



Polski Związek Przemysłu
MOTORYZACYJNEGO

LO
T
O
N

BRANŻA MOTORYZACYJNA AUTOMOTIVE INDUSTRY

RAPORT

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

Autorami Raportu są:

Łukasz Karpiesiuk i Katarzyna Trzaska
(Baker & McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy sp.k.),
Michał Derdak, Tomasz Koryzma, Zbigniew Kozłowski,
Katarzyna Kucharczyk, Marcin Lewoszewski,
Maciej Olejnik, Marek Oleksyn, Aleksander Woźniak,
Adriana Zdanowicz, Karina Zielińska (CMS Cameron
McKenna Greszta i Sawicki sp.k),
Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy),
Paweł Barański, Michalina Kulig, Piotr Kuskowski,
Marcin Mańkowski, Mirosław Michna, Anna Teresińska,
Kiejstut Żagun (KPMG w Polsce),
Piotr Sarnecki (PZPO),
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR)
oraz Robert Przybylski (redaktor).

W Raporcie wykorzystano dane:

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

BRANŻA MOTORYZACYJNA

RAPORT 2015

AUTOMOTIVE INDUSTRY

YEARBOOK 2015

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

Authors are:

Łukasz Karpiesiuk and Katarzyna Trzaska
(Baker & McKenzie Krzyżowski i Wspólnicy sp.k.),
Michał Derdak, Tomasz Koryzma, Zbigniew Kozłowski,
Katarzyna Kucharczyk, Marcin Lewoszewski, Maciej Olejnik, Marek Oleksyn, Aleksander Woźniak, Adriana Zdanowicz, Karina Zielińska (CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k),
Jerzy Martini (Martini i Wspólnicy),
Paweł Barański, Michalina Kulig, Piotr Kuskowski,
Marcin Mańkowski, Mirosław Michna, Anna Teresińska,
Kiejstut Žagun (KPMG in Poland),
Piotr Sarnecki (PTIA),
Adrian Furgalski (Zespół Doradców Gospodarczych TOR),
Robert Przybylski (editor).

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

European Commission, European Automobile Manufacturers Association ACEA, AutomotiveSuppliers.pl, Central Statistical Office of Poland, National Bank of Poland, Polish Agency for Foreign Investment, Infobus JMK, Instytut Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar, Polish Financial Supervisory Authority, Chief Police Headquarters, Ministry of Finance, Ministry of Interior, OICA, Polish Chamber of Automotive Industry, Polish Chamber of Insurance, Polish Organisation of Oil Industry and Trade, Polish Leasing Association, European Tyre and Rubber Manufacturers Association and Polish Tyre Industry Association PTIA.

Spis treści Table of contents

KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACJE: EUROPEJSKI PRZEMYSŁ SAMOCHODOWY COMPETITIVE AND INNOVATIVE: THE EU AUTOMOBILE INDUSTRY	6
ROZWIJAMY PRZEMYSŁ MOTORYZACYJNY WE DEVELOP AUTOMOTIVE INDUSTRY	8
CZŁONKOWIE MEMBERS	9
POSTAWMY NA NAJLEPSZYCH LET'S SELECT THE BEST	12
Wspólna praca daje efekty Joint efforts breed results	13
Szanse i wyzwania Opportunities and threats	14
Dwa stulecia za nami Two hundred years of automotive history	15
POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO THE POLISH AUTOMOTIVE INDUSTRY ASSOCIATION	16
POLSKA POLAND	17
SAMOCCHODY OSOBOWE PASSENGER CARS	18
Park samochodowy Car fleet	18
Produkcja samochodów osobowych Passenger car production	24
Rejestracje samochodów osobowych Passenger car registrations	25
SAMOCCHODY CIĘŻAROWE COMMERCIAL VEHICLES	38
Park samochodowy HCV fleet	38
Produkcja Manufacturing	41
Nowe rejestracje New registrations	41
NADWOZIA ORAZ NACZEPY I PRZYCZEPY SAMOCCHODOWE AUTO BODIES, SEMI-TRAILERS AND TRAILERS	47
AUTOBUSY BUSES	49
Nieustannie starzejąca się flota The ever-ageing fleet	49
Produkcja Manufacturing	51
Rejestracje Registrations	53
JEDNOŚLADY POWERED TWO WHEELERS	56
Park jednośladow PTW fleet	56
Rejestracje jednośladow PTW registrations	57
Rejestracje motocykli Motorcycle registrations	58
Rejestracje motorowerów Moped registrations	60
MOTORYZACJA AUTOMOTIVE SECTOR	61
Spada liczba wydanych praw jazdy The plummeting number of driving licenses	61
Bezpieczeństwo ruchu drogowego Road safety	62
Kradzieże samochodów Auto theft	63
Ubezpieczenia Insurance	64
Pojazdy wycofane z eksploatacji End-of-life vehicles	66
Paliwa Fuel	68
Transport drogowy Road transport	72
RYNEK OPON W POLSCE 2014 POLISH TYRE MARKET 2014	78
Opony osobowe Tyres for passenger cars	78
Opony ciężarowe Tyres for trucks and buses	80
INWESTYCJE DROGOWE 2014 ROAD INVESTMENT 2014	81
PRAWO LAW	89
POWÓDZTWA GRUPOWE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ CLASS ACTION IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY	90
Kto i kiedy może wystąpić z powództwem grupowym? Who may bring a class action and when?	91
Jakie roszczenia mogą być dochodzone w postępowaniu grupowym? What claims can be asserted in a class action?	93
Jak przebiega postępowanie grupowe? How does a class action proceed?	94
USTAWA O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH THE LAW ON PERSONAL DATA PROTECTION	97

Transfer danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy Transferring personal data outside the European Economic Area	97
Obowiązek zgłaszania zbiorów danych do rejestracji The obligation to report databases for registration	98
Pozycja administratora bezpieczeństwa informacji The position of the data protection officer	99
Podsumowanie Summary	99
OCHRONA RENOMY NA RYNKU MOTORYZACYJNYM PROTECTING YOUR RENOWN ON THE AUTOMOTIVE MARKET	100
Jakie są podstawy ochrony renowy i kiedy mają one zastosowanie? What are the legal grounds of protecting your renown, and when do they apply?	100
Czego można żądać w przypadku naruszenia renowy? What claims can be raised if a business's renown is violated?	103
Podsumowanie Summary	103
UMOWY LICENCYJNE JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA I OCHRONY INNOWACYJNOŚCI W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ LICENCE AGREEMENT AS A TOOL TO MANAGE AND PROTECT INNOVATION IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY	104
Dlaczego prawa własności intelektualnej są tak istotne? Why are Intellectual Property Rights so critical?	104
Licencja – narzędzie dystrybucji towarów Licence – a tool for the distribution of goods	105
O czym należy pamiętać zawierając umowy licencyjne? Things to remember when signing a licence agreement	106
Podsumowanie Conclusions	108
KLAUZULE ABUZYWNE CIĄGLE OBECNE W UMOWACH DEALERSKICH ABUSIVE CLAUSES STILL TO BE FOUND IN DEALERSHIP AGREEMENTS	109
Złote zasady tworzenia umów konsumenckich Golden rules for drafting consumer contracts	111
NORMY EMISJI DWUTLENKU WĘGLA DLA SAMOCCHODÓW CARBON EMISSION STANDARDS FOR VEHICLES	112
1. Cel redukcji emisji 1. Emissions reduction target	112
2. Pojazdy objęte poziomami emisji 2. Vehicles covered by the emissions levels	113
3. Poziomy emisji 3. Emissions levels	114
4. Odstępstwa od poziomów emisji 4. Exemptions from emissions levels	114
5. Efekt zachęty 5. Effect of the incentive	115
6. Monitorowanie i sprawozdawczość 6. Monitoring and reporting	115
7. Samochody ciężarowe i autobusy 7. Heavy-duty vehicles	116
8. Podsumowanie 8. Summary	117
PODATKI TAXES	119
1.1 OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT ZWIĄZANEGO Z SAMOCCHODAMI 1.1 RESTRICTIONS WITH RESPECT TO DEDUCTION OF INPUT VAT RELATED TO CARS	120
1.2 ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2015 ROKU 1.2 AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2015	123
2. PODATEK AKCYZOWY I PODATEK EKOLOGICZNY 2. EXCISE AND GREEN TAX	124
ZMIANY W PIT - CIT W 2015 CHANGES IN PIT - CIT IN 2015	126
POMOC PUBLICZNA STATE AID	129
POMOC PUBLICZNA W POLSCE STATE AID IN POLAND	130
FAZA INWESTYCYJNA INVESTMENT PHASE	131

Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020 Programme for supporting investments of major importance to the Polish economy for the years 2011–2020	131
Zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej Tax exemptions in special economic zone	132
Zwolnienie z podatku od nieruchomości Real estate tax exemption	133
Ułga technologiczna Technological tax relief	133
FAZA OPERACYJNA BUSINESS OPERATION PHASE	133
PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE ROZLICZANIA PROJEKTÓW UE PRACTICAL GUIDELINES FOR FINANCIAL CLEARING OF EU- FUNDED PROJECTS	134
KONTROLE ZWIĄZANE Z OTRZYMANIEM DOTACJI Z UE AUDITS RELATED TO RECEIVED EU GRANTS	135
PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH BUSINESS ACTIVITY ON THE TERRITORY OF SPECIAL ECONOMIC ZONES	136
POMOC PUBLICZNA DLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO – ASPEKTY PRAWNE STATE AID FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY - LEGAL ASPECTS	145
Pomoc publiczna w prawie UE State aid in the EU law	145
Pomoc publiczna – ogólne zasady kontroli State aid – general principles of control	145
Modernizacja Pomocy Publicznej – nowe zasady oceny dla dużych projektów Modernisation of State aid – new rules for the assessment of large projects	146
GOSPODARKA ECONOMY	155
POLSKA BRANŻA MOTORYZACYJNA NA TLE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND VERSUS CENTRAL AND EASTERN EUROPE	156
SYTUACJA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W POLSCE I JEGO ROLA W GOSPODARCE CONDITION OF AUTOMOTIVE MANUFACTURING IN POLAND AND ITS ROLE IN THE ECONOMY	159
ROLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO W POLSKIM EKSPORCIE ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS	166
BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ W POLSCE FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND	168
EUROPA EUROPE	171
PARK SAMOCCHODOWY THE FLEET	172
Sprzedaż nowych aut New car sales	173
Dzięki Azji rośnie globalna produkcja samochodów Asia triggers the surge in global auto production	176
Produkcja pojazdów użytkowych CV production	178
Rejestracje pojazdów użytkowych Registrations of commercial vehicles	180
SZÓSTA GOSPODARKA ŚWIATA THE WORLD'S SIXTH LARGEST ECONOMY	182
Europejski filar The backbone of the European economy	183
Ekologia i motoryzacja Sustainability and the motor industry	184
Największy inwestor w badania i rozwój The biggest R&D investments	185



KONKURENCYJNOŚĆ I INNOWACJE: EUROPEJSKI PRZEMYSŁ SAMOCHODOWY

Zapewnienie konkurencyjności europejskiego przemysłu motoryzacyjnego jest ważne teraz jak również w dalszej perspektywie.

Zaproponowany przez Przewodniczącego Komisji Europejskiej Jeana-Claude Junkersa pakiet „Praca, rozwój i inwestycje” jest jednym z priorytetowych działań Unii Europejskiej w latach 2014-2019. Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów (ACEA) z zadowoleniem przyjmuje tę inicjatywę i ma nadzieję, że leżące u jej podstaw koncepcje zaowocują propozycjami adekwatnej polityki i konkretnymi działaniami. Konkurencyjność całej europejskiej gospodarki zależy od tego, czy uda się nam przełożyć dobre intencje na realistyczne cele polityki i wdrażanie inicjatyw.

Jako sektor, europejski przemysł samochodowy przypomina europejską gospodarkę w pigułce. Ma ogólnoeuropejski charakter, daje zatrudnienie 12,7 milionom ludzi praktycznie we wszystkich krajach UE i wywiera wpływ na pozostałe gałęzie gospodarki. Prowadzona w jego ramach działalność obejmuje projektowanie, produkcję, import, eksport, a także sprzedaż produktów i usług, z których korzystają wszyscy mieszkańcy Unii Europejskiej.

Sukces przemysłu samochodowego na rynku unijnym i globalnym w dużej mierze zależy od jego zdolności do wprowadzania innowacji, a także umiejętności prowadzenia interesów na wewnętrznych i zagranicznych rynkach. To właśnie z tego powodu ACEA apeluje do europejskich decydentów o tworzenie polityki wspierającej innowację i handel.

Cieszy nas szczególnie, że położono dodatkowy nacisk na innowacyjność. Bardziej inteligentne pojazdy, które mają łączność ze światem i posiadają wiele zautomatyzowanych funkcji są także efektem inwestycji branży motoryzacyjnej

COMPETITIVE AND INNOVATIVE: THE EU AUTOMOBILE INDUSTRY

Ensuring the competitiveness of the EU's automobile industry is vital both now and in the long run.

At the top of the EU's agenda for the 2014-2019 term is President Juncker's Jobs, Growth and Investment package. The European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) has welcomed this initiative, but hopes that the ideas behind it can be transformed into concrete policies and actions. The competitiveness of the European economy as a whole depends on the leap from good intentions towards realistic policy objectives and concrete implementation.

As a sector, the European automotive industry is a microcosm of the wider European economy. It is pan-European, employing 12.7 million skilled people across virtually all the countries of the EU, with knock-on effects on other sectors. It is engaged in the design, manufacture, import, export, and sale of products and services that are used by the entire EU population.

The auto industry's success, both on the EU and global markets, depends both on its capacity to innovate, as well as its ability to do business both at home and abroad. This is why innovation-supporting and trade-promoting policies are so at the heart of ACEA's calls to EU policy makers.

ACEA particularly welcomes the additional focus on innovation. Smarter vehicles, through the means of increased connectivity and vehicle automation, are an area in which the automobile industry is both investing in research as well as rolling out new technologies. Such smart technologies help improve traffic performance by informing drivers and infrastructure managers about traffic flow, optimal routes or locations of parking spots and so on.

w badania i wdrażanie nowych technologii. Inteligentne technologie mogą usprawnić ruch drogowy, informując kierowców i zarządców infrastruktury drogowej o przepływie pojazdów, sugerując optymalne trasy, wskazując wolne miejsca parkingowe itd. Inteligentne samochody i odpowiednio „zaprogramowana” infrastruktura mogą także znacznie zmniejszyć poziom emisji CO₂ z całego parku pojazdów, ograniczyć zużycie paliwa i podnieść efektywność motoryzacji. Jest to praktyczna innowacja, którą aktywnie wspiera Unia Europejska w ramach projektów Inteligentnych systemów transportowych (ITS) i projektów badawczych poświęconych samochodom.

W kwestii handlu branża motoryzacyjna jest w dużym stopniu uzależniona od powodzenia Transatlantycznego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji. Umowa z najważniejszym partnerem handlowym Europy może stać się bodźcem do rozwoju produkcji i handlu na naszym kontynencie. Europejska branża samochodowa w pełni zgadza się z amerykańskimi partnerami, że negocjacje w sprawie Transatlantycznego Partnerstwa powinny zaowocować opracowaniem kompleksowego pakietu. Wspólne cele przemysłu motoryzacyjnego po obu stronach Atlantyku obejmują eliminację taryf oraz znoszenie barier pozataryfowych poprzez ujednolicanie przepisów. Powodzenie umowy handlowej z USA umożliwi branży samochodowej z nowego i starego kontynentu podniesienie jej skuteczności działania, bez uszczerbku dla poziomu bezpieczeństwa lub zaniżania norm ochrony środowiska.

Innowacyjność i handel to jasno określone drogi, które doprowadzą nas do rozwoju, inwestycji, a docelowo do stworzenia nowych miejsc pracy, o których wspomina UE. Nieustanne działania, które podkreślają znaczenie „inteligentniejszych przepisów prawnych” – nie tylko w dziedzinie innowacji i międzynarodowego handlu, ale także polityki dot. ochrony środowiska – potwierdzają, że nasza branża jest partnerem zaangażowanym w prace nad ożywieniem europejskiej gospodarki.

Erik Jonnaert
Sekretarz Generalny ACEA

Smarter cars and intelligent infrastructure have the potential to markedly reduce the CO₂ emissions of the whole vehicle fleet, as well as reducing fuel usage and improving the efficiency of mobility. This is practical innovation which the EU is actively supporting via various Intelligent Transportation System (ITS) projects and vehicle research programmes.

