku w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce pracowało średnio 200 tys. osób, o 10 tys. lub o 4,8% mniej niż rok wcześniej.

W przemyśle motoryzacyjnym w 2020 roku znajdowało zatrudnienie 7,4% wszystkich osób pracujących w przemyśle. Niespełna dwukrotnie większe zatrudnienie występuje w obszarze produkcji artykułów spożywczych (380 tys. osób), większe niż w przemyśle motoryzacyjnym jest również w produkcji wyrobów z metali (286 tys.), a także wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (206 tys.). W tych trzech sekcjach, spadek zatrudnienia w 2020 roku

However, the pandemic that triggered shutdowns and economic hardships at many plants affected this indicator as well. In 2020, the automotive industry in Poland employed an average of 200 thousand people, i.e. by 10 thousand or 4.8% fewer than one year earlier.

In 2020, the automotive industry employed 7.4% of all people working in the industrial sector. Food manufacturing employs almost twice as many people (380 thousand), followed by metal products manufacturing (286 thousand) and production of rubber and plastic products (206 thousand), and both of the latter employ more people than the automotive sector. In these three segments, the decline in employment throughout 2020

ZATRUDNIENIE W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2020 R. [000]

EMPLOYMENT IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2020 [000]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
 Source: KPMG in Poland based on GUS data

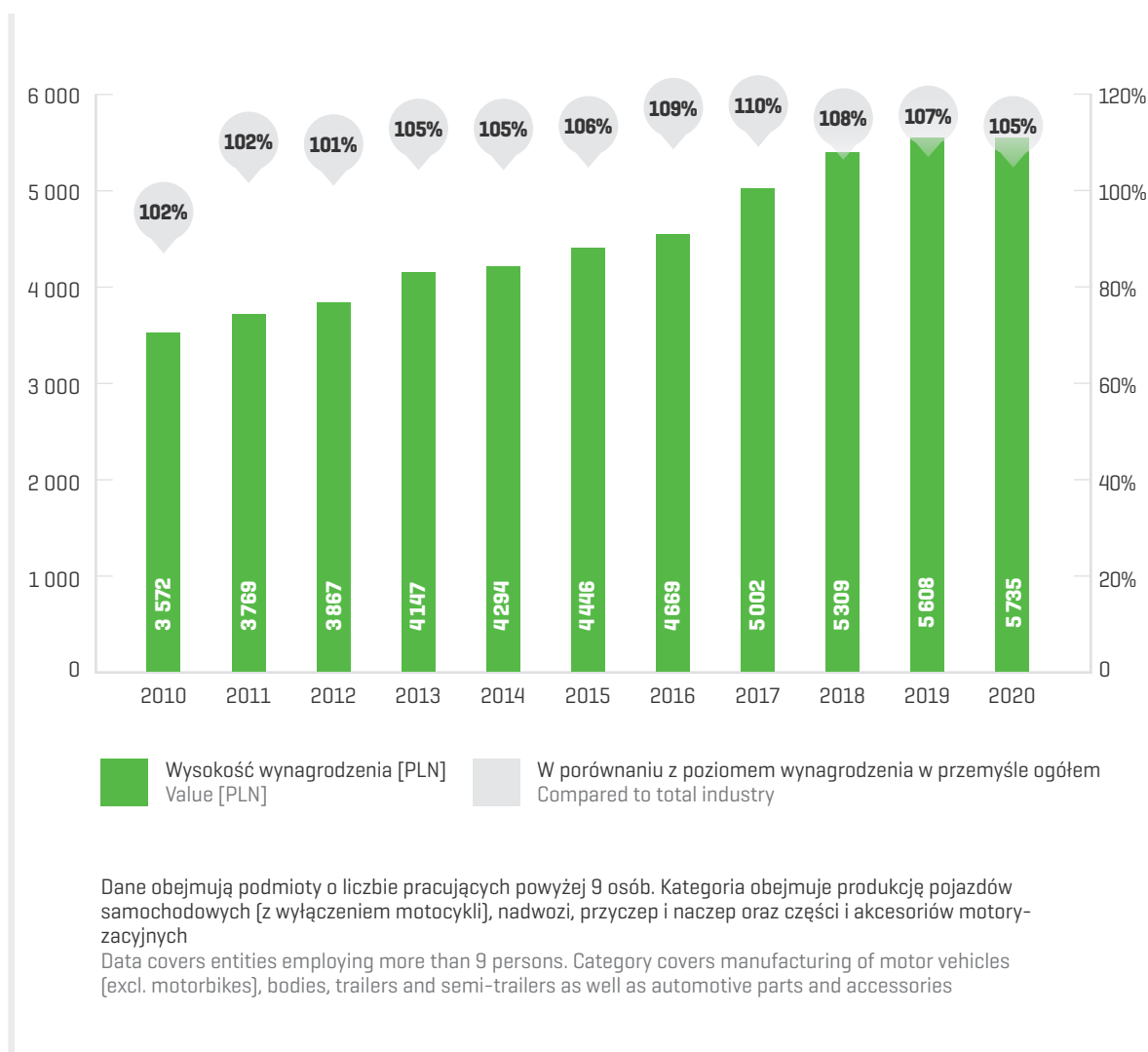
był łagodniejszy niż w produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep.

Nominalne koszty pracy w przemyśle motoryzacyjnym, rozumiane jako przeciętne miesięczne wynagrodzenie nie

was gentler than in the manufacturing of motor vehicles, trailers and semi-trailers.

Nominal labour costs in the automotive industry, understood as the average monthly wage, continued to rise

PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP – PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE
WYNAGRODZENIE BRUTTO
MANUFACTURE OF MOTOR VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS – AVERAGE MONTHLY
GROSS WAGES AND SALARIES



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

przestało rosnąć w 2020 roku i wyniosło 5 735 zł brutto, więcej o 2,3% r/r. Widoczne jest natomiast spowolnienie względem dynamiki wzrostu, która w latach 2010-2019 wynosiła średniorocznie 5,1%. Od 2018 roku poziom wynagrodzeń w przemyśle motoryzacyjnym maleje jednak relatywnie i w 2020 roku wynosił 105% średniej dla przemysłu ogółem. Pod tym względem wynagrodzenia w fabrykach motoryzacyjnych są niższe niż w wielu innych sekcjach przetwórstwa przemysłowego, w tym zwłaszcza produkcji koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, gdzie średnia miesięczna płaca wynosiła 9 481 zł brutto.

in 2020, hitting the mark of PLN 5,735 gross, up by 2.3% y/y. However, the growth rate, which stood at 5.1% y/y on average in 2010-2019, visibly slowed down. Since 2018, however, the wages and salaries in the automotive industry have been declining in relative terms, totalling 105% of the average for the total industrial sector in 2020. In this respect, wages in automotive factories are lower than in many other industrial processing segments, in particular in the production of coke and refined petroleum products, where the average monthly pay was PLN 9,481 gross.

PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE BRUTTO W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2020 R. [PLN] AVERAGE MONTHLY GROSS WAGES AND SALARIES IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2020 [PLN]



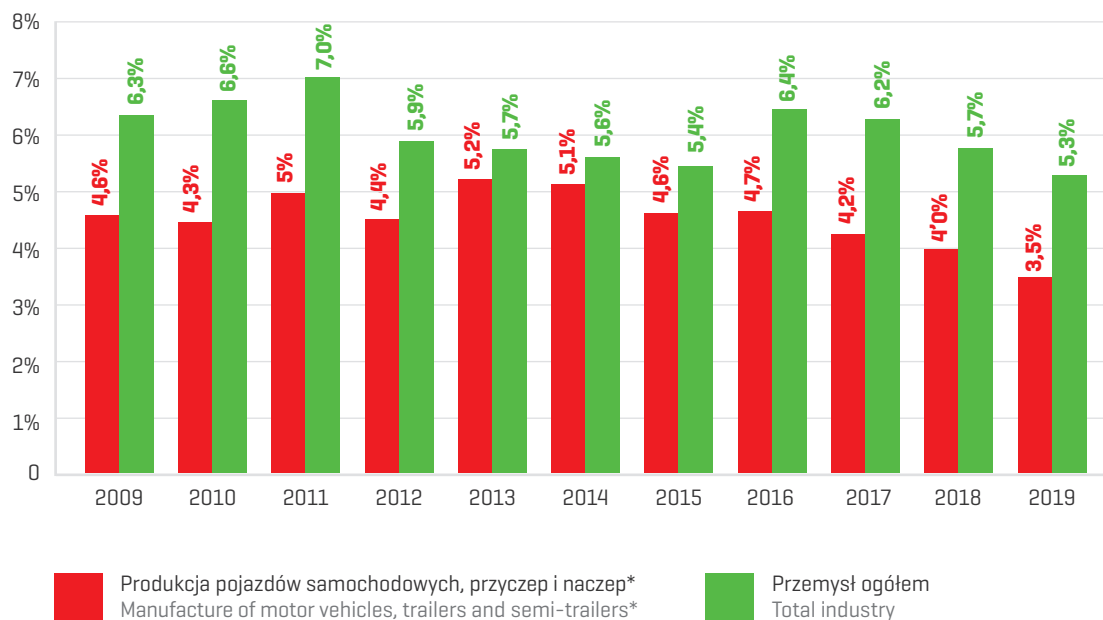
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych [excl. motorbikes], bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Ponad dwukrotnie głębszy spadek nominalnych wyników produkcyjnych niż spadek liczby zatrudnionych przełożył się na zmniejszenie wydajności pracy w przemyśle motoryzacyjnym (rozumianej jako nominalna roczna wartość

More than twice the decline in production results than in the number of employees resulted in a drop in labour productivity in the automotive industry (understood as the nominal annual value of production sold per one employee)

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

produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) o 6,3%, do poziomu 716 tys. zł na osobę. Wciąż jednak jest to wartość wyższa niż średnia wydajność dla całego polskiego przemysłu. Rentowność sprzedaży produkcji motoryzacyjnej [relacja wyniku finansowego do przychodów netto] według danych GUS pogorszyła się jeszcze bardziej, z 3,5% w 2019 roku do 2,2% w 2020 roku. Wskaźnik ten maleje sukcesywnie od 2017 roku i jest niższy niż rentowność całego przemysłu ogółem, która wyniosła w ostatnim roku 4,8%.

by 6.3%, to PLN 716 thousand per person. Nevertheless, it is still a value higher than the average efficiency of the entire Polish industry. According to GUS data, the profitability of sales of automotive production [the ratio of financial result to net revenues] deteriorated even more, from 3.5% in 2019 to 2.2% in 2020. This indicator has been decreasing successively since 2017 and is lower than the profitability of the entire industry in general, which amounted to 4.8% in the last year.

Rola sektora motoryzacyjnego w polskim eksporcie

W 2020 roku wartość eksportu motoryzacyjny szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski spadła o 15,1% względem poprzedniego roku. Załamanie na takim

The role of the automotive sector in Polish exports

In 2020, the value of exports of broadly defined automotive products from Poland fell by 15.1% versus the preceding year. A comparable slump was recorded in 2009,

RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY W PRZEMYSŁE PRZETWÓRCZYM W 2020 R.

SALES PROFITABILITY IN MANUFACTURING INDUSTRY IN 2020



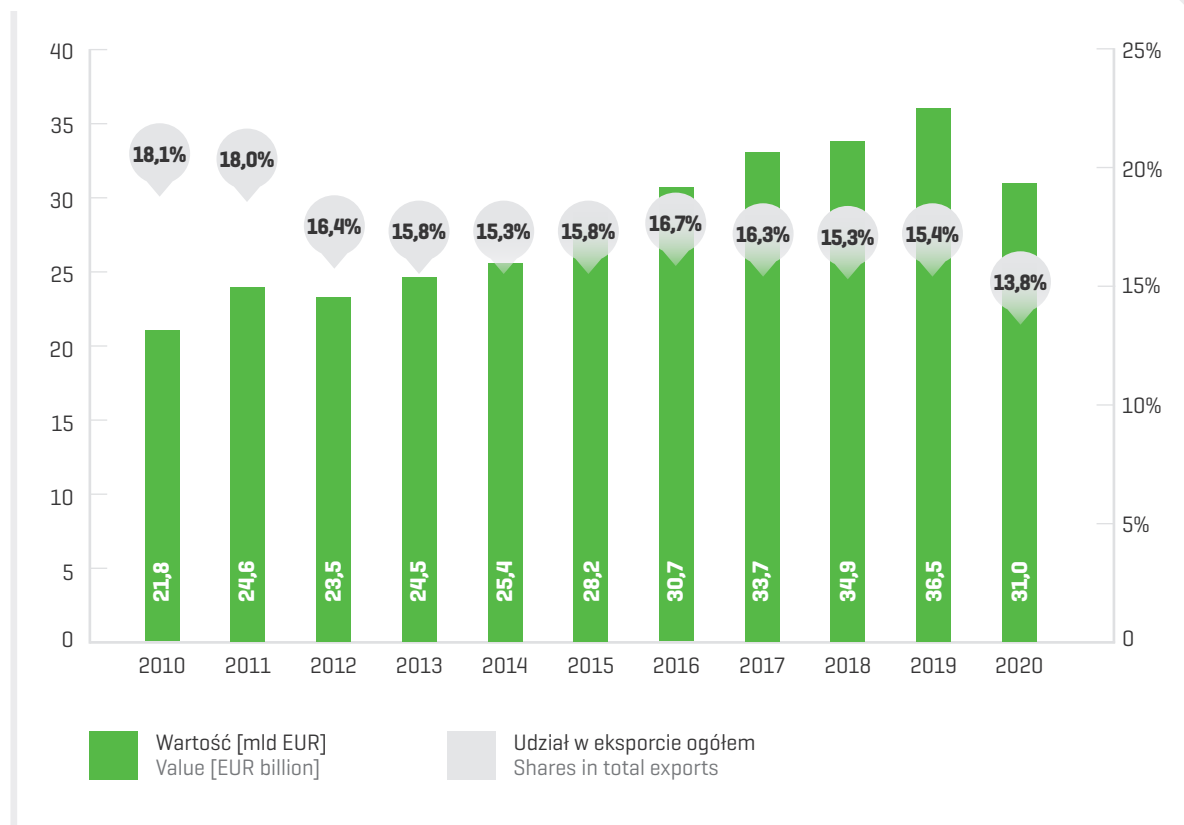
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. * Category covers manufacturing of motor 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

samym poziomie odnotowano w 2009 roku, a później jedynie 2012 rok zakończono negatywną dynamiką wartości eksportu.

and then 2012 was the only year that ended with negative growth in export value.

EKSPORT MOTORYZACYJNY Z POLSKI
POLISH AUTOMOTIVE EXPORTS



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Sprzedaż produktów motoryzacyjnych za granicę od-
czuła silniej wpływ pandemii COVID-19, niż wartość ca-
łego polskiego eksportu towarowego, która w 2020 roku
była mniejsza o 5,1% względem poprzedniego roku. Tym
samym udział tego typu dóbr w eksporcie Polski spadł
z 15,4% w 2019 roku do 13,8% w 2020 roku.

Najbardziej skurczyła się wartość eksportu podwozi z sil-
nikiem [-41,3% r/r], samochodów osobowych [-31,9% r/r]
oraz skrzyni biegów, sprzęgieł i ich części [-27,1% r/r].
Eksport drugiej największej (po samochodach osobowych)
pod względem wartości kategorii produktów, czyli pojaz-
dów dostawczych, ciężarowych i specjalnych, odnotował
relatywnie łagodniejszy spadek, o 11,6% w porównaniu
z 2019 rokiem.