On trade, the automobile industry remains highly committed to the success of TTIP. This trade agreement with Europe's most important trade partner could provide an impetus to manufacturing and trade in Europe. The European automotive industry is fully aligned with its US-based counterparts in seeking a comprehensive package from the TTIP negotiations. Clear objectives for industry on both sides of the Atlantic include the elimination of tariffs and of non-tariff barriers through regulatory convergence. A successful TTIP would enable the automotive industries on both sides of the Atlantic to improve efficiency without lowering safety or environmental standards.

Innovation and trade are both clear routes to the growth, investment and, ultimately, jobs that the EU extols. Through its constant efforts to highlight the importance of 'smarter regulation' – not only in the fields of innovation and international trade, but also in environmental policy – the industry has shown itself to be a committed partner in the work towards reviving the European economy.

Erik Jonnaert
Secretary General ACEA



ROZWIJAMY PRZEMYSŁ MOTORYZACYJNY

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce – reprezentuje niemal dziesięć procent wartości produkcji sprzedanej tej części gospodarki. Pod względem wartości produkcji sprzedanej zajmuje drugie miejsce po przemyśle spożywczym, wyprzedzając wszystkie pozostałe segmenty przemysłu przetwórczego, jak również tak istotne branże przemysłu jak górnictwo i wydobywanie, energetyka, sektor naftowy czy usługi komunalne.

Tylko w 2014 roku branża produkcji pojazdów samochodowych, naczep i przyczep dokonała inwestycji wartych 5,7 mld zł i znalazła się na drugim miejscu za przemysłem spożywczym. Jest także poważnym pracodawcą, który w 2014 roku zatrudnił 166 tys. osób. Oznacza to, że blisko co trzynasta osoba zatrudniona w przemyśle pracuje w fabrykach motoryzacyjnych. Nie do przecenienia jest także rola przemysłu motoryzacyjnego w rozwijaniu eksportu. Wartość eksportu znajdujących się w Polsce fabryk motoryzacyjnych przekracza 25 mld euro i stanowi ponad 15 proc. eksportu towarowego. W ostatnich latach wzrost eksportu następował dzięki rozwojowi fabryk części, dostarczających swoje wyroby do zakładów finalnych. Wartość tych dostaw do zagranicznych odbiorców sięgnęła w 2014 roku blisko 17 mld euro.

Rząd i PZPM promują Polskę jako dobre miejsce do lokalizacji fabryk części dla producentów finalnych. Stąd porozumienie ustanawiające sektorowy program badań naukowych Innomoto, którego sygnatariuszem, obok Ministerstwa Gospodarki, jest także Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego. Wspólnym celem PZPM oraz producentów części jest rozwój tego sektora przemysłu w Polsce. Dlatego też Związek jest otwarty dla producentów części zamiennych dostarczanych do fabryk samochodów.

Silniejsza organizacja krajowa ma także większe znaczenie na arenie międzynarodowej. Rosnąca rola PZPM jako członka ACEA widoczna jest choćby po wizycie prezesa ACEA Erika Jonnaerta.

Cieszymy się z tej ważnej wizyty i wierzymy, że przyspieszy ona rozwój branży motoryzacyjnej w naszym kraju.

Jakub Faryś
Prezes PZPM

WE DEVELOP AUTOMOTIVE INDUSTRY

The motor industry is one of the largest sectors of the Polish industry - it represents nearly ten percent of the value of marketed production of this part of economy. In 2014 alone investments made by the sector producing motor vehicles, trailers and semi-trailers fetched PLN 5.7 billion, what positioned it on the second place right behind the food industry. The automotive sector is also a major employer which offered jobs to 166,000 in 2014. This means that almost nearly thirteenth person employed in the industry is working at an automotive plant.

Equally important is the role of the motor vehicle industry in export expansion. The value of export generated by automotive facilities based in Poland exceeds EUR 25 billion and accounts for more than 15 per cent of the goods export. Recent export growth has been triggered by development of parts factories supplying their products to final product facilities. The value of these supplies to foreign clients stood at nearly EUR 17 billion in 2014.

The government and PZPM are promoting Poland as a good destination for parts manufacturing facilities of final manufacturers. These efforts have inspired an agreement which has established the scientific research programme Innomoto whose signatories include the Ministry of Economy and the Polish Automotive Industry Association.

The joint aim of PZPM and parts manufacturers is the continued growth of this sector of the industry in Poland. Therefore, the Association remains open to manufacturers of spare parts supplied to auto factories.

In addition, a stronger national organisation is able to make a bigger difference on the international arena. The growing role of PZPM as an ACEA member has been also reflected by the visit of ACEA's Secretary General, Eric Jonnaert.

We are extremely pleased with such an important visit and hope that it will give an impetus to development of the automotive sector in our country.

Jakub Faryś
President of PZPM



Członkowie Members

Alu Trans System
www.alutranssystem.pl



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



Carpol
www.carpol.pl



Citroën Polska
www.citroen.com.pl



DAF Trucks Polska
www.daftrucks.pl



FCA Poland
www.fcapoland.pl



Ford Polska
www.ford.pl



General Motors Poland
www.opel.com.pl



Gruau Polska
www.gruau.com



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



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



Hyundai Motor Poland
www.hyundai.pl



ISUZU Automotive Polska
www.isuzu.com.pl



Italbike
www.aprilia-poland.pl



IVECO Poland
www.iveco.pl



JLR Polska
www.jaguar.pl
www.landrover.pl



Członkowie Members

KIA Motors Polska
www.kia.pl



KTM Central East Europe
www.ktm.com



MAN Truck & Bus Polska
www.mantruckandbus.pl



**Mazda Motor Logistics Europe
O. w Polsce**
www.mazda.pl



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



MMC Car Poland
www.mitsubishi.pl



Moto Wektor
www.motowektor.pl



MRauto
www.mrauto.pl



Nexteer Automotive Poland
www.nexteer.com



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



Peugeot Polska
www.peugeot.com.pl



Polonia Cup
www.poloniacup.com.pl



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



RENAULT



Scania Polska
www.scania.pl



SsangYong Motors Polska
www.ssangyong.pl



Subaru Import Polska
www.subaru.pl





Członkowie Members

Suzuki Motor Poland
www.suzuki.com.pl



SYM (SANYANG) Polska
www.sym.pl



The European Van Company
www.TheEuropeanVanCompany.eu



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



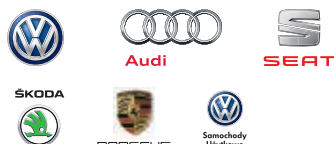
**Tramp Przedsiębiorstwo
Jan i Janina Mikusz**
www.tramp.pl



Valeo Polska
www.valeo.com



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



Volkswagen Poznań
www.vwuzytkowe.pl



Volvo Car Poland
www.volvocars.pl



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



WIELTON
www.wielton.com.pl



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



Zipp Skutery
www.zipp.pl





Sygnatariusze programu „Innomoto” z wicepremierem Januszem Piechocińskim.
Signatories of „Innomoto” programme with vice Prime Minister Janusz Piechociński.

POSTAWMY NA NAJLEPSZYCH

Sukces polskiej gospodarki oraz polskiego przemysłu motoryzacyjnego zależy w najbliższych dekadach od innowacyjności. Ministerstwo Gospodarki wspólnie z m.in. Polskim Związkiem Przemysłu Motoryzacyjnego powołało program „Innomoto”, który ułatwi wprowadzenie do przemysłu nowych rozwiązań.

W branży motoryzacyjnej działa ponad tysiąc firm, które stanowią duży potencjał przemysłowy, technologiczny oraz finansowy. Te przedsiębiorstwa mogą również wzbogacić krajową bazę naukową, a jednocześnie postawić na innowacje dzięki rządowemu programowi „Innomoto”. – Liczę, że podpisane dziś porozumienie na rzecz ustanowienia sektorowego programu badań naukowych i prac rozwojowych „Innomoto” dla branży motoryzacyjnej zwiększy rolę innowacji w tym ważnym dla nas sektorze gospodarki – powiedział wicepremier, minister gospodarki Janusz Piechociński podczas spotkania z przedstawicielami branży motoryzacyjnej, które odbyło się 23 czerwca 2014 roku w Ministerstwie Gospodarki. W opinii wicepremiera Polska, jako kluczowy eksporter wyrobów przemysłu motoryzacyjnego, na równi z działalnością produkcyjną, powinna być inicjatorem rozwiązań z zakresu B+R i skutecznie je wdrażać. – W działaniach MG kładziemy nacisk na to, by przemysł motoryzacyjny korzystał z potencjału polskich instytutów badawczych i ośrodków naukowo-rozwojowych – powiedział.

Wicepremier Piechociński podkreślił także, że Polska zajmuje istotne miejsce w zglobalizowanym przemyśle motoryzacyjnym. – Staliśmy się znaczącym producentem samochodów osobowych, ciężarowych, autobusów oraz europejskim zagłębiem komponentów motoryzacyjnych i części zamiennych dla wielu światowych marek – zaznaczył.

Podczas czerwcowego spotkania Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, Polska Izba Motoryzacji, Przemysłowy

LET'S SELECT THE BEST

The success of the Polish economy and the Polish automotive industry in the decades to come depends on innovations. Teamed up with the Polish Automotive Industry Association, the Ministry of Economy has established the “Innomoto” programme which facilitates introduction of innovative solutions to the industry.

There are over a thousand players in the motor sector which demonstrate a massive industrial, technological and financial potential. These entities may also make a contribution to the national science base and embrace innovations thanks to the governmental „Innomoto” programme. “I hope that the memorandum establishing the sectoral scientific research and development programme „Innomoto” we have signed today will boost the role of innovations in this priority sector of the economy,” said Deputy Prime Minister, the Minister of Economy, Janusz Piechociński, during a meeting with representatives of the automotive industry held on 23 June 2014 at the Ministry of Economy.

The Deputy Prime Minister believes that being a key exporter of automotive industry products and a leader in auto production, Poland should champion R&D solutions and their effective implementation. “Efforts of the Ministry of Economy put the focus on exploitation of the potential of Polish research institutes and R&D centres by the automotive industry,” he stressed.

Mr. Piechociński has also noted that Poland occupies an important place on the globalised automotive scene. “We have grown to become a leading manufacturer of passenger cars, trucks, buses and the European heartland of auto components and spare parts for many global brands,” he concluded.

During the meeting in June, the Polish Automotive Industry Association, the Polish Chamber of Automotive Industry,

Instytutu Motoryzacji, Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych, Związek Pracodawców Motoryzacyjnych oraz Związek Pracodawców Motoryzacji i Artykułów Przemysłowych w obecności wicepremiera, ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego podpisały porozumienie nt. ustanowienia sektorowego programu badań naukowych i prac rozwojowych „Innomoto” dla branży motoryzacyjnej.

Wspólna praca daje efekty

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, który gromadzi nie tylko producentów finalnych, ale także wytwórców komponentów stosowanych do montażu gotowych aut, jest jednym z sygnatariuszy i największych orędowników programu „Innomoto”.

Prezes PZPM Jakub Faryś zauważył, że przemysł samochodowy jest największą branżą, jaka pojawiła się w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju ze wspólnym programem. – Współpraca przemysłu z naukowcami jest koniecznością. Nie mamy innego wyjścia, a wspólna praca daje lepsze efekty – zapewnił.

O uczestnictwo w programie mogą ubiegać się firmy duże i małe, krajowe i zagraniczne. Ministerstwo Gospodarki podkreśla, że dla uzyskania trwałego wzrostu ekonomicznego kraju konieczne jest wejście w zaawansowane technologie, a to można uzyskać dzięki postawieniu na badania. Do tej pory wydatki na cele badawczo-rozwojowe stanowią 0,7 proc. PKB, natomiast celem jest uzyskanie udziału na poziomie 1,7 proc. PKB.

Resort podkreśla, że nie chodzi wyłącznie o proste zwiększenie nakładów na badania, ale także zmianę struktury wydatków. O ile wcześniej były one kierowane do uczelni oraz instytutów, to w nowej perspektywie wiodącym podmiotem będzie przemysł. On będzie wyznaczał kierunki poszukiwań oraz inwestycji, natomiast jednostki badawcze oraz szkolnictwo ma dopasować się do potrzeb przedsiębiorców. W ten sposób uzyskane efekty będą trwalsze, przełożą się na realne osiągnięcia przemysłowe oraz dadzą spodziewany zwrot finansowy. Program „Innomoto” jest otwarty dla wszystkich działających w Polsce podmiotów branży, niezależnie od pochodzenia kapitału założycielskiego. Działająca w Polsce firma ma być dobrym ambasadorem polskiej gospodarki. Wicepremier Janusz Piechociński uważa, że

the Automotive Industry Institute, the Automotive Industry Employers Association and the Association of Automotive Industry and Manufactured Articles Employers have signed in the presence of the Deputy Prime Minister, the Minister of Economy, Janusz Piechociński, a memorandum establishing the sectoral scientific research and development programme „Innomoto” for the automotive industry.

Joint efforts breed results

The Polish Automotive Industry Association which brings together OEMs as well as manufacturers of components used in assembly of finished vehicles, is a signatory and one of the most strongest advocates of the „Innomoto” programme.

Jakub Faryś, PZPM President, noted that the automotive industry is the largest sector which brought in a proposal for a joint programme to be implemented in association with the National Centre for Research and Development. “Cooperation of the industry with researchers is a must. There is no other option and joint efforts breed the best results,” he stated.

The programme is open to organisations large and small, national and foreign. The Ministry of Economy stresses that durable economic growth of the country may be achieved if we embrace state-of-the-art technologies and place an emphasis on research. To-date, R&D expenditure account for 0.7 per cent of the Polish GDP with the target figure set at 1.7 per cent of GDP.

The Ministry stresses that its goal goes beyond an increase in R&D expenditure as it also strives to alter the structure of its allocation. Previously, funding was mainly provided to universities and institutes, while the industry will become the largest beneficiary under the new financial framework. The industry will be identifying the directions of R&D efforts, while research institutes and educational institutions will need to adapt themselves to the needs of the business.

Such approach will make deliverables more durable, while results will be translated into actual industrial achievements to generate the expected return on investment.

The „Innomoto” programme is open to all entities operating in Poland, regardless of the country of origin of their initial capital. An organisation operating in Poland should become a good ambassador of the Polish economy. Deputy Prime Minister



Wicepremier Janusz Piechociński z prezesem Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego Jakubem Farysiem.
Vice Prime Minister Janusz Piechociński with president of the Polish Automotive Industry Association Jakub Faryś.

wielkie koncerny, które do tej pory mają w Polsce jedynie fabryki, muszą dojrzeć do inwestycji w badania i rozwój w tym kraju.

Odzew przemysłu nie zawiódł oczekiwań organizatorów sektorowego programu „Innomoto”. Branża motoryzacyjna złożyła do Narodowego Centrum Badań i Rozwoju wnioski o dofinansowanie prac badawczych o łącznej wartości blisko 2 mld zł. NCBiR musi wytypować kilkaset projektów, które zapewnią na koniec pozytywny wynik ekonomiczny. Wicepremier ostrzegł, że projekty z nadmiernym ryzykiem ekonomicznym nie uzyskają wsparcia. – Będę stawiał na najlepszych. Kiedy przyjdzie czas pogody [ekonomicznej], Polska ma być gotowa do skoku jakościowego oraz ilościowego. Chcemy, żeby innowacyjne rozwiązania powstawały w Polsce, aby działające tu zakłady wykorzystywały tu wymyślone rozwiązania – podkreślił wicepremier.

Szanse i wyzwania

Za pierwszym, założycielskim spotkaniem wkrótce poszły kolejne. Podczas uroczystego otwarcia II Konferencji Motoryzacja-Przemysł-Nauka, która odbyła się 26 listopada 2014 roku w siedzibie Ministerstwa Gospodarki, wicepremier Piechociński przypomniał, że resortowi zależy na budowie krajowego potencjału naukowo-przemysłowego. – Zależy nam na tym, aby przemysł korzystał z potencjału polskich instytutów badawczych i ośrodków naukowo-rozwojowych, dzięki czemu możliwa będzie realizacja innowacyjnych projektów wypracowanych przez rodzimych specjalistów – powiedział. – Sektor motoryzacyjny to bardzo ważna część polskiej gospodarki, dlatego wspieramy działania promujące współpracę ośrodków naukowo-badawczych z przemysłem – dodał. Wicepremier przypomniał, że usiłowania rządu zdobycia nowych inwestycji i rozwinięcia już obecnych okazały się owocne. – Polska cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem inwestorów z branży motoryzacyjnej. Rok 2014 był szczególnie bogaty w dobre wiadomości, m.in. w sprawie rozpoczęcia przez GM od 2017 roku produkcji silnika wysokoprężnego w Tychach – powiedział. – Volkswagen rozpocznie od 2016 roku produkcję samochodu dostawczego we Wrześni, zaś Michelin rozbuduje swój zakład w Olsztynie – dodał. Wicepremier Piechociński zwrócił również uwagę na wyzwania, jakie stoją przed polskim przemysłem motoryzacyjnym w perspektywie funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim. Podkreślił także potrzebę wypracowania rozwiązań, które służyłyby małym i średnim firmom krajowym. – Szanując zasady globalnej konkurencji zbudujemy transparentny mechanizm ochrony interesów małych i średnich przed-

Janusz Piechociński argues that big corporations which to-date have located only manufacturing sites in our country must adopt a more mature mindset to make investments in R&D in Poland.