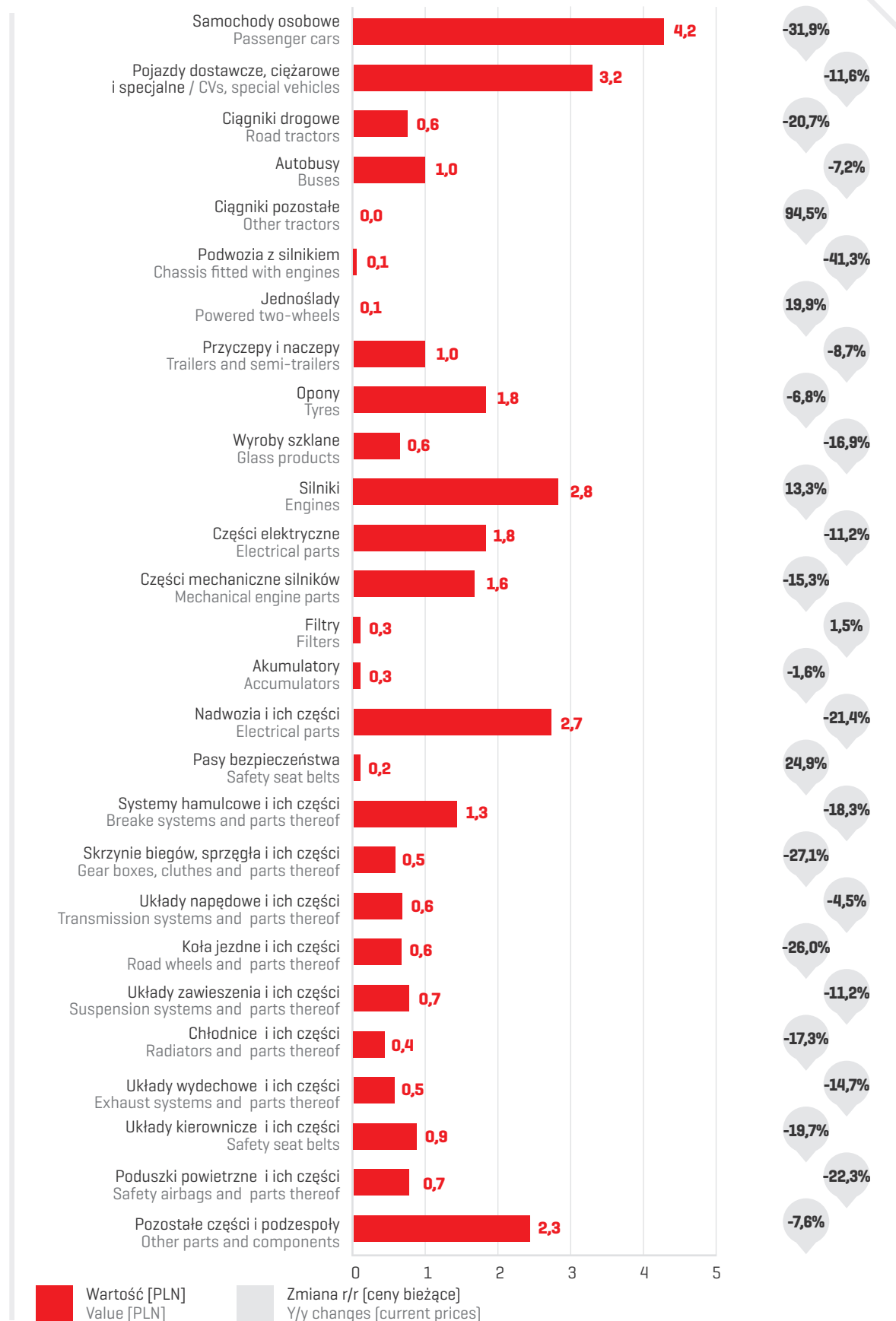
Pozytywną dynamikę w 2020 roku odnotowano w eks-
porcie pozostałych ciągników [+94,5% r/r], pasów bez-
pieczeństwa [+24,9% r/r] i jednośladów [+19,9% y/y].

Sales of automotive products to other countries were
more strongly affected by the COVID 19 pandemic than
the value of all exported Polish goods, which fell by 5.1%
in 2020 versus the preceding year. Therefore, the share of
such goods in Poland's exports fell from 15.4% in 2019 to
13.8% in 2020.

The highest decline was noted in the value of exports
of chassis with engine [-41.3% y/y], passenger cars
[-31.9% y/y] as well as gearboxes, clutches and their
parts [-27.1% y/y]. The exports of the second most valu-
able category (after passenger cars), i.e. commercial and
special vehicles, recorded a relatively slight decline, by
11.6% compared to 2019.

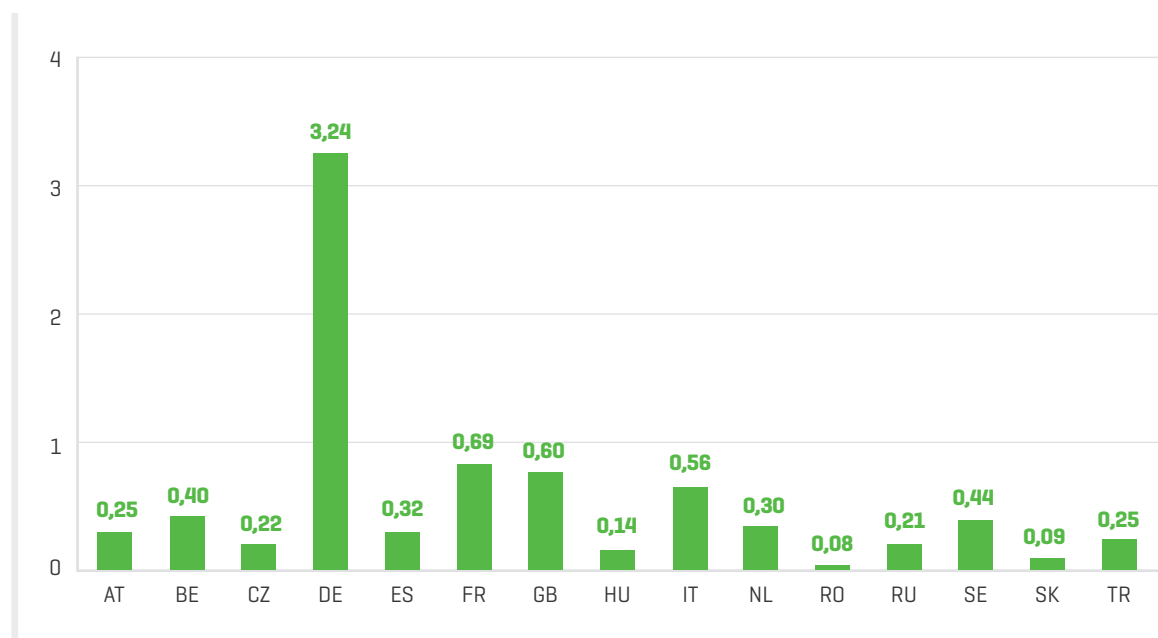
High growth in 2020 was recorded in the exports of other
tractors [+94.5% y/y], seat belts [+24.9% y/y] and powe-
red two-wheelers [+19.9% y/y]. An increase of 13.3% in

EKSPORT MOTORYZACYJNY Z POLSKI W 2020 R. [MLD EUR] / POLISH AUTOMOTIVE EXPORTS IN 2020 [EUR BILLION]



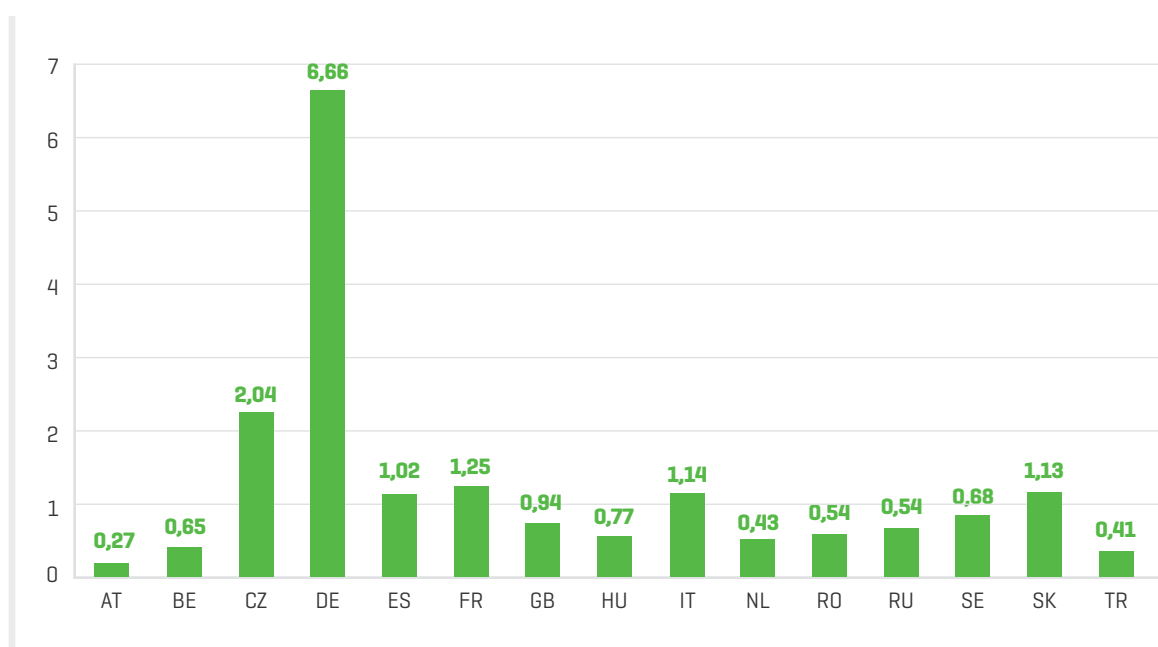
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat / Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

KLUCZOWE KIERUNKI EKSPORTU POJAZDÓW ORAZ PRZYCZEP I NACZEP Z POLSKI W 2020 R. [MLD EUR]
KEY DESTINATIONS OF POLISH EXPORTS OF VEHICLES, TRAILERS AND SEMI-TRAILERS IN 2020
[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 2020 R. [MLD EUR]
KEY DESTINATIONS OF POLISH EXPORTS OF COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES
IN 2020 [EUR BILLION]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Wzrost na poziomie 13,3% względem 2019 roku odnotowano również w wartości sprzedaży zagranicznej ważnej podkategorii silników, która wyniosła 2,8 mld euro.

Najważniejszym kierunkiem polskiego eksportu motoryzacyjnego pozostają Niemcy, gdzie w 2020 roku trafiły pojazdy, przyczepy, naczepy i ich podzespoły, części oraz akcesoria o wartości 9,9 mld euro, po spadku o 8,7% r/r. Wśród istotnych odbiorców polskiego eksportu na uwagę zasługuje Turcja, gdzie w 2020 trafiły towary motoryzacyjne o wartości o 27,7% większej niż przed rokiem. Wśród dużych rynków, największe spadki odnotowano w eksporcie do Wielkiej Brytanii [-30,9% r/r], Włoch [-29,7% r/r] i Francji [-23,7% r/r].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branży motoryzacyjnej w Polsce

Od lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowo-Wschodniej. Najwyższy poziom napływu BIZ nad Wisłą odnotowano w 2007 roku – 17,2 mld euro. Kolejne lata przyniosły jednak znacznie skromniejsze wyniki, minimalnie 2,1 mld euro w 2013 roku. Ostatnie dostępne dane za 2019 rok pokazują, że napływ inwestycji wyniósł 9,7 mld euro, po 13,6 mld euro, jakie trafiły do Polski rok wcześniej. Na koniec 2019 roku łączna wartość stanu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniosła 209,5 mld euro.

Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym w 2019 był jednak najwyższy w historii danych publikowanych przez NBP – 1,2 mld euro, wobec 641 mln euro rok wcześniej. W XXI wieku ujemne saldo BIZ w tym sektorze w Polsce odnotowano tylko w latach 2008 i 2011, kiedy to świat odczuwał spowolnienie gospodarcze.

W sektorze handlu i napraw pojazdów samochodowych oraz motocykli wynik nie był tak dobry i napływ inwestycji w 2019 roku wyniósł 155 mln euro. Należy jednak odnotować, że rok wcześniej z powodu dezinvestycji, nastąpił odpływ BIZ [-113 mln euro].

comparison to the previous year was also recorded in the exports of engines, which amounted to EUR 2.8 billion.

Germany remains the most important destination for Polish automotive exports, buying vehicles, trailers, semi-trailers and their components, parts and accessories worth EUR 9.9 billion in 2020, after a decline of 8.7% y/y. Turkey is a country that deserves a special mention when it comes to key destinations of Polish exports: in 2020, Turkey bought automotive goods worth by 27.7% more than one year earlier. Among large markets, the most significant declines were recorded in exports to the UK [-30.9% y/y], Italy [-29.7% y/y] and France [-23.7% y/y].

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. The highest level of FDI inflow to the country, EUR 17.2 billion, was recorded in 2007. The following years brought much more modest results, with a minimum of EUR 2.1 billion in 2013. The latest available data for 2019 shows that the inflow of investments amounted to EUR 9.7 billion, preceded by EUR 13.6 billion received by Poland a year earlier. At the end of 2019, the total stock value of foreign direct investments in Poland amounted to EUR 209.5 billion.

The inflow of foreign capital in the automotive industry in 2019 was the highest in the history of data published by the NBP – EUR 1.2 billion, compared to EUR 641 million a year earlier. In the 21st century, a negative FDI balance in this sector in Poland was recorded only in 2008 and 2011, when the world experienced an economic slowdown.

The result in trade and repairs of motor vehicles and motorcycles was poor and the FDI inflow amounted to EUR 155 million in 2019. However, it should be noted that a year earlier, due to disinvestment

NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH [MLN EUR]
FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW [EUR MILLION]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ogółem Total	15 576	17 196	10 085	9 863	10 473	14 832	4 716	2 059	8 994	12 138	12 588	8 142	11 818	9 695
	467	681	-347	432	759	-93	1 308	741	870	1 157	928	752	681	1 208
	Brak danych / No data				-103	67	103	167	122	408	367	598	-129	155

 Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep*
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*

 Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli
Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP / Source: KPMG in Poland based on NBP data

WARTOŚĆ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH [MLN EUR]
FOREIGN DIRECT INVESTMENT STOCK [EUR MILLION]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ogółem Total	95 412	121 112	116 382	128 834	161 378	157 151	178 257	168 506	171 674	167 091	176 005	200 638	199 789	209 505
	5 311	6 405	4 766	5 818	6 478	6 527	7 990	7 238	7 811	8 643	9 212	10 148	10 314	13 873
	Brak danych / No data				1 391	1 380	1 489	1 572	1 760	2 118	2 028	2 834	2 449	2 703

 Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep*
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*

 Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli
Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles

*Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP / Source: KPMG in Poland based on NBP data



KPMG jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG działa w 146 krajach i zatrudnia 227 000 pracowników w firmach członkowskich na całym świecie. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. KPMG International Limited jest prywatną spółką angielską z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości gwarancji. KPMG International Limited i podmioty z nią powiązane nie świadczą usług na rzecz klientów. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia blisko 2000 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi.

Więcej na stronie kpmg.pl

Firmy z sektora motoryzacyjnego wspiera dedykowany zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową. KPMG na bieżąco analizuje sytuację i identyfikuje trendy, by skutecznie wychodzić naprzeciw wyzwaniom stojącym przed producentami oraz dystrybutorami samochodów, części i podzespołów samochodowych. Specjaliści KPMG doradzają m.in. jak maksymalizować korzyści wynikające z transformacji technologicznej oraz pomagają zachować zgodność z obowiązującymi przepisami prawno-podatkowymi.

Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 146 countries and territories and have 227,000 people working in member firms around the world. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee. KPMG International Limited and its related entities do not provide services to clients.

KPMG in Poland was established in 1990. We employ close to 2,000 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź.

Find out more at kpmg.pl

Automotive companies are supported by a dedicated team of professionals with specialized industry knowledge, backed by many years of experience. KPMG analyzes the ongoing situation and identifies trends to effectively meet the challenges faced by manufacturers and distributors of vehicles, automotive parts and accessories. KPMG professionals advise, i.e. how to maximize the benefits of technological transformation and help to comply with applicable legal and tax regulations.

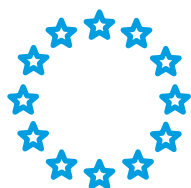
Find out more at home.kpmg/pl/en/home/industries/automotive

06

EUROPA

EUROPE





EUROPA
EUROPE

Park samochodowy

Statystyki przygotowane przez ACEA wskazują, że w dwudziestu siedmiu krajach Unii Europejskiej (bez Wielkiej Brytanii) zarejestrowanych było w 2019 roku (najnowsze dostępne dane) 242,7 mln aut osobowych, o 1,8 proc. więcej niż w 2018 roku.

Średnio na tysiąc mieszkańców przypadało 569 aut osobowych. Wśród krajów UE największe nasycenie samochodami, wyrażone w liczbie aut przypadających na tysiąc mieszkańców zanotowano w 2019 roku w Luksemburgu [694], a najmniejsze na Łotwie [342].

W całej Europie (UE, kraje strefy wolnego handlu EFTA, Rosja, Turcja i Wielka Brytania) na koniec 2019 roku było 342,3 mln aut osobowych (wzrost 1,6 proc.), 42 mln dostawczych (więcej o 1,6 proc.), 11,6 mln ciężarowych (więcej o 0,9 proc.) i 1,4 mln autobusów (więcej o 0,5 proc.). Łącznie region ma 397,3 mln pojazdów samochodowych. Największy park samochodów znajdował się w 2019 roku w Chinach, gdzie było zarejestrowanych 232,3 mln

Vehicle fleet

ACEA's statistics reveal that in 2019 (the latest data available) twenty-seven European Union countries (exclusive of the United Kingdom) were home to 242.7 million registered motor vehicles, or 1.8 more than in 2018. The average number of passenger cars per 1,000 population was 569. In 2019, the highest saturation with passenger cars in the EU per 1,000 population was declared for Luxembourg [694], and the lowest for Latvia [342].

At end-2019, the whole of Europe (the EU, EFTA free trade zone countries, Russia, Turkey and the United Kingdom) was home to 342.3 million passenger cars (up by 1.6 per cent), 42 million LCVs (up by 1.6 per cent), 11.6 million HCVs (up by 0.9 per cent) and 1.4 buses (up by 0.5 per cent). Altogether, the region is home to 397.3 million motor vehicles.

The largest vehicle fleet in 2019 was based in China which was home to 232.3 million registered passenger cars (figures of the National Bureau of Statistics of

samochodów osobowych (dane chińskiego urzędu statystycznego), w USA 108,5 mln (Federalna Administracja Drogowa, dane na koniec 2019 roku), w Japonii 62,1 mln (dane z 2019 roku Japońskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów JAMA), w Rosji 47,4 mln (urząd statystyczny Rosji, dane z 2018 roku), w Brazylii 35,5 i w Meksyku 27 (dla obu krajów dane OICA z 2015 roku).