The feedback of the automotive industry did not fall short of expectations of organisers of the sectoral „Innomoto” programme. The motor sector has submitted to the National Centre for Research and Development applications for financing of R&D projects with the total value of nearly PLN 2 billion.

The Centre will now select several hundred projects which will generate a positive economic out-turn. The Deputy Prime Minister has warned that projects burdened with excessive economic risk are unlikely to receive support. “I will select the best. When good [economic] climate comes, Poland should be ready to make a qualitative and quantitative leap. We want innovative solutions to be designed in Poland

and embraced by entities operating in our country,” Deputy Prime Minister stressed.

Opportunities and threats

The first founding meeting was followed by others. During the opening ceremony of the Second Automotive Sector-Industry-Science Conference staged on 26 November 2014 at the Ministry of Economy, Deputy Prime Minister Piechociński reiterated that the Ministry is committed to development of the national scientific and industrial potential. “We want the industry to benefit from the potential of Polish research institutes and R&D centres, what will create grounds for implementation of innovative projects designed by Polish experts,” he stated. “The automotive sector is a major part of the Polish economy and we are thus supporting activities that promote cooperation of R&D centres with the industry,” he added.

The Deputy Minister recalled that efforts of the government which strives to attract new investments and expand existing ones have already proved successful. “Poland continues to capture the unflagging interest of the automotive sector. The year 2014 abounded in good news, including the launch of production of GM’s diesel unit in Tychy in 2017,” he said. “In 2016, Volkswagen will launch production of a LCV in Września, while Michelin will expand its facility in Olsztyn.” Deputy Prime Minister Piechociński has also commented on challenges faced by the Polish automotive industry in relation to its presence on the single European market. He stressed that it’s essential to put together solutions benefi-

sieǳbiorstw. Zależy nam bowiem w równej mierze zarówno na sukcesie jednostkowym i całego sektora – powiedział. – Chcemy, by polski rynek motoryzacyjny był rynkiem równych szans, a efektem jego działania stały się nowe miejsca pracy i zyski – dodał wicepremier.

Wyzwaniem jest takie zarządzanie programami, aby zapewnić jak najwyższą skuteczność wydanych funduszy. Innowacyjność kosztuje, a kierując środki na badania nie ma pewności, że inwestycje zwrócą się. Dlatego przemysł ostrożnie angażował swoje środki i wskazywał na istotną rolę programów pomocowych państwa. Co więcej, kolejne innowacje wymagają coraz wyższych nakładów, zatem rośnie ryzyko niepowodzenia.

Dwa stulecia za nami

Ministerstwo Gospodarki i Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego przygotowują fundamenty pod rozwój przemysłu motoryzacyjnego w Polsce w kolejnych dekadach, tymczasem właśnie w 2015 roku mija 200 lat od prezentacji pierwszego samochodu skonstruowanego przez Polaka. Był to Jan Bożek z Cieszyna, który we wrześniu 1815 roku zaprezentował parowy 4-miejscowy pojazd.

Pierwszym samochodem zbudowanym w Polsce był natomiast krakowski Star z 1912 roku, skonstruowany przez Bogumiła Bechynego. Przemysł motoryzacyjny zainicjował w pełni swoją działalność na ziemiach polskich po odzyskaniu przez nasz kraj niepodległości. Wtedy to fabryki rozpoczęły samodzielnie wytwarzać podstawowe komponenty i tworzyć z nich kompletne auta.

W okresie międzywojennym warszawskie fabryki Państwowych Zakładów Inżynierii budowały kilka tysięcy samochodów rocznie. W ubiegłym roku produkcja samochodów w Polsce sięgnęła 580 tys. – Polska jest ważnym producentem samochodów osobowych, ciężarowych, autobusów oraz europejskim zagłębiem komponentów motoryzacyjnych i części zamiennych dla wielu światowych marek – przypomniał wicepremier Piechociński.

cial for small and medium-sized Polish entities. “Respecting the principles of global competition, let’s build a transparent mechanism to protect the interests of small and medium-sized businesses. We are equally committed to the success of individual players and the entire sector,” he said. “We want the Polish automotive market to ensure equal opportunities and generate new jobs and profits,” he concluded.

One of such challenges is project management which should ensure the highest efficiency of the allocated funding. Innovations come at a price and targeting resources to R&D, we have no guarantee of the return on investment. That is why the industry was cautiously using its resources whilst pointing out to the major role played by the state aid schemes. In addition, new innovations require even bigger expenditure, what increases the risk of failure.

Two hundred years of automotive history

The Ministry of Economy and the Polish Automotive Industry Association are building strong foundations for growth of the automotive industry in the next decades. Meanwhile, in 2015 we are celebrating the 200th anniversary of the premiere of the first vehicle created by a Pole - Jan Bożek of Cieszyn who unveiled his steam-powered four-seater automobile in September 1815.

The first vehicle built in Poland was the Kraków-built Star designed by Bogumił Bechyne in 1912. The automotive industry had fully spread its wings in Poland when our country regained its independence. Local factories began to produce basic components to assemble them into complete vehicles.

During the inter-war period Warsaw-based the State Engineering Works assembled several thousand cars annually. Last year, the automotive production in Poland stood at 580,000. “Poland is a leading manufacturer of passenger cars, trucks, buses and the European heartland of auto components and spare parts for many global brands,” reiterated Deputy Prime Minister Piechociński.



Kim jesteśmy

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego jest największą polską organizacją pracodawców branży motoryzacyjnej, skupiającą producentów oraz przedstawicieli producentów pojazdów samochodowych, motocykli, skuterów w Polsce i firm zabudowujących oraz nadwoziowych. PZPM reprezentuje 45 firm członkowskich.

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

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego inicjuje zmiany legislacyjne oraz wspiera działania na rzecz rozwoju i promocji polskiego sektora motoryzacyjnego. Jest organizacją 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, PZPM reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej.

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

Biuro PZPM prowadzi prace w najistotniejszych dla branży obszarach, m.in. legislacji, homologacjach, marketingu, PR, zagadnieniach podatkowych, statystyk oraz analiz rynku.

Historia

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

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

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

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

Who we are

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

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

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

History

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

POLSKA
POLAND

SAMOCODY OSOBOWE

PASSENGER CARS

PARK SAMOCODOWY

Wzrost park samochodowy

W 2013 roku park pojazdów samochodowych powiększył się o ponad 3,2 proc., zatem tempo wzrostu floty było większe niż w 2012 roku gdy wyniosło 2,8 proc. Jednak w porównaniu do 2011 roku było o blisko pół punktu procentowego niższe. W 2013 roku park pojazdów samochodowych w Polsce powiększył się w stosunku do 2012 roku o ponad 807 tys. pojazdów, podczas gdy rok wcześniej przyrost wyniósł blisko 700 tys. pojazdów. Tempo powiększania się parku było identyczne jak uzyskane w kryzysowym 2009 roku.

Od 2011 roku GUS podaje liczbę pojazdów samochodowych wraz z pojazdami posiadającymi pozwolenia czasowe, co oznacza, że dane z lat wcześniejszych nie są porównywalne. Mimo to, na ich podstawie można wyciągać wnioski co do długoterminowych trendów.

Park pojazdów samochodowych ogółem zwiększył się zgodnie z wzrostem liczby aut osobowych, które od kilku już lat stanowią trzy czwarte wszystkich pojazdów. W 2013 roku wzrost wyniósł 3,4 procent, zatem jego tempo było takie samo jak rok wcześniej. W 2011 roku sięgnęło 3,7 proc. Na koniec 2013 roku w urzędach było zarejestrowanych 19 389,4 tys. samochodów osobowych.

Według danych GUS w 2013 roku w Polsce po raz pierwszy zarejestrowano 1 208,3 tys. pojazdów samochodowych nowych i używanych (1 117 tys. w 2012 roku oraz 1 170 tys.

CAR FLEET

Surging fleet

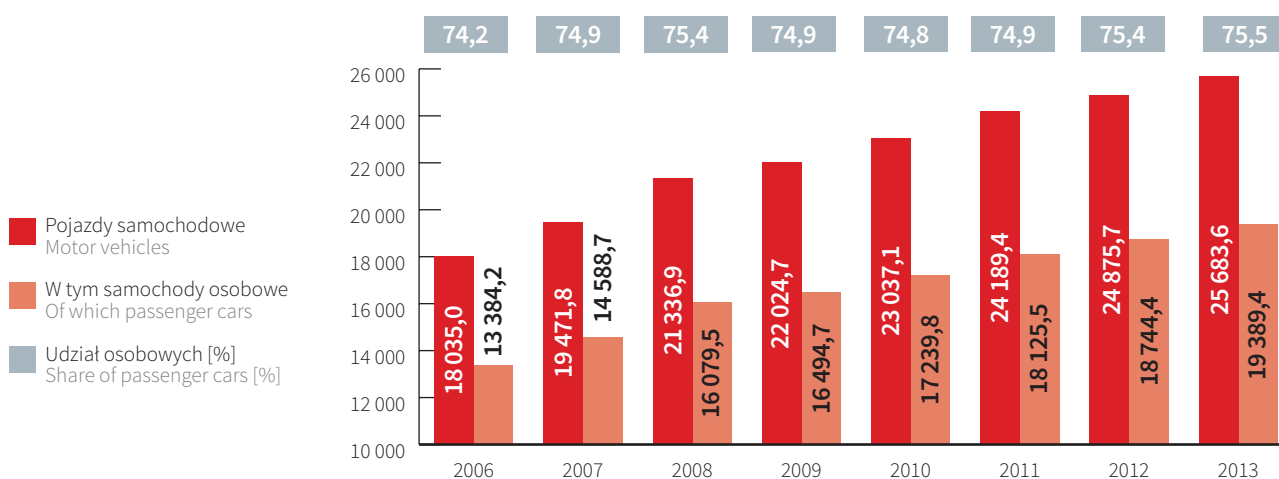
The vehicle fleet was up by more than 3.2 per cent in 2013, and its growth rate - pegged at 2.8 per cent - was higher than in 2012, yet compared to 2011 it was lower by nearly one percentage point. In 2013, the Polish fleet grew by almost 807,000 vehicles as compared to 2012 when it was up by nearly 700,000 cars year-to-year. Fleet growth rate maintained the momentum observed in the crisis-ridden 2009.

In 2011, the CSO announced for the first time the number of motor vehicles, inclusive of temporary registrations, what means that data for previous years are not comparable although they are useful in identification of long-term trends.

Total vehicle fleet was up, what reflects an increase in the fleet of passenger cars which accounted for three-thirds of all vehicles for several years. In 2013, the growth totalled 3.4 percent, what indicates that its pace maintained last year's level. It fetched 3.7 per cent in 2011. In the late 2013, Polish authorities registered 19,389,400 passenger cars.

CSO data indicate that 1,208,300 new and used motor vehicles were registered for the first time in Poland in 2013 (1,117,000 in 2012 and 1,170,000 in 2011), including 987,800 passenger cars (928,900 in 2012 and 928,500 in 2011). The passenger car segment was up by 8.7 per cent. First time

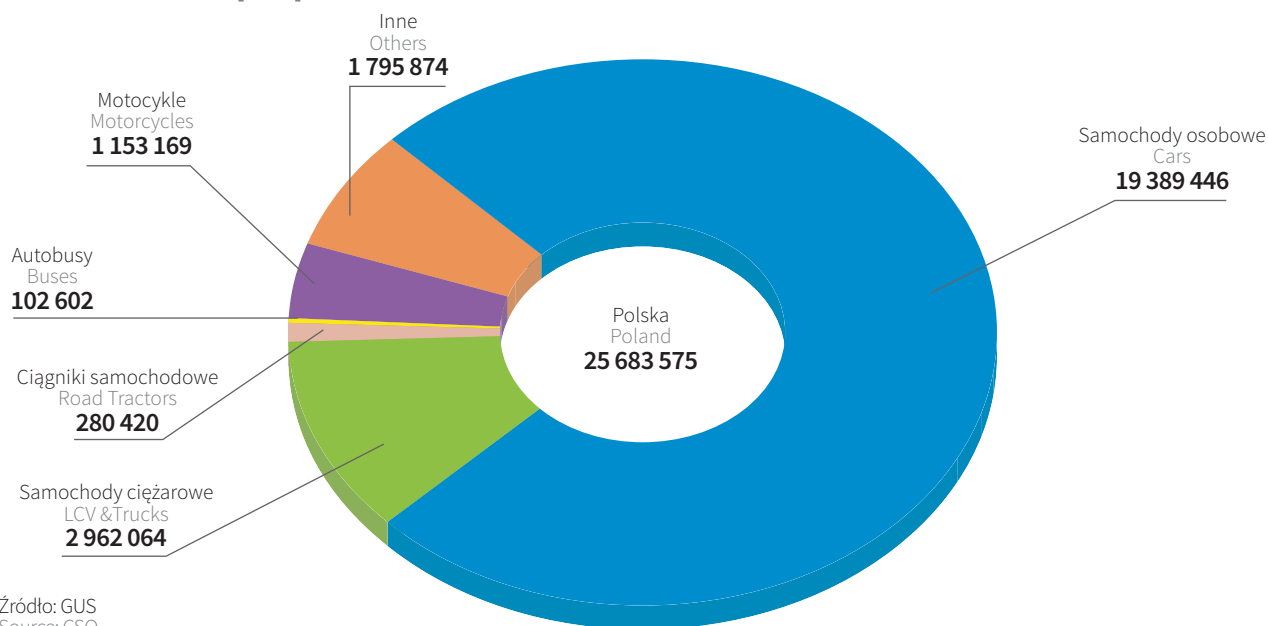
Park samochodowy w Polsce [000 szt.]
Motor vehicles in Poland [000 units]



Źródło: GUS
Source: CSO

Pojazdy samochodowe w 2013 roku [szt.]

Motor vehicles in 2013 [units]



w 2011 roku), w tym 987,8 tys. aut osobowych (908,9 tys. w 2012 roku i 928,5 tys. w 2011 roku). W segmencie aut osobowych przyrost wyniósł 8,7 proc. Wśród samochodów ciężarowych oraz ciągników drogowych po raz pierwszy zarejestrowano 134 tys. pojazdów (119,9 tys. w 2012 roku i 148,2 tys. w 2011 roku). Właśnie w tej grupie pojazdów tempo wzrostu było najwyższe i sięgnęło 11,7 proc.

Do powiększenia parku samochodowego przyczynił się przede wszystkim przywóz aut z drugiej ręki. Popyt na nowe pojazdy pozostaje niewielki. W 2013 roku na 1000 mieszkańców Polski przypadały 504 samochody osobowe, gdy rok wcześniej współczynnik wyniósł 486.

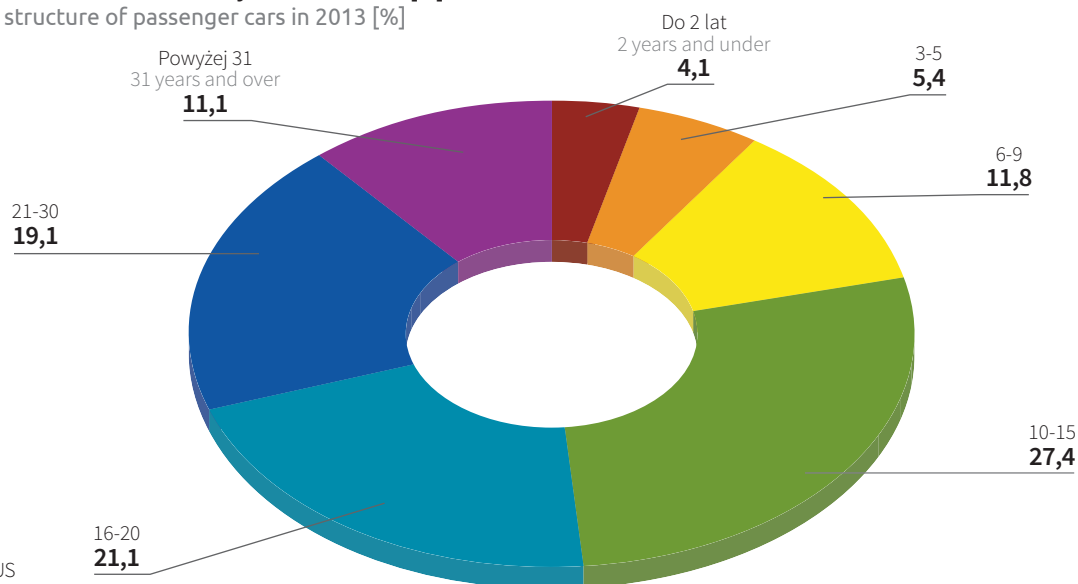
Masowo sprowadzane używane samochody niekorzystnie wpływają na wiekową strukturę parku. Od wejścia Polski do

truck and road tractor registrations included 134,000 vehicles (119,900 in 2012 and 148,200 in 2011). This category of vehicles holds firm and its growth rate was the highest to fetch 11.7 per cent.