W przypadku samochodów ciężarowych największą flotą, liczącą 158,4 mln dysponowały Stany Zjednoczone, przed EU (39,2 mln), Chinami (25,7 mln), Japonią (14,3 mln) i Meksykiem (10,4).

Szacunki ACEA wskazują, że w 2019 roku średni wiek samochodu osobowego wyniósł 11,5 roku (o 0,7 roku więcej niż rok wcześniej) i lekkiego dostawczego w Europie 11,6 roku. Średni wiek samochodu ciężarowego sięgnął 13 lat, zaś autobusu 11,7 roku.

Najmłodszą flotą aut osobowych w UE dysponował Luksemburg (6,5 roku) oraz Austria (8,3 roku). Najstarszą flotą aut osobowych miała Litwa, Estonia i Rumunia, ze średnim wiekiem przekraczającym 16 lat. Z kolei Hiszpania oraz Włochy mają najstarszą flotę samochodów dostawczych (odpowiednio 13 i 12,6 lat).

Grecja ma najstarszą flotę ciężarówek (21 lat), zaś najmłodsza Austria (6,4 roku). Także w Grecji są najstarsze autobusy (19,9 lat) a najnowsze w Austrii (4,8 lat).

W unijnym parku użytkowanych pojazdów maleje popularność diesla. W 2019 roku udział samochodów osobowych z takim napędem wyniósł 42,3 proc., natomiast benzynowych 52,9 proc., wylicza ACEA. Odsetek pojazdów z napędem elektrycznym (baterijnym) stanowił w 2019 roku 0,2 proc. unijnego parku samochodów osobowych, zaś na hybrydowy przypadł 1 proc.

China), the US had a fleet of 108.5 million (Federal Highway Administration; data as of end-2019), Japan of 62.1 million (2019 figures from the Japan Automobile Manufacturers Association), Russia of 47.4 million (the Russian Federal State Statistics Service; 2018 data), Brazil of 35.5 million and Mexico of 27 million (2015 OICA figures for both countries).

The biggest HCV fleet consisting of 158,400 trucks was based in the US, ahead of the EU (39.2 million), China (25.7 million), Japan (14.3 million), and Mexico (10.4 million).

ACEA estimates reveal that the average age of a European passenger car in 2019 was 11.5 years (up by 0.7 years versus the previous year), while LCVs were 11.6 years old on the average. Meanwhile, an average truck was over 13 years old, and an average bus was 11.7 years old.

The youngest passenger car fleet in the EU was based in Luxembourg (6.5 years) and Austria (8.3 years). The oldest fleets with the average age above 16 years were declared by Lithuania, Estonia and Romania. Meanwhile, Spain and Italy are home to the oldest LCV fleets (13 and 12.6 years, respectively).

Greece has the oldest HCV fleet (21 years), while the youngest trucks are driven in Austria (6.4 years). Greece is also home to the oldest buses (19.9 years), while Austria has the youngest ones (4.8 years).

The share of diesel-powered vehicles in total EU fleet is plummeting. ACEA's figures reveal that in 2019 the share of vehicles fitted with diesel units accounted for 42.3 per cent, while the figure for petrol-powered vehicles stood at 52.9 per cent. In 2019, cars fitted with an electric drive (traction battery) had 0.2 per cent of share in EU's total passenger car fleet, whereas hybrids accounted for 1 per cent.

Rejestracje nowych aut

Według danych ACEA w 2020 roku w krajach Europy (Unia Europejska, Wielka Brytania oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 11,9 mln nowych aut osobowych, o 24,3 proc. mniej niż w 2019 roku. Kraje UE-14 zanotowały 23,8-procentowy spadek, państwa nowej UE zarejestrowały spadek o 23 proc., rejestracje w krajach EFTA zmalały o 16,7 proc., zaś w Wielkiej Brytanii skurczyły się o 29,4 proc. Są to największe spadki w historii statystyk prowadzonych przez ACEA. Na pierwszym miejscu rankingu rejestracji pozostały

New vehicle registrations

ACEA statistics reveal that transport authorities in European countries (the EU, the UK and EFTA Free Trade Association member states) registered 11.9 million passenger cars in 2020, that is, 24.3 per cent less than in 2019. EU-14 states declared a drop by 23.8 per cent, while new EU states declared a decrease by 23 per cent; registrations in EFTA countries were down by 16.7 per cent and UK figures declined by 29.4 per cent, what marks the deepest slump in the history of ACEA's statistics.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW W EUROPIE (EU27 + EFTA) [000 SZT.]
MOTOR VEHICLE REGISTRATIONS IN EUROPE (EU27 + EFTA) [000 UNITS]

	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
Osobowe / Cars	11 961,2	15 805,7	-24,3
Dostawcze / LCVs	1 793,4	2 187,1	-18,0
Samochody ciężarowe / Trucks	296,6	404,3	-26,6
Autobusy / Buses	35,8	46,3	-22,6
Razem / Total	14 087,0	18 441,6	-23,6

Źródło: ACEA / Source: ACEA

Niemcy z wynikiem 2,9 mln samochodów (mniej o 19,1 proc.), na drugim Francja (1,7 mln, spadek o 25,5 proc.), na trzecim Wielka Brytania (1,6 mln), przed Włochami (1,4 mln, mniej o 27,9 proc.).

W krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA najpopularniejszą marką w 2020 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 11,3 proc. rynku (tyle samo co rok wcześniej) z rejestracjami ponad 1,3 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z wynikiem 3 mln rejestracji i udziałem 25,4 proc., o 0,8 punktu proc. więcej niż w 2019 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie była Grupa PSA, z rejestracjami 1,7 mln aut, co dało grupie 14,4 proc. rynku, o 1,2 punktu proc. mniej niż w 2019 roku. Wiodąca marka grupy, Peugeot, zdobyła 6,2 proc. rynku, o 0,1 punktu proc. więcej niż w 2019 roku. Na trzecim miejscu znalazła się Grupa Renault z udziałem 10,3 proc. (o 0,2 punkt proc. mniej w stosunku do 2019 roku) i rejestracjami 1,2 mln aut. Wiodąca marka grupy, Renault, powiększyła udział o 0,1 punktu proc. do 6,8 proc. rejestrując 0,8 mln aut.

Czwarte miejsce przypadło Grupie BMW z udziałem 7,1 proc. (poprawa o 0,5 punktu proc.) i rejestracjami 0,8 mln. Pierwszą piątkę zamyka Grupa Hyundai z wynikiem 7 proc., o 0,3 punktu proc. więcej w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2020 roku żadnej z marek nie udało się zwiększyć sprzedaży w stosunku do 2019 roku. Najmniejsze spadki zanotowały: Porsche (o 7,6 proc.), Bentley, Lamborghini i Bugatti (łącznie o 11,4 proc.), Toyota (o 12,4 7 proc.), DS. (o 13,4 proc.) oraz Volvo (o 15,6 proc.).

W 2020 roku 47,5 proc. zarejestrowanych w EU, Wielkiej Brytanii i EFTA aut osobowych wyposażonych było w silnik

Ranking first in terms of registrations was once more Germany with 2.9 million vehicles (down by 19.1 per cent), France came second (1.7 million; down by 25.2 per cent), UK third (1.6 million), ahead of Italy (1.4 million; down by 27.9 per cent).

Just like in recent years, the most popular make in the EU and the EFTA states in 2020 was Volkswagen with 11.3 per cent of market share (stable result versus previous years) with more than 1.3 million registered vehicles. The Volkswagen brand has also secured the leading position in Europe for VW AG with 25.4 per cent of market share, which was up by 0.8 percentage points versus 2019.

Ranking second in terms of popularity in Europe was PSA Group with 1.7 million registrations, what gave it 14.4 per cent of market share, or 1.2 per cent less versus 2019. The Group's leading brand, Peugeot, had 6.2 per cent of the market, up by 0.1 percentage points versus 2019. Ranking third was Renault Group with 10.3 per cent of market share (down by 0.2 percentage point versus the previous year) with 1.2 million registrations. The Group's leading brand, Renault, increased its share by 0.1 percentage points to 6.8 per cent.

With 7.1 per cent of market share (up by 0.5 percentage points) and 800,000 registrations, BMW Group came fourth. Last in the top five came Hyundai Group with 7 per cent of share, up by 0.3 percentage points versus the previous year.

None of the brands managed to increase its sales year-to-year. The biggest decrease was declared by: Porsche (down by 7.6 per cent), Bentley, Lamborghini and Bugatti (down by 11.4 per cent altogether), Toyota (down by 12.7 per cent), DS (down by 13.4 per cent) and Volvo (down by 15.6 per cent).

benzynowy. Rok wcześniej ten odsetek wynosił 58,1 proc. W 2020 roku udział samochodów z silnikami diesla wyniósł 25,4 proc. (30,1 proc. w 2019 roku).

Pojazdy z napędem alternatywnym stanowiły 24,5 proc. rejestracji, gdy rok wcześniej 11 proc. Pojazdów z napędami alternatywnymi zarejestrowano w Europie 3021,8 tys., o 70,5 proc. więcej niż w 2019 roku.

W tej liczbie znalazło się 1448 tys. aut hybrydowych (o 51,3 proc. więcej niż w 2019 roku), 1364,8 tys. pojazdów ładowanych z sieci (zarówno hybryd jak i modeli bateryjnych), o 143,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Aut z innymi napędami alternatywnymi (na gaz ziemny i propan-butan) zarejestrowano 209 tys., o 18,2 proc. mniej niż w 2019 roku.

Najwięcej modeli z napędem alternatywnym zarejestrowano w Niemczech, 736 tys., o 131,7 proc. więcej niż w poprzednim roku. Wzrost nastąpił głównie dzięki podwojeniu rejestracji modeli ładowanych z gniazdka.

Drugie miejsce przypadło wieloletniemu liderowi w tej grupie aut, Włochom, w których rejestracje sięgnęły 407 tys. aut, o 35,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Były to głównie hybrydy i modele z zasilaniem gazowym. Kolejnymi rynkami dla modeli z napędem alternatywnym okazały się w 2020 roku: Wielka Brytania (394,7 tys.) i Francja (371,6 tys.).

In 2020, 47.5 per cent of passenger cars registered in the EU, the UK and EFTA countries were fitted with a petrol engine. This figure stood at 58.1 per cent the year before. In 2020, the share of diesel-powered vehicles accounted for 25.4 per cent (30.1 per cent in 2019).

Alternative drives accounted for 24.5 per cent of registrations versus 11 per cent the year before. Europe was home to 3,021,800 vehicles fitted with alternative drives, i.e. 70.5 per cent more versus 2019.

This figure includes 1,448,000 hybrids (up by 51.3 per cent versus 2019), 1,364,800 plug-in vehicles (both hybrids and battery-powered models), what marks an increase by 143.8 per cent versus the previous year. The alternative drive fleet (CNG and propane-butane) accounted for 209,000 vehicles, and was down by 18.2 per cent versus 2019.

The biggest number of alternative drive vehicles was registered in Germany (736,000; up by 131.7 per cent versus the previous year). The increase was mainly driven by plug-in hybrid registrations which went up twofold. The second place went to the long-term leader in this category. Registrations of the Italian brand totalled 407,000 units and were up by 35.1 per cent compared to the previous year. These were mainly hybrids and auto gas-powered models. Other leading markets for alternative drive models in 2020 included: the United Kingdom (394,700) and France (371,600).

Rejestracje pojazdów użytkowych

ACEA podaje, że w 2020 roku liczba rejestracji lekkich nowych pojazdów użytkowych o dmc poniżej 3,5 tony w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA zmalała o 18 proc. do 1,8 mln aut. Rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zmalały o 26,6 proc. do 296,6 tys. Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 16 ton wzrosły w 2020 roku w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA o 28,3 proc. do 233,2 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracją 50,3 tys. sztuk, o 26 proc. mniej niż w 2019 roku. Wyprzedziły one Francję, gdzie zarejestrowano 36,7 tys. samochodów, o 25,8 proc. mniej niż rok wcześniej i Wielką Brytanię (27,8 tys., o 35,9 proc. mniej od wcześniejszego roku). Polska jest czwartym rynkiem z wynikiem 18,3 tys. pojazdów i 28-procentowym spadkiem.

Registrations of commercial vehicles

ACEA reveals that the number of registrations of light commercial vehicles with GVW below 3.5 tons in the EU, the UK and the EFTA states has gone down in 2020 by 18 per cent to more than 1.8 million vehicles. Registrations of new trucks with GVW above 3.5 tons were down by 26.6 per cent to 296,600 units.

In 2020, registrations of trucks and tractor units with GVW above 16 tons in the EU, the UK and the EFTA states were up by 28.3 per cent to 233,200 vehicles. With 50,300 HCV registrations, i.e. 26 per cent less than in 2019, Germany remains the largest market in Europe. It outperforms France with 36,700 vehicle registrations, down by 25.8 per cent on a year earlier, and the UK (27,800; down by 35.9 per cent versus the previous year). Poland is the fourth largest

Rejestracje autobusów o dmc powyżej 3,5 tony sięgnęły w krajach UE, Wielkiej Brytanii i EFTA 35,8 tys. (o 22,6 proc. mniej niż w 2019 roku), w tym 6,4 tys. w Niemczech, 6,1 tys. we Francji, 4,6 tys. w Wielkiej Brytanii. Polska spadła na siódmą pozycję rankingu, z niemal 40-procentowym spadkiem i rejestracjami 1,5 tys. autobusów.

market with 18,300 vehicles, a figure lower by 28 per cent. Registrations of buses with GVW above 3.5t in the EU, the UK and EFTA countries accounted for 35,800 units [down by 22.6 per cent versus 2019]. This figure includes 6,400 registrations in Germany, 6,100 in France and 4,600 in the UK. With nearly 40 per cent decline and 1,500 bus registrations, Poland was down to the seventh position on the league table.

Europejski filar

Pandemia położyła się cieniem na przemyśle motoryzacyjnym. Dotknęła ponad 1,1 mln pracujących bezpośrednio w fabrykach samochodowych, które zostały zamknięte podczas pandemii.

Średni czas zamknięcia wyniósł 30 dni, choć np. zakłady w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i we Włoszech były nieczynne przez 41 dni. Fabryki znajdujące się w Polsce pauszowały przez 36 dni. Tylko w marcu, kwietniu i maju 2020 roku stracona produkcja sięgnęła 2,4 mln aut, to jest 13 proc. produkcji z 2019 roku.

Tymczasem przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 28 krajach Europy działało w 2019 roku 298 fabryk montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W dwiętnastu unijnych krajach działało 226 zakładów.

Znajdujące się w Europie fabryki wyprodukowały w 2019 roku 22,1 mln samochodów wszelkich typów, gdy produkcja światowa sięgnęła 92,8 mln, w tym 74,2 mln osobowych.

Europejskie fabryki wyprodukowały w 2019 roku 15,8 mln samochodów osobowych, co stanowi 21 proc. światowej produkcji tego asortymentu. Unia Europejska jest drugim regionem po Chinach w rankingu największych producentów aut osobowych.

Według danych ACEA z 2019 roku, w Europie najwięcej aut osobowych produkowanych jest w Niemczech (4,7 mln), w Hiszpanii (2,2 mln), Francji (1,7 mln), Czechach (1,4 mln), Wielkiej Brytanii (1,3 mln), Słowacji (1,1 mln), Włoszech (0,5 mln), Węgrzech (0,5 mln), Rumunii (0,5 mln) i w Polsce (0,4 mln).

Część krajów, mimo znacznego udziału w produkcji pojazdów użytkowych, nie podaje wielkości swojej produkcji. Mając na uwadze to zastrzeżenie, ACEA podaje, że lekkie pojazdy dostawcze o dmc do 3,5 tony wyjeżdżają

The backbone of the European economy

The pandemic has taken its toll on the automotive sector. It affected more than 1.1 million people employed directly at automotive plants which were shut down while the pandemic lasted.

Duration of an average shutdown was 30 days, although some sites in Spain, the UK and Italy did not resume production for 41 days. Manufacturing sites based in Poland had downtime lasting up to 36 days. In March, April and May 2020 alone, lost output accounted for 2.4 million vehicles, what corresponds to 13 per cent of 2019 output.

Meanwhile, the automotive sector and related industries are a backbone of the European economy. In 2019, twenty-eight European countries were home to 298 auto final assembly and engine facilities. There were 226 auto factories operating in 19 EU states.

In 2019, European manufacturing sites assembled 22.1 million vehicles large and small, while global automotive output totalled 92.8 million vehicles, including 74.2 million passenger cars.

In 2019, European factories assembled 15.8 million passenger cars, what corresponds to 21 percent of global automotive production. The European Union is the second largest passenger car manufacturing region after China.

ACEA's figures reveal that the biggest number of passenger cars in Europe is made in Germany (4.7m), Spain (2.2m), France (1.7m), the Czech Republic (1.4m), the UK (1.3m), Slovakia (1.1m), Italy (0.5m), Hungary (0.5m), Romania (0.5m) and Poland (0.4m).

It should be stressed, however, that despite their considerable share in production of commercial vehicles, some countries fail to reveal the size of their production output. Bearing that in mind, ACEA reveals that

w największej liczbie z fabryk w Hiszpanii [0,6 mln], Francji [0,6 mln] i Niemiec [0,3 mln]. W produkcji samochodów ciężarowych o dmc przekraczającym 15 ton prym wiodą Niemcy [108 tys.] przed Holandią [82,2 tys.] i Francją [52,7 tys.].