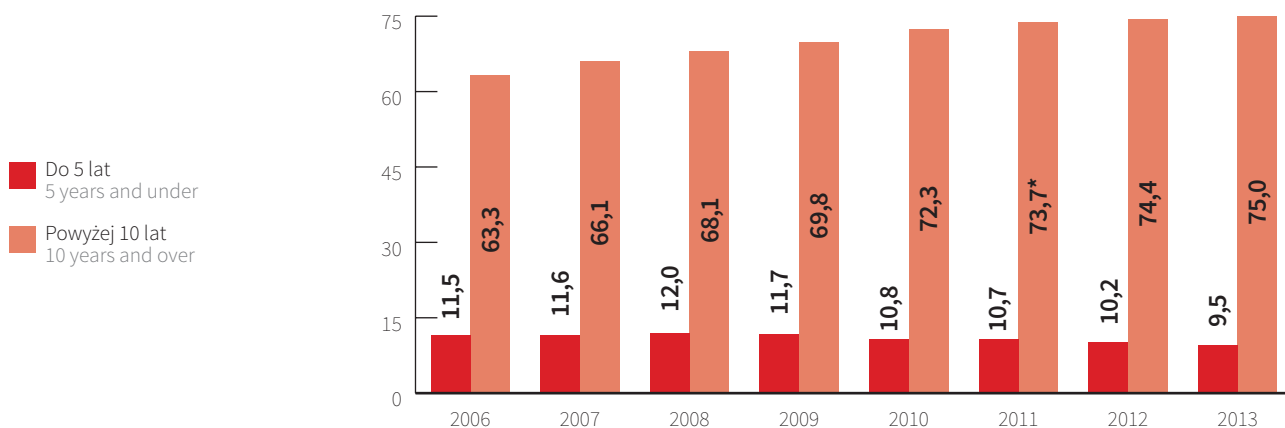
The surge in the passenger car fleet was mainly driven by the import of second-hand vehicles as take up for new vehicles remains low. In 2013, there were 504 passenger cars per 1,000 population in Poland versus 486 the year before. Massive influx of used vehicles affects the age structure of the Polish fleet. After Poland's accession to the EU, the bulk of import accounts for vehicles aged 4 years and over (over 92 per cent last year), what accelerates ageing of the Polish fleet. Passenger cars aged 5 years and under accounted for 9.5 per cent, less by 0.7 per-

Struktura wiekowa aut osobowych w 2013 roku [%]

The age structure of passenger cars in 2013 [%]



Struktura wiekowa parku samochodów osobowych [%] The age structure of car fleet [%]



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

UE, w przywozie przeważają samochody mające ponad 4 lata (ponad 92 proc. w ub. r.), stąd park samochodowy w Polsce starzeje się. Aut osobowych mających do pięciu lat było 9,5 proc., o 0,7 punktu procentowego mniej niż rok wcześniej. W 2003 roku, przed wstąpieniem Polski do UE, gdy obowiązywały ograniczenia w przywozie starszych modeli, samochodów najnowszych, liczących do pięciu lat było ponad 18 procent. W 2013 roku udział aut mających od sześciu do jedenastu lat wyniósł 19,2 proc. (niemal tyle samo co rok wcześniej), zaś 12-15-letnich 20 proc. i w przypadku tej grupy aut był o dwa punkty procentowe mniejszy niż w 2012 roku.

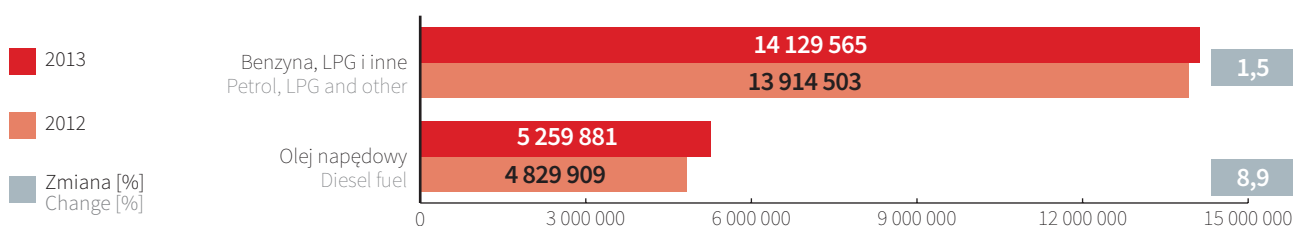
Kolejną dużą i niestety rosnącą grupę stanowią samochody osobowe liczące od 16 do 25 lat, stanowiące 32,7 proc. parku. W stosunku do 2012 roku udział tej grupy wzrósł o ponad 1,5 punktu procentowego. Samochodów mających powyżej dwudziestu pięciu lat było w 2013 roku w Polsce cztery i pół razy więcej niż aut liczących do dwóch 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

centage points than the year before. In 2003, before Poland's accession to the EU when restrictions in import of older versions were still in force, younger - five years and under models had an over 18 percent share in total fleet.

The share of six to 11 year old vehicles totalled 19.2 per cent in 2013 (almost the same like the year before), whereas vehicles aged 12-15 years accounted for 20 per cent, i.e. less by two percentage points as compared to 2012.

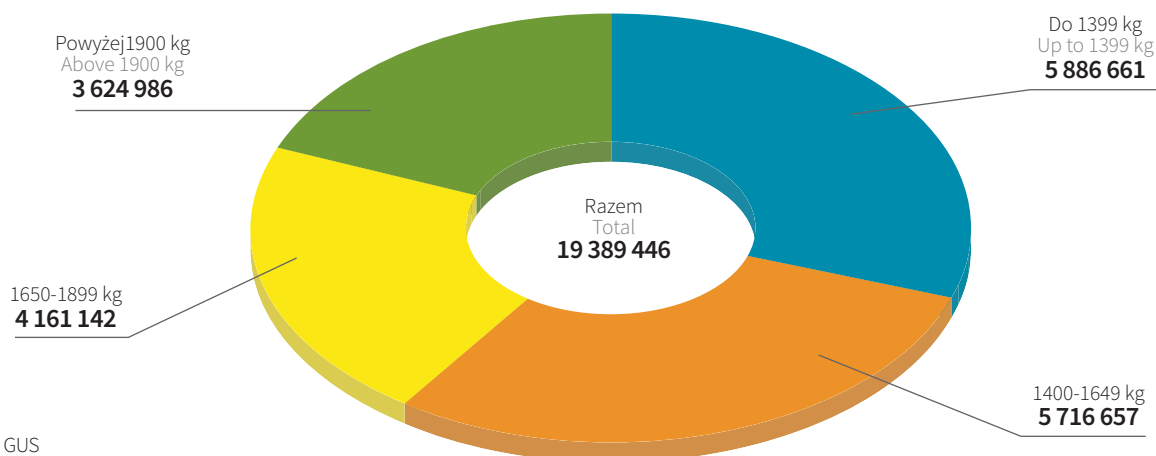
Another, regrettably, major category is made up by passenger cars aged from 16-25 years which have 32.7 per cent share in total fleet. The share of this category in total fleet was up by almost 1.5 percentage points versus 2012. In 2013, there were four and a half times more vehicles aged 25 years and over in Poland than those aged up to two years! The cost of upkeep of such veteran fleet is not only borne by vehicle owners (higher repair bills) but the entire society. Old vehicles are less safe and eco-friendly – their worn engines have much higher emission levels of noxious exhaust gases than new versions.

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



Źródło: GUS
Source: CSO

Samochody osobowe w Polsce w podziale na masę całkowitą w 2013 roku [szt.]
 Passenger cars in Poland by gross vehicle weight in 2013 [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

emitują znacznie więcej trujących spalin niż nowe modele. PZPM szacuje, bazując na danych CEP, że spośród pojazdów mechanicznych w bazie danych CEP, 28 proc. nie miało aktualizowanych danych w ostatnich pięciu latach. Wśród aut osobowych ten odsetek wynosił 27 proc., wśród ciężarowych 30 proc., motocykli 53 proc. i wśród autobusów 32 proc. Ok. 90% tych pojazdów jest w wieku ponad 20 lat i w dużej części mogą nie istnieć.

Diesel mniej popularny

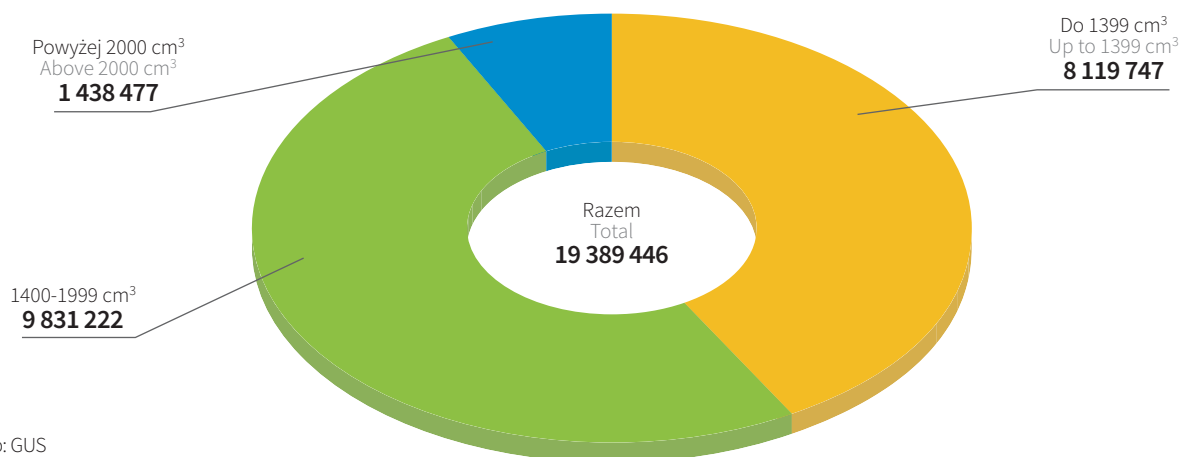
W podziale na masy, w 2013 roku jedną trzecią parku samochodowego stanowiły modele małe i kompaktowe. Segment modeli o masie do 1399 kg, podobnie jak w latach poprzednich zmalał, tym razem o 1,5 proc., zatem tempo spadku powróciło do zanotowanego w 2011 roku (-1,6 proc.). W 2012 roku wynosiło -1 proc. Segment aut o masie od 1400 do 1649 kg powiększył się o niemal 0,9 proc. Rok wcześniej wzrost sięgał 1,6 proc. Grupa aut o dopuszczalnej masie całkowitej

PZPM estimate based on Central Register of Vehicles data, that in 2013 data of 28 per cent of motor vehicles in Central Registry of Vehicles were not actualized. That share in passenger cars is 27 per cent, in trucks 30 per cent, in motorcycles 53 per cent and in buses 32 per cent. Ca. 90% of these vehicles are over 20 years old and in majority they might not exist anymore.

The popularity of diesel is wearing off

Split by weight, one-third of the Polish fleet in 2013 accounted for small and compact versions. Keeping up with trends observed in previous years, the segment of vehicles with weight up to 1,399 kg shrunk, this time by 1.5 per cent, what means that the rate of decline has rebound to the level observed in 2011 (11.6 per cent). It stood at -1 per cent in 2012. The share of vehicles weighting from 1,400 to 1,649 kg was up by almost 0.9 per cent versus 1.6 per cent the year before. Vehicles with GVW of 1,650 to 1,899 kg boosted their share by more than 7 per cent (just like in 2012), whereas

Samochody osobowe w Polsce w podziale na pojemność silnika w 2013 roku [szt.]
 Passenger cars in Poland by cylinder capacity in 2013 [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

od 1650 do 1899 kg powiększyła się o ponad 7 proc. (tak jak w 2012 roku), natomiast segment samochodów o masie powyżej 1900 kg wzrósł o niemal 12,7 proc. i tradycyjnie już jest to najszybsze tempo wzrostu wśród wszystkich segmentów. Dynamika przyrostu liczby rejestracji najcięższych aut zmalała w stosunku do 2012 roku o zaledwie 0,3 punktu procentowego.

W podziale na pojemność silnika, najpopularniejsze są auta mające od 1,4 do 1,999 litra pojemności. Na koniec 2013 roku było ich 9,83 mln, o 5,1 proc. więcej niż w 2012 roku. Tempo przyrostu tej grupy nie zmieniło się w stosunku do 2012 roku. Drugą pod względem liczebności grupę stanowiły samochody z silnikami do 1,399 litra, których w 2013 roku jeździło w Polsce 8,12 mln, o 1,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Tempo przyrostu tej grupy samochodów zmalało o 0,1 punktu proc. stosunku do 2012 roku. Aut z silnikami o pojemności powyżej dwóch litrów było 1,44 mln, o 5,8 proc. więcej niż w 2012 roku. Tempo przyrostu tego segmentu spadło o 0,9 punktu proc.

W 2013 roku liczebność aut osobowych napędzanych silnikami iskrowymi wzrosła o 1,2 proc. i była marginalnie niższa (o 0,2 punktu proc.) niż w 2012 roku. Powolny spadek popularności diesla wyraźniej widać po malejącej dynamice wzrostu floty aut napędzanych tym silnikiem. Dynamika wzrostu była o 0,5 punktu proc. mniejsza niż w 2012 roku i sięgnęła 8,9 proc., flota tych samochodów wzrosła do 5,26 mln sztuk. Tempo wzrostu maleje od 2011 roku, kiedy było niższe o 2,8 punktu procentowego w stosunku do uzyskanego w 2010 roku.

W 2013 roku na jednego zarejestrowanego osobowego diesla przypadało niecałe 2,1 samochodu z silnikiem benzynowym, gdy w 2012 roku proporcja wynosiła 2,2 a rok wcześniej 2,4. Coraz wolniej przyrasta park samochodów napędzanych LPG. Według danych GUS liczba takich samochodów osobowych powiększyła się o niemal 3,3 proc. do 2,85 mln, gdy rok wcześniej wzrost sięgnął 4 proc. Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że w co piątym zarejestrowanym w Polsce samochodzie kierowcy mogli zmieniać paliwo: z benzyny na gaz płynny lub odwrotnie. Organizacja podaje, że wśród aut z instalacją LPG 62 proc. posiadała silniki o pojemności od 1400 do 1999 cm³, zaś w silniki o pojemności do 1399 cm³ wyposażonych było 30,5 proc. aut jeżdżących na LPG.

Województwa bogate i biedne

W 2013 roku najwięcej pojazdów samochodowych, bo ponad 3,9 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim.

the segment of vehicles weighting more than 1,900 kg grew by almost 12,7 per cent to demonstrate once again the highest growth dynamics across all segments. Growth dynamics reflected by registrations of the heaviest versions declined by merely 0.3 percentage points versus 2012.

In terms of cylinder capacity, most popular versions are fitted with 1.4 to 1.999 litre units. Their number stood at 9.83 million at end-2013, i.e. more by 5.1 per cent than in 2012. The growth dynamics demonstrated by this segment remained unchanged versus 2012. The second most numerous category was made up by vehicles fitted with engines up to 1,399 litres. In 2013, there were 8.12 million such cars in Poland, that is, more by 1.1 per cent than the year before. The growth dynamics demonstrated by the segment was down by 0.1 percentage points as compared to 2012. Vehicles with units larger than two litres accounted for 1.44 million units, i.e. more by 5.8 per cent than in 2012. The segment's growth rate dropped by 0.9 percentage points. The number of passenger cars powered by ICE units went

up by 1.2 per cent in 2013 and was slightly lower (by 0.2 percentage points) than in 2012. The popularity of diesel units is slowly wearing off, what is best reflected by the shrinking growth dynamics of the diesel-fitted fleet. Pegged at 8.9 per cent, its growth dynamics was lower by 0.5 percentage points versus 2012 to fetch 8.9 per cent; the number of such cars went up to

5.26 million units. Its growth rate has been dwindling since 2011 and was lower by 2.8 percentage points than in 2010. In 2013, there were 2.1 petrol-powered vehicles per one diesel-fuelled car, whereas the figure for 2012 stood at 2.2 and 2.4 for the year before.

The fleet of LPG-powered vehicles is growing at a slower pace. CSO data indicate that the number of such passenger cars was up by almost 3.3 per cent to 2.85 million, whereas the increase fetched 4 per cent the year before. The Polish Liquid Gas Organisation estimates that LPG conversions were installed in every fifth Polish vehicle, what enabled drivers to switch fuel: from petrol to LPG or the other way round. The Organisation announced that out of all vehicles fitted with LPG conversions, 62 per cent were fitted with engines from 1,400 to 1,999 cc, whereas 30.5 per cent of cars with up to 1,399 cc units also benefited from LPG installations.

More and less affluent provinces

In 2013, the biggest number of passenger cars (over 3.9 million) were registered in Mazowieckie voivodeship. Śląskie was home to a fleet of almost 2.8 million vehicles, and

Śląskie miało blisko 2,8 mln pojazdów, a wielkopolskie – ponad 2,6 mln. Ta sama kolejność województw występuje w rankingu liczby zarejestrowanych aut osobowych: w mazowieckim jest ich 2,9 mln, w śląskim niemal 2,3 i w wielkopolskim blisko 2 mln. Wielkopolskie miało największą gęstość samochodów – na tysiąc mieszkańców przypadały 564 samochody osobowe, w mazowieckim 553. Kolejne na liście były województwa opolskie (550) i lubuskie (528). Na drugim końcu pod względem zmotoryzowania były województwa: podlaskie (434), podkarpackie (446) i warmińsko-mazurskie, z liczbą 450 aut na 1000 mieszkańców. Podobnie jak rok wcześniej w dziesięciu województwach występowało nasycenie samochodami poniżej średniej, która w 2013 roku wynosiła 504 auta osobowe na 1000 mieszkańców.

Największy odsetek aut osobowych z silnikami o pojemności powyżej dwóch litrów miały w 2013 roku województwa: zachodniopomorskie (9,3 proc.), podlaskie (9,3) oraz mazowieckie (8,6). Najniższy zanotowano w świętokrzyskim (6,0), podkarpackim (6,7) oraz w kujawsko-pomorskim i opolskim (po 6,1 proc.). Kolejność jest taka sama jak w poprzednich latach, ale we wszystkich województwach odsetek samochodów osobowych z największymi silnikami choć nieznacznie (o ułamki punktu proc.), to jednak powiększył się.

Wielkopolskie to more than 2.6 million units. Figures illustrating the biggest number of passenger car registrations follow the same sequence: Mazowieckie had a fleet of 2.9 million cars, Śląskie of nearly 2.3 million and Wielkopolskie of nearly 2 million. Wielkopolskie also demonstrated the highest motorisation rate – 564 passenger cars per 1,000 population versus 553 for Mazowieckie. Lower down the list were Opolskie (550) and Lubuskie provinces (528). Ranking second in terms of the motorisation rate were Podlaskie (434), Podkarpackie (446) and Warmińsko-mazurskie provinces with 450 cars per 1,000 population. Just like the year before, there were ten provinces with lower than average car saturation which stood at 504 per 1,000 population in 2013.

The biggest percentage of cars fitted with over 2 litre engines in 2013 was registered in Zachodniopomorskie (9.3 per cent), Podlaskie (9.3 per cent) and Mazowieckie provinces (8.6 per cent). Świętokrzyskie (6.0), Podkarpackie (6.7), Kujawsko-pomorskie and Opolskie (6.1 per cent, respectively) were home to smallest fleets of such cars. The sequence remains the same as in earlier periods, although the percentage of passenger cars with bigger units grew slightly across all voivodeships (by fraction of percentage points) to demonstrate an increase.

Pojazdy samochodowe przypadające na województwa i w przeliczeniu na 1000 ludności w 2013 roku
Motor vehicles by provinces and per 1,000 population in 2013

Województwa Provinces	Ogółem [szt.] Total [units]	Motocykle Motorcycles	Samochody osobowe Cars	Autobusy Buses	Samochody ciężarowe LCVs&Trucks *
Polska/Poland	25 683 575	30	504	3	84
Dolnośląskie	1 813 087	23	515	3	79
Kujawsko-pomorskie	1 385 244	36	495	3	78
Lubelskie	1 475 294	35	475	3	75
Lubuskie	694 542	35	528	2	83
Łódzkie	1 738 141	31	508	2	91
Małopolskie	2 122 461	27	481	3	80
Mazowieckie	3 942 025	27	553	3	110
Opolskie	701 399	25	550	2	75
Podkarpackie	1 314 583	43	446	2	70
Podlaskie	762 470	30	434	2	71
Pomorskie	1 478 763	26	501	3	85
Śląskie	2 795 690	23	494	2	71
Świętokrzyskie	857 229	32	469	3	97
Warmińsko-mazurskie	868 910	33	450	3	70
Wielkopolskie	2 607 232	35	564	2	97
Zachodniopomorskie	1 060 294	33	472	3	77

Źródło: GUS
Source: CSO

*W tym ciągniki siodłowe
*Including road tractors

PRODUKCJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Nareszcie wzrost

Rok 2014 przełamał passę trwających 5 lat spadków produkcji samochodów osobowych i dostawczych o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony. Działające w Polsce fabryki zwiększyły produkcję o 0,6 proc. w stosunku do 2013 roku. Ze wszystkich fabryk według informacji Ministerstwa Gospodarki oraz danych dostarczonych przez producentów wyjechało 578 337 samochodów osobowych i lekkich dostawczych, w tym 485 540 aut osobowych.

Największą fabryką w Polsce, z ponad 54-procentowym udziałem w krajowej produkcji samochodów osobowych i lekkich dostawczych pozostaje tyski zakład Fiat Auto Poland. Wyjechało z niego o 6,2 proc. aut więcej niż rok wcześniej, to jest 313 933 sztuki. Wśród tych samochodów 259 431 należało do marek Fiata: Fiat, Lancia i Abarth. Pozostałe 54,5 tys. to Ford Ka, produkowany na zlecenie. Jego produkcja zmalała o 5,5 proc. Tyski zakład opuściło 198,3 tys. Fiatów 500 (wzrost o 8,5 proc.) oraz 61,1 tys. Lancii Ypsilon (spadek o 0,4 proc.).

Na drugim miejscu rankingu producentów aut osobowych, z ponad 30-procentowym udziałem w 2014 roku, znalazł się poznański zakład Volkswagena, który wyprodukował 175 521 samochodów, o 2,7 proc. więcej niż w 2013 roku. Podstawowym modelem był Caddy (148,1 tys.), a za nim dostawczy T5 (27,4 tys. sztuk). W liczbie 175,5 tys. wyprodukowanych w Poznaniu aut mieszczą się także wersje specjalne, z Zakładu Zabudów Specjalnych Volkswagen Poznań.

Gliwicki zakład Opla, który ma 15,4 proc. udziału, wyprodukował 88 857 aut osobowych, o 18,1 proc. mniej niż w 2013 roku. Najpopularniejszym modelem zjeżdżającym z taśmy montażowej gliwickiego zakładu była Astra IV (82,1 tys. sztuk, spadek o 16 proc.). Na drugim miejscu znalazła się Casca-

PASSENGER CAR PRODUCTION

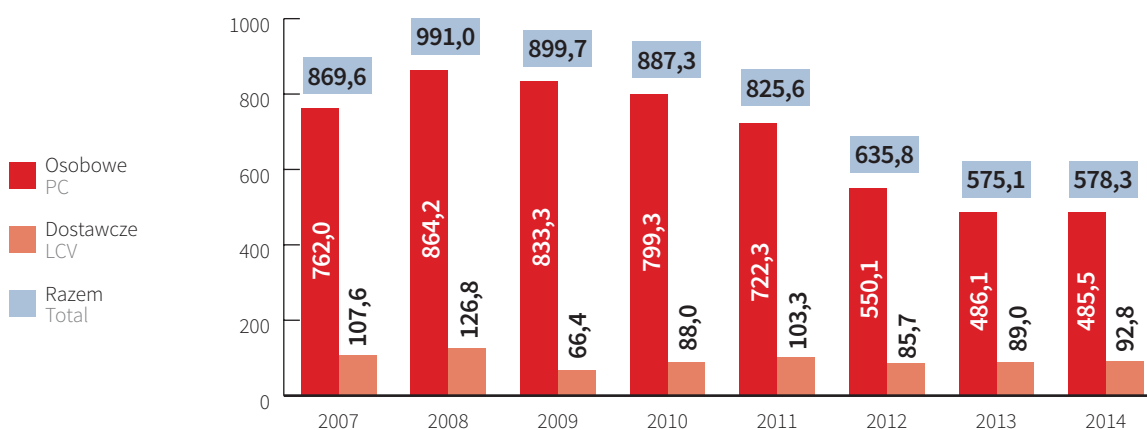
A long-awaited surge

The deadlock was eventually broken in 2014 following five years of slumps in production of passenger cars and light commercial vehicles with GVW up to 3.5 tons. Manufacturing sites based in Poland boosted their production by 0.6 per cent versus 2013. According to communication of the Ministry of Economy and data of the automakers, their combined output covered 578,337 passenger cars and light commercial vehicles, including 485,540 passenger cars.

With more than 54 per cent share in the domestic production of passenger cars and light commercial vehicles, Tychy-based Fiat Auto Poland manufacturing site remains the biggest auto factory in Poland. Its output was bigger by 6.2 per cent or 313,933 vehicles versus the previous year, of which 259,431 were Fiat brand cars: Fiat, Lancia and Abarth. The remaining 54,500 accounted for Ford Ka whose manufacturing has been commissioned to the plant. Its production volume has declined by 5.5 per cent. Output of Tychy factory included 198,300 Fiat 500s (up by 8.5 per cent) and 61,100 of Lancia Ypsilons (down by 0.4 per cent). The second leading automotive manufacturer holding over 30 per cent of share in 2014 was Gliwice-based Opel factory which manufactured 175,521 vehicles, that is 2.7 per cent more versus 2013. Its core models included Caddy (148,100) with the delivery T5 model right behind it (27,400 units). Total output of Poznań facility estimated at 175,500 vehicles covers special versions manufactured at Special Car Bodies Site of Volkswagen Poznań.

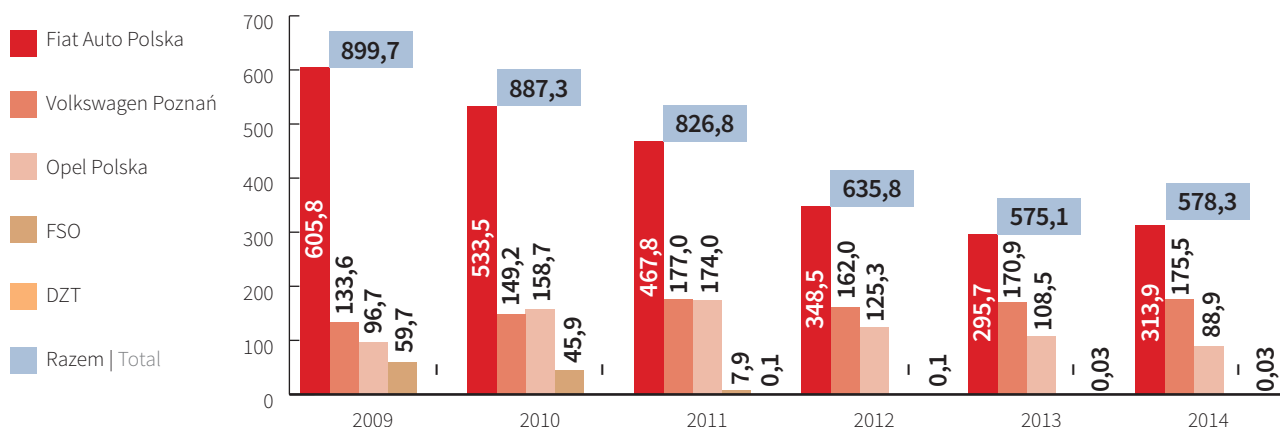
Holding 15.4 per cent of share, Gliwice-based Opel site made more than 88,857 passenger cars, i.e. 18.1 per cent less than in 2013. The most popular model assembled in Gliwice was Astra 4 (82,100 units, down by 16 per cent). Ranking second was Cascada which is a version of Astra

Produkcja samochodów osobowych i dostawczych w Polsce [000 szt.]
Production of cars and LCVs in Poland [000 units]



Źródło: Samar/producenti/MG
Source: Samar/manufacturers/MoE

Produkcja z rozbiem na marki [000 szt.]
Production by makes [000 units]



Źródło: Samar/producenti
Source: Samar/manufacturers

da, która jest wersją kabrio Astry, (5,1 tys., o 31,1 proc. mniej niż rok wcześniej). Produkcja Astry III sedan zakończyła się w pierwszym kwartale 2014 roku z wynikiem 1,6 tys. aut. W segmencie aut dostawczych VW Poznań zajął całość rynku, podobnie jak rok wcześniej. Poznański zakład zbudował 92,7 tys. modeli dostawczych. Lubelska firma DZT Fabryka Samochodów w Lublinie w 2014 roku wyprodukowała dla krajowych odbiorców 26 terenowych Honkerów 4x4, o 7 sztuk mniej niż w 2013 roku.

REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Dobry rok nie tylko dzięki kratce

Według statystyk PZPM opracowanych na podstawie danych CEP, w 2014 roku urzędy w Polsce zarejestrowały 373 285 nowych samochodów osobowych i dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony – o 41 190 (12,4 proc.) więcej niż rok wcześniej.

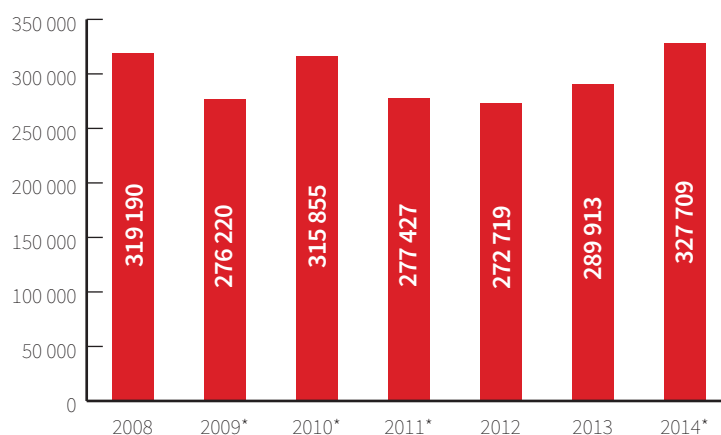
convertible (with 5100 units, less by 31.1 per cent on a year earlier). Astra 3 sedan was phased out in the first quarter of 2014 with the output of 1,600 vehicles. With 92,700 assembled LVCs, VW Poznań dominated the entire commercial vehicle scene just like the year before. In 2014, Lublin-based DZT Fabryka Samochodów made 26 all-terrain Honkers 4x4 for domestic clients, seven vehicles less than in 2013.

PASSENGER CAR REGISTRATIONS

A good year not only by dint of PCs with CV type-approvals

PZPM data based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that in 2014 Polish authorities registered 373,285 new passenger cars and LCVs with GVW below 3.5 tons – more by 41,190 (12.4 per cent) than the year before. The end of the first quarter saw a surge by 26.5 per cent triggered by sales of passenger cars with CV type-approvals

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

* dane obejmują tzw samochody z kratką wyróżnione z grupy samochodów ciężarowych
Data covers 4-5 seats cars with CV-type approval

Pierwszy kwartał zakończył się 26,5-procentowym wzrostem, wynikającym z „okienka kratkowego”, które pozwalało na odliczenie całego VAT od ceny auta spełniającego wzór Lisaka, czyli tzw. kratki. Tylko w marcu, ostatnim miesiącu okienka, przyrost rejestracji sięgnął 39,2 proc. Tego miesiąca w urzędach nabywcy zarejestrowali 39 860 samochodów i był to najlepszy miesiąc od grudnia 2010 roku.

Koniec drugiego kwartału wykazał 17,4 proc. wzrostu, a po trzecim kwartale wzrost wynosił 14,4 proc. Jednak dynamika wyraźnie malała, we wrześniu 2014 roku liczba rejestracji była tylko o 10,6 proc. większa niż we wrześniu 2013 roku.