Wartość eksportu samochodów wyniosła w 2019 roku 135,9 mld euro, zaś wartość importu sięgnęła 62 mld euro, zatem nadwyżka wyniosła 73,9 mld euro. Działające w UE fabryki wyeksportowały w 2019 roku ponad 5 mln aut osobowych wartości 124,6 mld euro, o 71,4 mld euro przewyższając wartość importu. Wartość wyeksportowanych 375 tys. lekkich pojazdów dostawczych wyniosła 4 mld euro i była o 2,3 mld mniejsza od wartości importu. Wartość wyeksportowanych 235,2 tys. samochodów ciężarowych oraz autobusów o dmc powyżej 3,5 ton przekroczyła 7,3 mld euro, dając 4,8 mld euro w bilansie handlowym.

W przypadku lekkich pojazdów użytkowych import wyniósł 457 tys. pojazdów przy eksporcie 362 tys., zaś bilans handlowy był ujemny i sięgnął 1,8 mld euro.

ACEA podaje, że danina zmotoryzowanych w piętnastu krajach UE wyniosła w 2019 roku 440,4 mld euro.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w 2018 roku (najnowsze dane) 2,7 mln osób, czyli 8,5 proc. zatrudnionych w europejskim przemyśle przetwórczym. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio produkcyjnymi jest to 3,7 mln osób, co stanowi 11,5 proc. zatrudnionych w przemyśle. Licząc razem pracujących w przemyśle, usługach, transporcie i budownictwie jest 14,6 mln osób, co stanowi 6,7 proc. wszystkich zatrudnionych w UE.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2018 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech [882 tys.], we Francji [229,4 tys.], Polsce [213,7 tys.], Rumunii [190,8 tys.], Czechach [181,4 tys.], Włoszech [176,3 tys.], Wielkiej Brytanii [166, tys.] i Hiszpanii [162,6 tys.].

Ekologiczne wyzwania

ACEA domaga się przygotowania odpowiedniej infrastruktury dla pojazdów z napędami alternatywnymi. Program Zielony Ład mówi o 1 mln publicznych punktów do ładowania aut elektrycznych, co jest powtórzeniem celów z wcześniejszego programu Komisji Europejskiej. Jest on niewystarczający, co KE sama przyznaje

most light commercial vehicles with GVW of up to 3.5t are assembled in Spain [0.6m], France [0.6m], and Germany [0.3m]. Germany [108,000 units], ahead of the Netherlands [82,200] and France [52,700] lead the way in production of trucks with GVW over 15 tons.

In 2019, the value of exports stood at EUR 135.9 billion, whereas the value of imports fetched EUR 62 billion, with surplus totalling EUR 73.9 billion. Factories operating in the EU states exported more than 5 million passenger cars worth EUR 124.6 billion, what exceeded the value of imports by EUR 71.4 billion. The value of 375,000 exported LCVs stood at EUR 4 billion and was lower by EUR 2.3 billion versus the import value. The value of 235,200 exported HCVs and buses with GVW above 3.5t exceeded EUR 7.3 billion, what contributed to EUR 4.8 billion worth of surplus in the trade balance.

Imports of light commercial vehicles accounted for 457,000 vehicles, while the figure for export stood at 362,000 units, what indicates a negative balance estimated at EUR 1.8 billion.

ACEA reveals that total taxes paid by motorists in EU-15 states in 2019 stood at EUR 440.4 billion.

In 2018 (the latest data available), 2.7 million people or 8.5 per cent of total employment in the European processing industry, made their living directly on European auto manufacturing operations. If we add to that indirect employment, total count would be estimated at 3.7 million people, what corresponds to 11.5 per cent of total employment in the industry. 14.6 million people altogether are employed in the industry, services and construction, what accounts for 6.7 per cent of the total employment level in the EU.

ACEA's statistics reveal that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2018 were based in Germany [882,000], France [229,400], Poland [213,700], Romania [190,800], the Czech Republic [181,400], Italy [176,300], the UK [166,000], and Spain [162,600].

Environmental challenges

ACEA calls for development of an appropriate infrastructure for vehicles with alternative drives. The European Green Deal mentions one million public charging points for EVs, what is consistent with targets set forth in the previous European Commission agenda. It is yet insufficient, what the European Commission

w szacunkach na 2030 roku, które przewidują konieczność wybudowania 2,8 mln publicznych punktów ładowania. Zatem unijni politycy przewidują 15-krotny wzrost w stosunku do stanu obecnego.

ACEA wzywa Komisję Europejską do zrewidowania dyrektywy o infrastrukturze dla paliw alternatywnych (AFID) z 2014 roku. Znowelizowany dokument powinien doprowadzić do znacznie szybszej rozbudowy stacji ładowania dla aut elektrycznych oraz stacji wodoru. ACEA zaznacza, że pojazdy ciężkie mają inne wymagania niż samochody osobowe wobec sieci ładowania. Fundusze na inwestycje powinny pochodzić z programów pomocowych do walki ze skutkami pandemii.

ACEA przyjęła do wiadomości porozumienie pomiędzy Parlamentem Europejskim i Radą EU dotyczące nowych limitów emisji CO₂ na lata 2025 i 2030 dla aut osobowych i lekkich dostawczych. Stowarzyszenie uważa, że wyznaczenie celów redukcji sięgających 37,5 proc. w 2030 roku dla aut osobowych i 31 proc. dla lekkich dostawczych jest godne pochwały, ale zupełnie nierealistyczne, biorąc pod uwagę rozwój infrastruktury.

ACEA wskazuje, że tak ambitne cele zmuszą do znacznie szerszego stosowania elektryfikacji napędów niż jest to obecnie praktykowane. W tej sytuacji rządy muszą zapewnić nie tylko odpowiednie regulacje prawne, ale również przygotować niezbędną infrastrukturę stacji ładowania.

ACEA ostrzega, że wyśrubowane cele mogą podminować 13,7 mln miejsc pracy, jakie w Europie tworzy przemysł motoryzacyjny. Stowarzyszenie przypomina, że 2017 rok był pierwszym, w którym wzrosła średnia emisja CO₂ nowych aut. Europejska Agencja Ochrony Środowiska (EEA) wylicza wstępnie, że średnia emisja dwutlenku węgla wg normy NEDC wyniosła w 2020 roku 107,8 grama na kilometr i była o 12 proc. mniejsza niż w 2019 roku. Jest to pierwszy spadek od 2016 roku. Udział elektrycznych samochodów potroił się z 3,5% do 11% rejestracji w 2020 roku. W przypadku lekkich samochodów dostawczych emisje CO₂ w 2020 roku wyniosły wg wstępnych danych EEA 157,7 grama, o 1,5 proc. mniej niż w 2019 roku. Udział elektrycznych furgonów wzrósł z 1,4% do 2,3% w 2020 roku.

Przemysł samochodowy jest świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku z tym przygotowuje alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. Producenci muszą spełnić limit 95 gram CO₂/km dla aut osobowych, jaki wszedł w życie w 2020 roku. Ekologiczne wyzwania dotyczą także producentów pojazdów użytkowych. Na początku 2019 roku Parlament Europejski oraz Komisja uzgodniły, że emisje CO₂

admits in its estimates which reveal that 2.8 million charging points will be needed by 2030. Therefore, EU politicians foresee a 15-fold increase versus the current status.

ACEA is calling on the European Commission to review the 2014 Alternative Fuels Infrastructure Directive (AFID). The revised document should trigger a much faster development of EV charging points and hydrogen refuelling stations. The Association stresses that heavy vehicles have different needs than cars when it comes to charging infrastructure. Funds for these investments should be provided under coronavirus recovery programmes.

ACEA has acknowledged the agreement made between the European Parliament and the EU Council concerning new CO₂ emission limits for passenger cars and light commercial vehicles in the years 2025-2030. The Association believes that 2030 reduction targets set at 37.5% for passenger cars and at 31% for light commercial vehicles are commendable, but completely unrealistic given the current development level of infrastructure.

ACEA stresses that such challenging targets will lead to a much wider electrification of drives than today. In such circumstances, governments need to ensure adequate regulations and offer the essential infrastructure featuring a network of charging stations.

ACEA warns that such stringent targets may undermine 13.7 million jobs created in Europe by the automotive industry. The Association highlights that 2017 was the first year to see an increase in the average carbon emission levels from new vehicles. The European Environment Agency (EEA) estimates that average carbon emissions in 2020 according to NEDC emission factor stood at 107.8 g/km, or were down by 12 per cent versus 2019, what marks the first decline since 2016. The share of EVs tripled from 3.5% to 11% registrations in 2020.

EEA figures reveal that carbon emissions from new light commercial vehicles in 2020 stood at 157.7 grams, or were down by 1.5 per cent versus 2019. The share of all-electric heavy vans was up from 1.4% to 2.3% in 2020.