Nabywcy zarejestrowali w urzędach w 2014 roku 45 576 samochodów dostawczych o dmc mniejszej lub równej 3,5 tony, o 8 proc. więcej niż rok wcześniej.

W przypadku modeli osobowych (z homologacją osobową i ciężarową), rejestracje w 2014 roku wzrosły o 13 proc. do 327 709. Nabywcy indywidualni kupili 126 470 samochodów, o 4,3 proc. więcej niż w 2013 roku. Ich udział w całości rejestracji zmalał do 38,6 proc., o 3,2 punktu proc. mniej niż rok wcześniej. Zaledwie w 2010 roku udział klientów indywidualnych przekraczał połowę rejestracji. Dla przypomnienia: w 2010 roku klienci indywidualni zarejestrowali 163,7 tys. aut osobowych, przy całkowitych rejestracjach 315,9 tys.

Nabywcy na REGON zwiększyli w stosunku do wcześniejszego roku zakupy o 19,3 proc. do 201 239 samochodów. Udział samochodów osobowych rejestrowanych przez firmy w całości rejestracji aut osobowych sięgnął w 2014 roku 61,4 proc.

W Europie Zachodniej sprzedawanych jest ok. trzydziestu samochodów na tysiąc osób populacji, gdy w Polsce ten wskaźnik jest ponad trzykrotnie mniejszy. Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych aut, które konkurują z nowymi. Wśród używanych niecałe 8 procent miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o 60 tys. samochodów. W 2014 roku sprowadzono niemal dwa i pół razy więcej samochodów używanych niż sprzedano nowych.

Utrzymuje się popularność SUV-ów

Najpopularniejszym segmentem rynku pozostają modele kompaktowe (segment C), których rejestracje w 2014 roku rosły w tempie szybszym od całego rynku, czyli powiększyły się o 18 proc. do 100,7 tys. sztuk. Na drugim miejscu po raz pierwszy znalazły się małe i średnie SUV-y (68,9 tys. rejestracji), a liczba rejestracji wzrosła o ponad 19 proc. w stosunku

which enabled buyers to deduct the entire value-added tax off the price of a vehicle compliant with the so-called Lisak's formula. Only in March, the last month when such type approval option was still marketable, registrations were up by 39.2 per cent and national authorities registered 39,860 vehicles to declare the best month since December 2010.

The end of the second quarter brought a rise by 17.4 per cent and the Q3 by 14.4 per cent. Meanwhile, the dynamics began to dwindle and registrations in September 2014 were only bigger by 10.6 per cent year-to-year.

45,576 light commercial vehicles with GVW lower or equal to 3.6 tons were registered by Polish authorities in 2014, a result higher by 8 per cent on a year earlier.

In 2014 registrations of passenger cars (with passenger car and CV type-approvals) grew by 13 per cent to 327,709 vehicles. Individual customers purchased 126,470 cars, that is,

just 4.3 per cent more than in 2013.

Their registrations dwindled to 38.6 per cent and were down by 3.2 per cent compared to the previous year. Back in 2010, individual customers held more than 50 per cent of share in total registrations. As a reminder - in 2010, individual customers registered 163,7 passenger cars out of 315,9 total registrations.

The number of passenger cars registered by companies holding

a REGON number was up by 19.3 per cent to 201,239 vehicles versus the previous year. In 2014, the share of passenger cars registered by companies in total PC registrations totalled 61.4 per cent.

Sales in Western Europe account for approx. thirty vehicles per 1,000 population, whereas the figure for Poland is over three times lower. Polish drivers are keen to import second-hand cars which are fiercely competing with new ones. Less than 8 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 60,000 vehicles on the new car market. In reality, however, the number of second hand vehicles imported in 2014 exceeded sales of new ones almost two and a half times.

SUVs maintain their popularity

The most sought-after market segment was formed by compact models (segment C) whose registrations in 2014 were growing much faster than the entire market, what means that they were up by 18 per cent to 100,700 units. Ranking second were small and medium-sized SUVs (68,900 registrations) whose number of registrations rose by more than 19 per cent year-to-year. Just behind them with 59,500

W Europie Zachodniej sprzedawanych jest ok. trzydziestu samochodów na tysiąc osób populacji, gdy w Polsce ten wskaźnik jest ponad trzykrotnie mniejszy.

Sales in Western Europe account for approx. thirty vehicles per 1,000 population, whereas the figure for Poland is over three times lower.

do wcześniejszego roku. Dopiero za nimi, z rejestracjami 59,5 tys. sztuk znalazły się auta segmentu B, notując 3-procentowy spadek.

Auta klasy średniej (segment D) zanotowały 22,3-procentowy wzrost, do 34,6 tys. sztuk, natomiast małe minivany zanotowały blisko 6-procentowy przyrost do 21,4 tys. rejestracji. Najmniejsze samochody segmentu A nieustannie tracą popularność – w 2014 roku zarejestrowano 15,6 tys. takich aut, o 1,6 proc. mniej niż rok wcześniej. Rejestracje kombiwanów powiększyły się o 35,4 proc. do 7,7 tys. sztuk. Segment dużych SUV-ów i crossoverów wzrósł o 43,3 proc., do 6,1 tys. samochodów. Rejestracje aut klasy executive (E) powiększyły się w stosunku do wcześniejszego roku o 5,5 proc. Minibusy zanotowały 16,7-procentowy wzrost do 3,6 tys. pojazdów.

Podobnie jak w poprzednim roku, największy spadek zanotowały modele sportowe i kabriolety, wyniósł on 12,1 proc. Należy jednak zauważyć, że ten segment jest mały, roczne

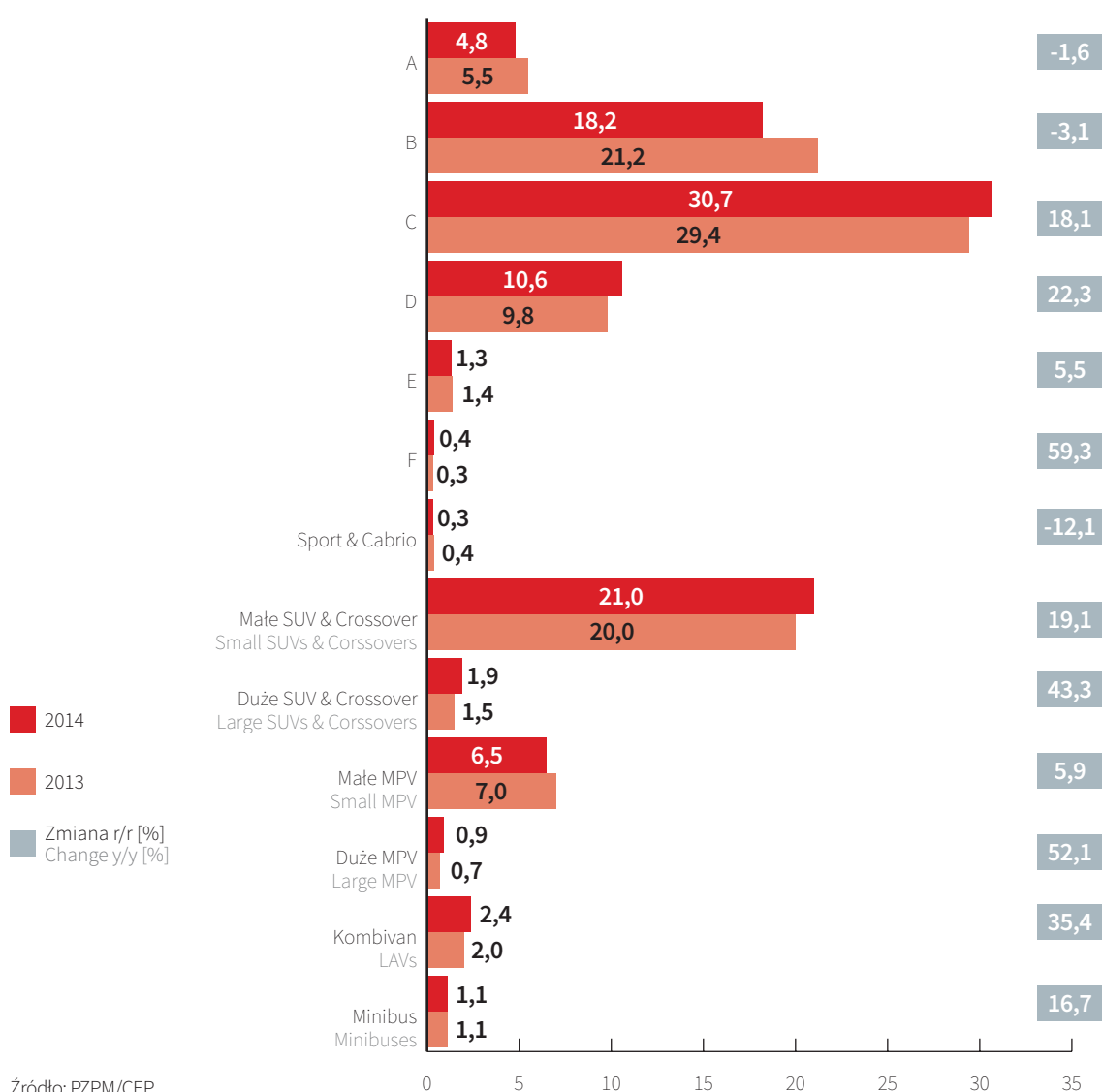
rejestracje były B segment vehicles whose popularity waned by 3 per cent.

The demand for D segment cars surged by 22.3 per cent to 34,600 vehicles, whereas small minivans were up by nearly 6 per cent and accounted for 21,400 registrations. The popularity of the smallest A segment cars continues to fade. Their registrations in 2014 totalled 15,600 and fell by 1.6 per cent versus the year before. Leisure and activity vehicle registrations went up by 35.4 per cent to 7,700 vehicles. The large SUV and crossover segment grew by 43.3 per cent to 6,100 vehicles, while the executive segment (E) registrations ballooned by 5.5 per cent year-to-year. An increase by 16.7 per cent to 3,600 units was also declared for minibuses.

Sport and convertible cars continued to slump like the year before, this time plummeting by 12.1 per cent. It should be stressed, however, that this is a small segment whose annual registrations failed to exceed 1,000 vehicles. Standing in stark contrast with it is yet another petite segment of F luxury

Rejestracje samochodów osobowych z podziałem na segmenty [%]

Passenger car market registrations by market segment [%]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

rejestracje nie przekroczyły tysiąca pojazdów. Przeciwnie jest inny mały segment – limuzyn F, który w ub.r. wystrzelił do ponad 1,2 tys. aut, co oznacza 59,3-procentowy wzrost, największy w tym rankingu.

Maleje popyt na diesle

W przeciwieństwie do poprzednich lat, w 2014 roku diesel nie tracił popularności. Urzędy zarejestrowały w 2014 roku 120,6 tys. takich aut. Liczba ich rejestracji wzrosła w stosunku do wcześniejszego roku o 18,2 proc., gdy cały rynek powiększył się o 13 proc. Udział samochodów osobowych z silnikami wysokoprężnymi wzrósł zatem do 36,8 proc. z 35,2 proc. rok wcześniej. Jest to jednak nadal znacznie niższy udział od uzyskanego w 2010 roku, gdy wynosił 45,5 proc.

Wzrost popularności diesla oznacza, że maleje zainteresowanie wersjami benzynowymi. Liczba rejestracji samochodów z silnikami o zapłonie iskrowym powiększyła się w stosunku do 2013 roku o 8,7 proc. do 198,3 tys. Mimo to ich udział w całkowitej liczbie rejestracji zmalał do 60,5 proc.

Wyraźnie rośnie zainteresowanie fabrycznymi wersjami z napędem LPG. Liczba rejestracji wyniosła 4,8 tys., co oznacza 37,6-procentowy wzrost.

Szybko wzrasta popyt na hybrydy. Liczba rejestracji tych samochodów sięgnęła 3,9 tys. sztuk i była o 108 proc. większa niż w 2013 roku. Udział hybryd w całości rejestracji wynosi 1,2 proc. i jest o 0,3 punktu proc. mniejszy od samochodów z fabryczną instalacją LPG. Najwięcej hybryd zarejestrowano w segmencie kompaktowym oraz B.

W przeciwieństwie do sukcesu napędu hybrydowego, nie przyjął się napęd elektryczny. Liczba rejestracji wzrosła co prawda o ponad 161 proc. do 81 sztuk, ale liczby bezwzględne są nadal bardzo małe. Jeszcze mniej, bo tylko 14 sztuk, zarejestrowano aut z napędem na sprężony gaz ziemny. W 2013 roku liczba rejestracji aut CNG sięgnęła 11 sztuk.

cars whose size exceeded 1,200 vehicles, marking a growth by 59.3 per cent, a bumper performance in our ranking.

Dwindling take up for diesel units

Unlike in previous years, diesel-fuelled models held firm and maintained their popularity in 2014 when Polish authorities registered in 120,600 such vehicles. The number of their registrations went up by 18.2 per cent year-to-year while the entire market expanded by 14 per cent. The share of passenger cars fitted with diesel units was up to 36.8 per cent from 35.2 the year before, but was nevertheless lower than the share totalling 45.5 per cent which was delivered in 2010.

A rise in diesel's popularity means that the interest in petrol versions is on the decline. Despite the fact that the number of registered cars with ICE engines was up by 8.7 per cent to 198,300 vehicles as compared to 2013, their share in total registrations went down to 60.5 per cent.

The appeal of factory-fitted LPG installations is clearly rising. The number of their registrations totalled 4,800, what marked an increase by 37.6 per cent.

Take-up for hybrid vehicles is growing dynamically. The number of their registrations totalled 3,900 and was higher by 108 per cent versus 2013. The share of hybrids in total registrations fetched 1.2 per cent and was lower by 0.3 percentage points than that of cars with factory-fitted LPG conversions. The biggest number of hybrid registrations accounted for compact and B segments.

Unlike the hybrid drive, the electric drive failed to gain a foothold on the market. Although EV registrations soared by more than 161 per cent to 81 vehicles, but their share remains low in terms of absolute figures. An even smaller number of registrations - barely 14 - accounted for cars fitted with CNG drive. Only 11 CNG-powered vehicles were registered in 2013.

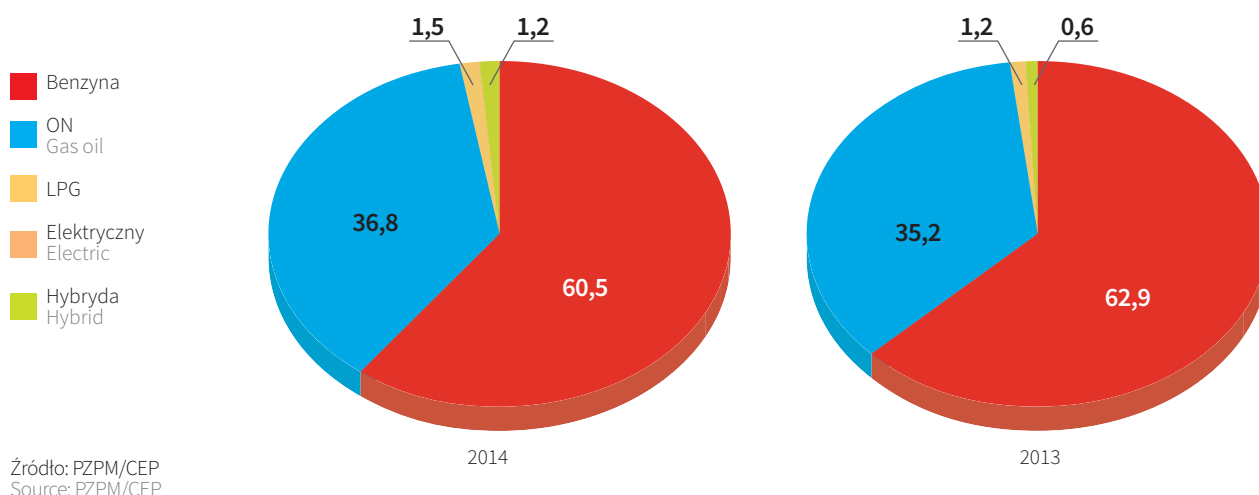
A split by engine size indicates that the highest share in

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

	2014	2013	Zmiana Change %
Benzyna Gasoline	198 330	182 483	8,7
Wysokoprężny Diesel	120 616	102 026	18,2
LPG	4 777	3 472	37,6
CNG	14	11	27,3
Elektryczny Electric	81	31	161,3
Hybryda Hybrid	3 887	1 869	108,0
Inny Other	4	21	-81,0
Razem Total	327 709	289 913	13,0

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Struktura rejestracji aut osobowych według rodzaju napędu [%] Share of propulsion in car registrations [%]



W podziale na pojemność silnika, największy, wynoszący 29,5 proc. udział ma segment liczący od 1400 do 1600 cm³. Kolejny (mający 21,6 proc.) liczy od 1200 do 1400 cm³. Na trzecim miejscu znalazły się samochody z silnikami o pojemności od 1800 do 2000 cm³, z udziałem 20,1 proc. Największą dynamiką przyrostu (81,3 proc.) może pochwalić się segment o pojemności od 2400 do 2600 cm³. Liczył on w 2014 roku 2,1 tys. aut. Klasyfikując silniki w zależności od rodzaju i pojemności należy zauważyć, że klienci wybierali najczęściej jednostki z napędem iskrowym o pojemności od 1200 do 1400 cm³ (31,7 proc. segmentu) oraz 1400 do 1600 cm³ (24,2 proc.). Natomiast najczęściej spotykane diesle miały pojemność 1400-1600 cm³ (38,9 proc.) oraz 1800-2000 cm³ (38,1 proc.).

Najpopularniejsze marki

Na liście najpopularniejszych marek w grupie aut osobowych w 2014 roku na czele pozostała Skoda, zajmując 13,2 proc. rynku z rejestracjami 43,2 tys. aut. Marka zwiększyła sprzedaż w stosunku do poprzedniego roku o 18,6 proc. Na drugim miejscu umocnił się Volkswagen zdobywając 9,5 proc. rejestracji i zwiększając ich liczbę o 19,1 proc., do 31,1 tys. sztuk. Na trzecim znalazła się Toyota z wynikiem 30,7 tys. aut (9,4 proc. rynku), uzyskując największą dynamikę przyrostu w pierwszej trójce, sięgającą 31 proc. Za Toyotą znalazł się Opel (8,1 proc. rynku), który uzyskał blisko 41-procentowy wzrost liczby rejestracji. Za nimi na piątej pozycji ułożył się Ford (7,1 proc.), którego dynamika wzrostu wyniosła 18,3 proc.

Drugą piątkę otwiera Kia, z 1,6-procentowym spadkiem liczby rejestracji. Na szóstym miejscu znalazł się Renault z 10-procentowym przyrostem. Za nim uplasował się Hyundai, którego liczba rejestracji zmalała o 10 proc., następnie Dacia (wzrost o 20,8 proc.) oraz Peugeot (spadek o 1,3 proc.). Na jedenastej pozycji uplasował się Nissan (wzrost o 6,4 proc.), a za nim z 16-procentowym wzrostem – Citroen. Na

rejestracjach jest held by the segment fitted with 1,400 to 1,600 cc units. The runner up (with 21.6 per cent of share) is the sub-segment of 1,200 to 1,400 cc engines. Coming third were vehicles powered by 1,700 to 2,000 cc units which won 20.1 per cent worth of market share. The biggest growth dynamics (by 81.3 per cent) was demonstrated by the segment with engines from 2,400 to 2,600 cc which accounted for 2,100 vehicles in 2014.

A classification of engines by their type and size indicates that most customers were after 1,200 to 1,400 cc ICE engines (31.7 per cent of the segment) or units from 1,400 to 1,600 cc (24.2 per cent). Most popular diesel-powered models sported 1,400-1,600 cc (38.9 per cent) or 1,800-2,000 cc (38.1 per cent) engines.

Most popular makes

Raking up 13.2 per cent of market share with 43,200 vehicle registrations, Skoda once more topped the chart of the most popular passenger car makes in 2014. Its sales were up by 18.6 per cent versus the previous year. Ranking second like the year before was Volkswagen which consolidated its position with 9.5 percent of registrations, up by 19.1 per cent to 31,100 vehicles. The third place was secured by Toyota with 30,700 vehicles (9.4 per cent of market share) and the highest growth dynamics in the top twenty pegged at 31 per cent. Right behind it was Opel (8.1 per cent of market share) whose registrations ballooned by nearly 41 per cent. Coming up fifth was Ford (7.1 per cent) whose growth dynamics accounted for 18.3 per cent.

The sixth position was secured by Kia whose registrations were down by 1.6 per cent. With registrations up by 10 per cent, Renault was seventh, followed by Hyundai with a 10 per cent slump in registrations, Dacia (up by 20.8 per cent) and Peugeot (down by 1.3 per cent).

Nissan was eleventh (up by 6.4 per cent) and Citroen twelfth and an increase by 16 per cent. With a slump in

trzynastym miejscu, z 13,3-procentowym spadkiem uplasował się Fiat.

Wyjątkowo wysoka, czternasta lokata przypadła luksusowej marce BMW, której liczba rejestracji wzrosła o 23 proc., a na piętnastym znalazła się Mazda z 77-procentowym wzrostem. Na kolejnych lokatach pojawiają się pozostałe marki luksusowe. Mercedes-Benz zwiększył liczbę rejestracji o niemal 23 proc., podobną dynamikę (23 proc.) miało będące oczko niżej Audi. Na 18 miejscu uplasowało się Suzuki (spadek liczby rejestracji o 1,7 proc.) i na kolejnym – Volvo z 18,8-procentowym wzrostem. Dwudzieste miejsce przypadło Seatowi, który w pierwszej dwudziestce zanotował największą dynamikę przyrostu, wynoszącą 143 proc.

Jak wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM, wśród klientów indywidualnych największym popytem cieszyły się auta marki Skoda, na drugim miejscu znalazła się Toyota, wyprzedzając Opla, Volkswagena, Kia i Renault. Na siódmym miejscu znalazł się Hyundai, przed Fordem, Dacją i Nissanem, który jak rok wcześniej zamyka pierwszą dziesiątkę. W pierwszej dwudziestce największy przyrost liczby rejestracji zanotowały: Mazda (93,6 proc., miejsce 13) oraz Seat (90,8 proc., miejsce 18).

W przypadku firm, na pierwszym miejscu znów była Skoda, za nią Volkswagen, Toyota, Ford i Opel. Szósta lokata przypadła Renault, które zepchnęło Hyundai'a o jedno oczko. Na ósmej znalazła się kolejna koreańska marka, Kia, wyprzedzając Peugeot'a i Dacie. Wśród firm największym wzrostem popularności mogą pochwalić się w pierwszej dwudziestce: Seat (219,6 proc. miejsce 19) i Mazda (65 proc., miejsce 18).

Najpopularniejsze modele

Pierwsza siódemka najpopularniejszych modeli pozostała bez zmian w stosunku do wcześniejszego roku. Najczęściej rejestrowanym modelem pozostała Skoda Octavia, która zakończyła 2014 rok z wynikiem 13 959 zarejestrowanych aut, co było wynikiem lepszym od zanotowanego w 2013 roku o 21,8 proc. Octavia zdobyła 4,3 proc. rynku. Na drugim miejscu znalazła się kolejna Skoda – Fabia, której liczba rejestracji zmalała o 10,9 proc. do 9 628 sztuk. Udział Fabii w rynku spadł do 2,9 proc.

Na trzecim miejscu jest Ford Focus z rejestracją 9322 aut (o 16,2 proc. więcej niż w 2013 roku), a za nim znalazł się Volkswagen Golf z rejestracją 9204 samochodów, o 19,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Pierwszą piątkę zamyka Opel Astra z wynikiem 8832 samochodów, co oznacza 16,9-procentowy wzrost. Na kolejnych miejscach znalazły się Toyota Auris (8681 samochodów, o 18,9 proc. więcej niż w 2013 roku), Toyota Yaris (7793), Skoda Rapid (7785), Opel Corsa (7183) i Dacia Duster (6268). W pierwszej dwudziestce największym wzrostem rejestracji może pochwalić się Skoda Rapid, której dynamika wyniosła 111,1 proc. oraz Skoda Superb (49,5 proc., miejsce 15). Najpopularniejszymi modelami rejestrowanymi przez klien-

sales by 13.3 per cent, Fiat secured the thirteenth position. The exceptionally high fourteenth place went to BMW, a premium brand whose registrations soared by 23 per cent. The fifteenth place was secured by Mazda with growth at 77 per cent. Top-of-the-range brands secured places lower down the list. Mercedes-Benz boosted the number of its registrations by nearly 23 percent and a similar dynamics (23 per cent) was demonstrated by Audi which took one place lower down the list. Suzuki came 18th (registrations down by 1.7 per cent) and the next place went to Volvo with growth at 18.8 per cent. With the highest growth dynamics in the top twenty estimated at 143 per cent, Seat was 20th.

According to data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM, Skoda was the most desirable make for individual customers. Toyota ranked second, ahead of Opel, Volkswagen, Kia and Renault. Hyundai came seventh, ahead of Ford, Dacia and Nissan which closes the top ten like the year before. The biggest surge in top 20 registrations was demonstrated by Mazda (93.6 per cent, 13th position) and Seat (90.8 per cent, 18th place).

In terms of fleets, the chart was topped once more by Skoda, followed by Volkswagen, Toyota, Ford, and Opel. The sixth place went to Renault which outperformed Hyundai and pushed it back to the seventh position. Another Korean brand Kia came eighth, outpacing Peugeot and Dacia. The biggest surge in popularity in the top 20 was enjoyed by such brands like Seat (219.6 per cent, 19th place) and Mazda (65 per cent, 18th place).

Most popular models

The ranking of top seven most popular brands remained stable compared to the previous year. Skoda Octavia was once more the most frequently registered model. Its registrations in 2014 accounted for 13,959 cars, more by 21.8 per cent than in 2013. Octavia thus won 4.3 per cent of market share. Ranking second was another Skoda - Fabia with registrations down by 10.9 per cent to 9,628 units. Fabia secured market share which was down to 2.9 per cent. With 9,322 registrations (more by 16.2 per cent than in 2013), Focus came third, and behind it was Volkswagen Golf with 9,204 registered cars - up by 19.1 per cent on a year earlier. The top five was closed by Opel Astra with 8,832 registered vehicles, what marked a rise by 16.9 per cent.

Further down the list were Toyota Auris (8,681 cars, more by 18.9 per cent than in 2013), Toyota Yaris (7,793), Skoda Rapid (7,785), Opel Corsa (7,183) and Dacia Duster (6,268). The biggest rise in registrations in the top twenty was declared by Skoda Rapid whose numbers were up by 111.1 per cent and Skoda Superb with 49.5 per cent and 15th position. Most popular models registered by individual customers included: Opel Corsa (3.4 per cent of the segment), Toyota Yaris

Rejestracje nowych samochodów osobowych. Ranking marek w 2014
Registrations of new PC. Top Brands in 2014

Pozycja No.	Marka Make	Ogółem 2014 Total 2014	Ogółem 2013 Total 2013	% zmiana r/r % change y/y
1	Skoda	43 183	36 395	18,65
2	Volkswagen	31 120	26 132	19,09
3	Toyota	30 747	23 477	30,97
4	Opel	26 503	18 828	40,76
5	Ford	23 255	19 652	18,33
6	Kia	16 863	17 145	-1,64
7	Renault	16 711	15 181	10,08
8	Hyundai	15 172	16 829	-9,85
9	Dacia	13 058	10 810	20,80
10	Peugeot	12 263	12 421	-1,27
11	Nissan	11 406	10 723	6,37
12	Citroen	10 250	8 830	16,08
13	Fiat	8 025	9 256	-13,30
14	BMW	7 713	6 268	23,05
15	Mazda	7 552	4 261	77,24
16	Mercedes-Benz	7 503	6 107	22,86
17	Audi	6 861	5 575	23,07
18	Suzuki	5 891	5 995	-1,73
19	Volvo	5 837	4 914	18,78

Pozycja No.	Marka Make	Ogółem 2014 Total 2014	Ogółem 2013 Total 2013	% zmiana r/r % change y/y
20	Seat	5 537	2 278	143,06
21	Honda	5 520	6 433	-14,19
22	Mitsubishi	5 390	3 993	34,99
23	Chevrolet	1 817	10 685	-82,99
24	Lexus	1 725	827	108,59
25	Jeep	1 684	1 106	52,26
26	Subaru	1 525	1 449	5,24
27	Mini	901	775	16,26
28	Alfa Romeo	761	1 017	-25,17
29	Land Rover	752	636	18,24
30	Porsche	704	415	69,64
31	Lancia	551	738	-25,34
32	Infiniti	412	164	151,22
33	Jaguar	179	175	2,29
34	Ssangyong	115	70	64,29
35	Smart	79	84	-5,95
36	Pozostałe Others	144	2 695	-53,53
	Razem Total	327 709	289 913	13,0

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

tów indywidualnych były: Opel Corsa (3,4 proc. segmentu), Toyota Yaris (3 proc.), Toyota Auris (2,6 proc.), Volkswagen Golf (2,6 proc.) i Dacia Duster (2,4 proc.). Na szóstym miejscu znalazła się Skoda Fabia, wyprzedzając model Rapid (po 2,4 proc.), następnie Opel Astra, Renault Clio i Kia Sportage (wszystkie po 2,3 proc.).

Nabywcy firmowi najczęściej rejestrowali Skody Octavie (5,5 proc. rynku), Fordy Focusy (3,9), Skody Fabie (3,3), Volkswageny Golfy (3 proc.), Ople Astra (2,9 proc.). Drugą piątkę rozpoczyna na szóstym miejscu Toyota Auris (2,7 proc.), następnie na liście znajduje się Skoda Rapid, Volkswagen Passat (po 2,4 proc.), Skoda Superb (2 proc.) i Toyota Yaris (również 2 proc.).

Dealerzy

W 2014 roku w Polsce funkcjonowało – jak wylicza Związek Dealerów Samochodów – 827 dealerów, o 16,7 proc. mniej niż w 2004 roku. ZDS podkreśla, że gdyby uwzględnić powiązania właścicielskie, liczba firm dealerskich topnieje do 680. Liczba autoryzacji wyniosła na koniec ub.r. 1575 punktów, o 85 więcej niż w 2004 roku.

Z raportu TOP 50 przygotowanego przez firmę consultingową DCG Dealer Consulting wynika, że w 2014 roku przyspieszyła konsolidacja rynku dealerskiego. W 2014 roku udział największych 50 dealerów w całości sprzedaży wzrósł w stosunku do poprzedniego roku o 3,75 punktu proc. i sięgnął 45,3. Zjawisko było nieoczekiwane, jako że w 2013 roku współczynnik konsolidacji powiększył się zaledwie o 0,2 punktu proc., a w 2012 roku nawet zmniejszył się o 0,5 punktu proc. Jedynie w okresie 2009-2011 wskaźnik konsolidacji rósł o ponad 2 punkty proc. rocznie.

Wskaźnik koncentracji liczony jest na podstawie liczby rejestracji. W Polsce należy do najwyższych w Europie. Autorzy raportu wskazują, że przyspieszenie konsolidacji jest polskim zjawiskiem i nie występuje na zachodnioeuropejskich rynkach. DCG zwraca uwagę, że pierwszorzędnym czynnikiem konsolidacyjnym była sprawność sprzedaży największych polskich firm dealerskich, znacznie wyższa od reszty rynku. W 2014 roku firmy z listy TOP 50 powiększyły sprzedaż o 22,4 proc., gdy cały rynek wzrósł o 12,2 proc.

Autorzy raportu wskazują także na pierwszy przypadek porządkowania aktywów między dwiema dużymi grupami: w 2014 roku Polska Grupa Dealerów odkupiła od Grupy Krotoski-Cichy dealerstwo Opla w Poznaniu.

Nadal maleje zainteresowanie dealerów wielomarkowością, co wynika ze zmian w prawie. W pięćdziesiątce największych dealerów już siedemnastu sprzedaje auta tylko jednego koncernu. W 2012 roku było ich jedenastu, a w 2013 roku piętnastu. Na tegorocznej liście tylko 3 firmy nie zwiększyły sprzedaży, gdy w 2013 roku było takich 15, a w 2012 roku aż 24. Największą dynamiką wzrostu, wynoszącą 152,6 proc., może pochwalić się debutant na liście, katowicka grupa JKK Auto, sprzedająca Mazdy, Seaty i Hondy.

(3 per cent), Toyota Auris (2.6 per cent), Volkswagen Golf (2.6 per cent) and Dacia Duster (2.4 per cent). Coming sixth was Skoda Fabia, ahead of Rapid (2.4 per cent each), Opel Astra, Renault Clio and Kia Sportage (all 2.3 per cent each).

The majority of fleet customers opted for Skoda Octavia (5.5 per cent of market), Ford Focus (3.9), Skoda Fabia (3.3), Volkswagen Golf 3 per cent), and Opel Astra (2.9 per cent). The sixth position went to Toyota Auris (2.7 per cent), the seventh one to Skoda Rapid with Volkswagen Passat (2.4 per cent each), Skoda Superb (2 per cent) and Toyota Yaris (also 2 per cent) lower down the list.