The automotive industry is well aware that natural fossil resources are limited and therefore, it is developing alternative drive solutions which are not only energy-sober, but also friendly to the environment. Auto makers must meet the target of 95 grams CO₂/km for passenger cars which came into force in 2020.

Environmental challenges are also faced by manufacturers of commercial vehicles. In early 2019, the European Parliament and the Commission agreed to reduce CO₂

samochodów ciężarowych zmaleją do 2030 roku o 30 proc. ACEA wskazuje że i w tym wypadku popularyzacji napędów alternatywnych stoi na przeszkodzie brak infrastruktury paliwowej.

ACEA przypomina, że przemysł do tej pory uczynił duży postęp w zmniejszeniu obciążenia środowiska przez transport. Emisje z samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 tony zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO₂) o jedną trzecią w porównaniu z rokiem 1970. Postęp w technologii sprawił, że współczesne pojazdy są znacznie cichsze od poprzedników. 25 współczesnych ciężarówek emituje mniej hałasu niż jedna z 1980 roku.

emissions from heavy commercial vehicles by 30% by 2030. ACEA argues that absence of fuel infrastructure is the biggest roadblock to promotion of alternative drives. The Association reiterates that to-date, the industry has made enormous progress in reduction of the environmental impact of mobility. Emissions from HCVs with GVW above 3.5 tons were reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO₂ emissions) by one-third compared to 1970 levels. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than their first generations. 25 modern heavy-duty vehicles emit less noise than a single HCV back in 1980.

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 2018 roku 60,9 mld euro, o 6,1 proc. więcej niż w 2017 roku. Jednocześnie ta suma reprezentuje 29 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Koncerny samochodowe wydały w 2018 roku na B+R o 20,1 mld euro więcej od drugiego na liście przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego.

W 2018 roku europejscy producenci otrzymali do Europejskiego Urzędu Patentowego 33 proc. patentów na pojazdy autonomiczne, gdy producenci amerykańscy 30,1 proc., zaś japońscy 11,5 proc. Cały przemysł samochodowy otrzymał ponad 5,5 tys. patentów.

The biggest R&D investments

The European motor industry is the biggest private investor in terms of research and development expenditures. R&D spending of ACEA members accounted for EUR 60.9 billion in 2018 alone, and was up by 6.1 per cent versus 2017. Meanwhile, this figure represents 29 per cent of total European R&D investments. In 2018, automotive manufacturers allocated EUR 20.1 billion more to R&D than the pharmaceutical and the biotechnological sectors which rank second on the list.

In 2018, European auto makers were granted 33 per cent of automotive patents for self-driving cars by the European Patent Office, while their American counterparts were left with 30.1 per cent of share, and Japanese with 11.5 per cent. The entire automotive industry received more than 5,500 patents.

REJESTRACJE NOWYCH AUT OSOBOWYCH W UE, EFTA I WIELKIEJ BRYTANII NEW CAR REGISTRATIONS IN EU, EFTA AND UK

	%Share ¹		Units		Zmiana % r/r Change % y/y
	2020	2019	2020	2019	
VW Group	25,4	24,6	3 040 030	3 881 582	-21,7
Volkswagen	11,3	11,3	1 346 999	1 783 924	-24,5
Skoda	5,4	4,8	643 019	762 491	-15,7
Audi	5,0	4,7	600 470	742 716	-19,2
Seat	3,1	3,2	370 928	507 111	-26,9
Porsche	0,6	0,5	73 546	79 621	-7,6
Others ²	0,0	0,0	5 068	5 719	-11,4

REJESTRACJE NOWYCH AUT OSOBOWYCH W UE, EFTA I WIELKIEJ BRYTANII
NEW CAR REGISTRATIONS IN EU, EFTA AND UK

	%Share ¹		Units		Zmiana % r/r Change % y/y
	2020	2019	2020	2019	
PSA Group	14,4	15,6	1 718 656	2 467 268	-30,3
Peugeot	6,2	6,1	741 498	964 993	-23,2
Citroen	4,1	5,2	485 778	815 707	-40,4
Opel/Vauxhall	3,7	4,0	448 352	636 861	-29,6
DS	0,4	0,3	43 028	49 707	-13,4
Renault Group	10,3	10,5	1 227 884	1 653 033	-25,7
Renault	6,8	6,7	819 009	1 062 808	-22,9
Dacia	3,4	3,7	405 472	580 816	-30,2
Lada	0,0	0,0	2 075	4 981	-58,3
Alpine	0,0	0,0	1 328	4 428	-70,0
Hyundai Group	7,1	6,6	847 481	1 048 266	-19,2
Hyundai	5,6	5,3	674 654	831 066	-18,8
Kia	1,4	1,4	172 827	217 200	-20,4
FCA Group	7,0	6,7	841 520	1 065 227	-21,0
Fiat	3,6	3,6	424 805	562 386	-24,5
Jeep	3,5	3,2	416 715	502 841	-17,1
Lancia/Chrysler	6,4	6,4	765 365	1 004 804	-23,8
Alfa Romeo	6,2	5,6	738 236	892 511	-17,3
Others ³	0,2	0,7	27 129	112 293	-75,8
BMW Group	5,9	6,0	700 534	946 586	-26,0
BMW	4,1	4,2	492 101	659 666	-25,4
Mini	1,0	1,1	124 315	167 062	-25,6
Daimler	0,4	0,4	43 109	58 940	-26,9
Mercedes	0,3	0,3	36 526	53 873	-32,2
Smart	0,0	0,0	4 483	7 045	-36,4
Toyota Group	5,8	5,1	695 293	798 764	-13,0
Toyota	5,4	4,7	648 275	742 497	-12,7
Lexus	0,4	0,4	47 018	56 267	-16,4
Ford	5,5	6,1	654 729	958 921	-31,7
Volvo Car Corp.	2,4	2,5	290 343	394 784	-26,5
Nissan	2,4	2,1	286 841	339 774	-15,6
Mazda	1,3	1,4	159 423	228 626	-30,3
Mitsubishi	0,9	1,0	112 776	151 800	-25,7
Jaguar Land Rover Group	0,4	0,5	46 647	76 826	-39,3
Land Rover	1,2	1,6	149 418	256 341	-41,7
Jaguar	0,9	0,9	103 411	148 248	-30,2
Honda	0,7	0,8	80 699	122 066	-33,9

Źródło: ACEA. ¹ ACEA estimation based on total by market, ² Includes Bentley, Lamborghini and Bugatti,

³ Includes Dodge and Maserati / Source: ACEA. ¹ ACEA estimation based on total by market, ² Includes Bentley, Lamborghini and Bugatti, ³ Includes Dodge and Maserati

REJESTRACJE NOWYCH AUT OSOBOWYCH W UE, EFTA I WIELKIEJ BRYTANII

NEW CAR REGISTRATIONS IN EU, EFTA AND UK

	2020	2019	Zmiana % r/r Change % y/y
Austria	248 740	329 363	-24,5
Belgium	431 491	550 003	-21,5
Bulgaria	22 368	35 371	-36,8
Croatia	36 005	62 975	-42,8
Cyprus	10 061	12 220	-17,7
Czech Republic	202 971	249 915	-18,8
Denmark	198 130	225 581	-12,2
Estonia	18 750	26 589	-29,5
Finland	96 415	114 203	-15,6
France	1 650 118	2 214 279	-25,5
Germany	2 917 678	3 607 258	-19,1
Greece	80 977	114 109	-29,0
Hungary	128 021	157 900	-18,9
Ireland	88 324	117 109	-24,6
Italy	1 381 496	1 916 949	-27,9
Latvia	13 864	18 692	-25,8
Lithuania	40 232	46 200	-12,9
Luxembourg	45 189	55 008	-17,9
Netherlands	358 330	445 217	-19,5
Poland	428 347	555 598	-22,9
Portugal	145 417	223 799	-35,0
Romania	126 351	161 562	-21,8
Slovakia	76 305	101 568	-24,9
Slovenia	53 694	73 193	-26,6
Spain	851 211	1 258 251	-32,3
Sweden	292 024	356 036	-18,0
European Union (EU)	9 942 509	13 028 948	-23,7
EU142	8 785 540	11 527 165	-23,8
EU123	1 156 969	1 501 783	-23,0
Iceland	9 369	11 723	-20,1
Norway	141 412	142 381	-0,7
Switzerland	236 828	311 466	-24,0
EFTA	387 609	465 570	-16,7
United Kingdom	1 631 064	2 311 140	-29,4
Total (EU + EFTA + UK)	11 961 182	15 805 658	-24,3
Western Europe (EU14 + EFTA + UK)	10 804 213	14 303 875	-24,5

Źródło: ACEA / Source: ACEA



Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego

Al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa

Tel. 22 322 71 98, Faks 22 322 76 65

www.pzpm.org.pl