Dealers

According to estimates of the Polish Automobile Dealers Association, Poland in 2014 was home to 827 auto dealers, that is 16.7 per cent less than a decade ago. The Association stresses that the number of dealerships would be down to 680 we took into consideration their ownership structure. The number of authorised dealerships at the end of 2014 totalled 1,575, more by 85 versus 2004.

DCG Dealer Consulting and IBRM Samar's TOP 50 report indicates that 2014 saw accelerated consolidation of the dealership market. In 2014, the share of 50 largest dealerships in total sales rose by 3.75 percentage points year-to-year to fetch 45.3 per cent. It was an unexpected trend as the consolidation rate was up by barely 0.2 percentage points in 2013 and declined by 0.5 percentage points in 2012. It was growing by over 2 percentage points annually only from 2009 until 2011. Computed on the basis of registrations, the concentration rate of the Polish dealership network is amongst the highest in Europe. Authors of the report indicate that accelerated consolidation is a typically Polish phenomenon unseen on Western European markets.

The Dealers Association notes that the key driver of the consolidation was sales effectiveness of Poland's leading dealerships which outperformed the rest of the market. In 2014, TOP 50 dealerships boosted their sales by 22.4 per cent, whereas the entire market grew by 12.2 per cent. Authors of the report also recount the first case ever when two large groups began to structure their assets - in 2014, Polska Grupa Dealerów acquired a Poznań-based Opel dealership from Krotoski-Cichy Group.

Dealers' interest in multibranding continues to wane, what is mainly an after-effect of legislative changes. As many as 17 dealerships from the TOP 50 continue to sell cars of a single maker. There were 11 such showrooms in 2012, and 15 in 2013. Only 3 companies from the last year's ranking list failed to increase their sales versus 15 such players in 2013 and as many as 24 in 2012. The highest growth dynamics pegged at 152.6 per cent has been declared by the newcomer to the list - Katowice-based JKK Auto Group marketing Mazda, Seat and Honda brands.

W pierwszej dziesiątce wszystkie firmy zwiększyły sprzedaż. Wysoką dynamikę uzyskał lider listy, poznańska Grupa Krotoski-Cichy. Grupa powiększyła rezultat o 39,9 proc., sprzedając 13 269 samochodów. Wystarczyło to do zdetronizowania dotychczasowego lidera, Polskiej Grupy Dealerów. Znalazła ona nabywców dla 11 640 samochodów, o 15,7 proc. więcej niż w 2013 roku. DCG przypomina, że zaledwie 5 lat temu poznańska grupa sprzedawała dwukrotnie mniej samochodów od Grupy PGD.

Na podium TOP 50 pojawiła się kolejna poznańska grupa, Bemo (6219 sprzedanych aut), spychając na czwarte miejsce krakowską Inter Auto (5625 sprzedanych samochodów).

W 2014 roku największych pięćdziesięciu dealerów w Polsce sprzedało ponad 168,7 tys. samochodów osobowych i lekkich dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony, uzyskując 45,3 proc. udziałów w całym rynku. Przeciętna firma dealerska z listy TOP 50 dysponowała 4,68 punktu sprzedaży. W 2013 roku ten wskaźnik wynosił 4,56, a w 2012 roku 4,82. Średnia dla rynku wynosiła 1,7 punktu. Na koniec 2014 roku branża zatrudniała ok. 38 tys. osób.

Samochody dla firm

Firmy rejestrują rekordowy odsetek aut, wynika z danych Centralnej Ewidencji Pojazdów opracowanych przez PZPM. W 2014 roku rejestracje aut firmowych stanowiły 61,4 proc. rynku, o 3,2 punktu proc. więcej niż w 2013 roku. Tempo powiększania udziału aut firmowych w rynku było o 50 proc. większe niż rok wcześniej. W liczbach bezwzględnych w 2014 roku firmy zarejestrowały 201,2 tys. aut osobowych, wzrost wyniósł 19,3 proc. Rok 2014 zamknął się rejestracją także 45,4 tys. aut dostawczych o dmc mniejszym od 3,5 tony. Rezultat jest wyższy o 7,6 proc. od uzyskanego 2013 roku.

W 2014 roku firmy z branży leasingowej i zarządzania flotą kupiły 115,6 tys. aut osobowych, o 21,7 proc. więcej w stosunku do poprzedniego roku. Udział firm leasingowych stanowił

At the same time, all players from the top 10 have seen a surge in their sales. High dynamics was demonstrated by the ranking leader, Poznań-based Krotoski-Cichy Group. The Group improved its performance by 39.9 per cent, with sales of 13,269 vehicles. This was a sufficient result to depose the current leader - Polska Grupa Dealerów which sold 11,640 cars, more by 15.7 per cent versus 2013. The Association notes that barely five years ago the dynamic player from Poznań was selling 50 per cent cars less than the PGD Group. Another new kid on the block in the TOP 50 is the Bemo Group, also hailing from Poznań (6,219 cars sold) which downgraded Kraków-based Inter Auto (5,625 cars sold) to the fourth position.

In 2014, Poland's fifty largest dealerships sold nearly 168,700 passenger cars and light commercial vehicles with DMC below 3.5 tons to acquire 45.3 per cent of share in total market. An average TOP 50 dealership had 4.68 showrooms, while the number of sites in 2013 stood at 4.56, and 4.82 in 2012. The average figure for total market stood at 1.7 points of sale. In the late 2014, the sector employed approx. 38,000 people.

Corporate fleets

Fleet registrations are setting new records, indicate data of the Central Registry of Vehicles compiled by PZPM. Fleet registrations in 2014 accounted for 61.4 per cent of the market, i.e. over 3.2 per cent more than in 2013. The rate of growth of company fleets was higher by 50 per cent year-to-year. In terms of absolute figures, companies registered 201,200 passenger cars in 2014, what points out to growth at 19.3 per cent.

The year 2014 also saw registration of 45,400 commercial vehicles with DMC below 3.5 tons - a result higher by 7.6 per cent versus 2013.

In 2014, lease and fleet management companies bought 115,600 passenger cars, that is, 21.7 per cent more than in the previous year. The share of lease companies in total

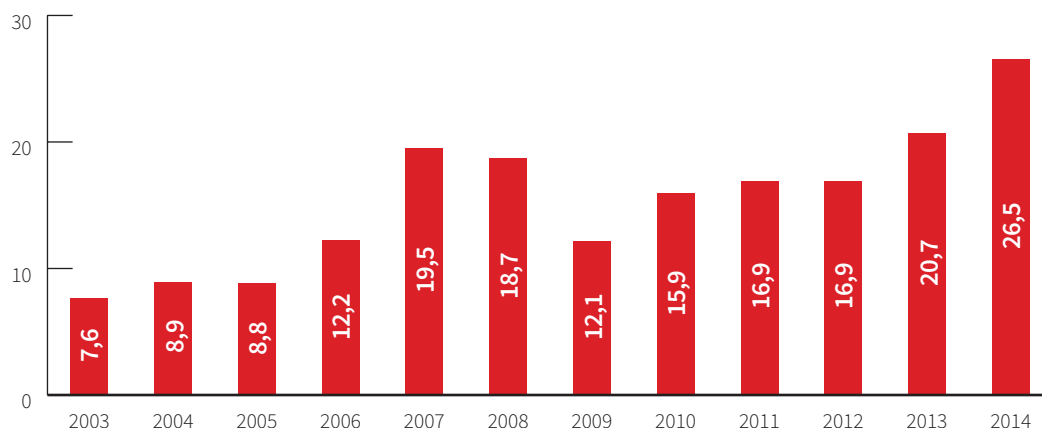
Pierwsza dziesiątka dealerów w 2014 roku

Top ten dealers in Poland in 2014

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of sold cars	Zmiana r/r Change y/y	Liczba punktów dealerskich number of dealerships
Grupa Krotoski – Cichy	13 369	39,9 %	14
Polska Grupa Dealerów	11 640	15,7 %	13
Grupa Bemo	6 219	19,8 %	9
Inter Auto	5 625	6,4 %	7
Carservis SA	5 340	3,3 %	13
Pol – Mot Auto	5 098	10,6 %	10
PGA Polska	4 599	35,7 %	8
Grupa PTH	4 578	39,8 %	16
Auto Lellek Group	4 527	31,3 %	8
Carsed	4 476	30,9 %	4

Źródło: DCG Dealer Consulting
Source: DCG Dealer Consulting

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



Źródło: ZPL
 Source: ZPL

w 2014 roku 57,5 proc. aut nabytych przez firmy. Rok wcześniej ten odsetek sięgał 56,3 proc. Licząc łącznie samochody osobowe i lekkie dostawcze (o dmc poniżej 3,5 tony) zakupy firm leasingowych sięgnęły 155,8 tys. sztuk i były o 33,2 proc. większe w stosunku do 2013 roku.

Wartość samochodów osobowych, których zakup sfinansowany został przez przedsiębiorstwa leasingowe sięgnęła 11,1 mld zł i była o 24,6 proc. większa niż rok wcześniej. Wartość aut dostawczych sfinansowanych leasingiem powiększyła się o 94,4 proc. do 4,5 mld zł. Największą wartość wyleasingowanych samochodów osobowych osiągnęły: Raiffeisen Leasing Polska (1,28 mld zł), Europejski Fundusz Leasingowy (1,18 mld zł) i Getin Leasing (1,16 mld zł). Pod względem liczby wyleasingowanych aut osobowych, pierwsze miejsce zajął Getin Leasing (16,9 tys. aut) przed Europejskim Funduszem Leasingowym (14,1 tys. aut) i Raiffeisen Leasing Polska (13,6 tys.).

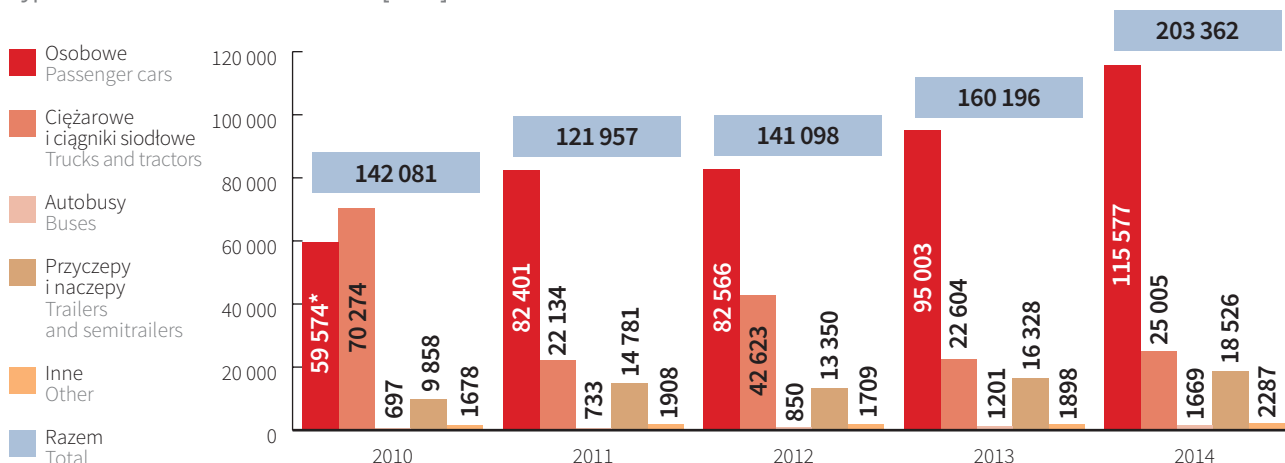
W 2014 roku wartość kupionych w kredycie samochodów osobowych i lekkich dostawczych, o dmc poniżej 3,5 tony

fleet sales in 2014 stood at 57.5 per cent versus 56.3 per cent the year before. Inclusive of passenger cars and light commercial vehicles (with DMC below 3.5 tons), procurements made by lease providers accounted for 155,800 vehicles and were up by 33.2 per cent versus 2013.

The combined value of passenger cars financed through lease companies totalled PLN 11.1 billion and was higher by 24.6 per cent than the year before. The value of leased commercial vehicles financed through lease has gone up by 94.4 per cent to PLN 4.5 billion. The best performance in terms of the value of leased passenger cars was declared by Raiffeisen Leasing Polska (PLN 1.28 billion), Europejski Fundusz Leasingowy (PLN 1.18 billion) and Getin Leasing (PLN 1.16 billion). Ranking first in terms of the number of leased passenger cars was Getin Leasing (16,900 vehicles) ahead of Europejski Fundusz Leasingowy (14,100 cars) and Raiffeisen Leasing Polska (13,600).

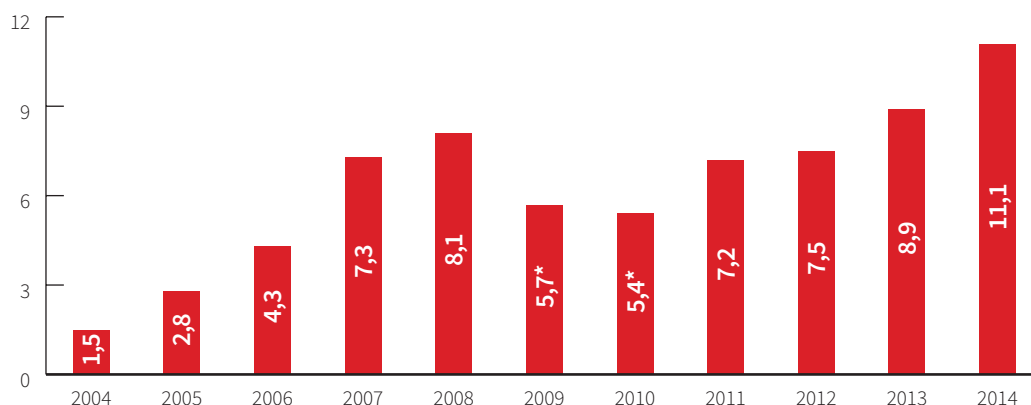
The value of credited passenger cars and light commercial vehicles with DMC below 3.5 tons in 2014 totalled PLN 621.9 million and was higher by over 185 per cent versus 2013.

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



Źródło: ZPL/*Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)
 Source: ZPL/*exclusive of passenger cars with CV type-approval

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



Źródło: ZPL/**Bez samochodów osobowych z homologacją ciężarową (z tzw. kratką)
 Source: ZPL/**exclusive of passenger cars with CV type-approval

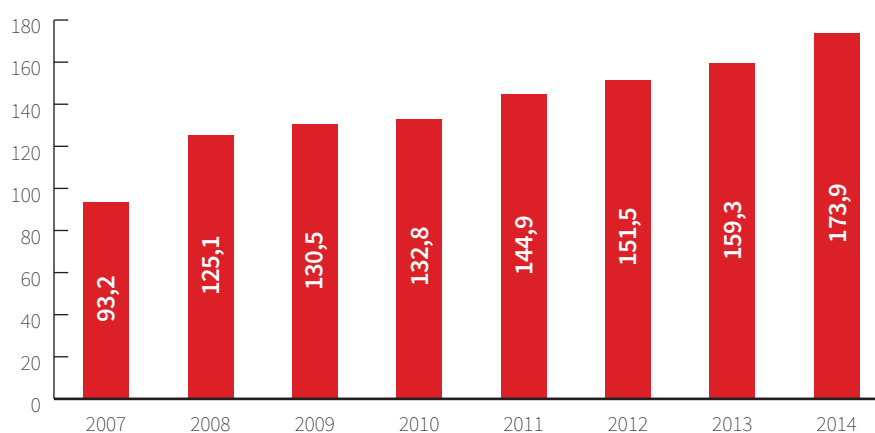
zblżyła się do 621,9 mln zł i była o ponad 185 proc. większa niż w 2013 roku.

Według danych Instytutu Keralla Research, liczba flot korzystających z outsourcingu floty wzrosła o 25,6 proc. do ponad 25,1 tys. firm. Liczba aut jeżdżących pod opieką firm CFM wzrosła o 9,1 proc. do 173,8 tys. Szczególną dynamiką wzrostu charakteryzował się segment wyłącznego zarządzania, który wzrósł o 57,7 proc., do 2 tys. klientów oraz niepełnego najmu, w którym wzrost sięgnął 42 proc. do 12 tys. przedsiębiorców. Segment full service leasingu stanowił 73,5 proc. rynku, w którym przebywało 127,8 tys. samochodów. Największe floty w tej usłudze mają Alhabet (1387 samochodów), LeasePlan FM (1141 aut), PKO Leasing (1133) oraz Nivette FM (1082). Z kolei największe floty wyłącznie zarządzane są w opiece Pekao Leasing (1371), Carfleet (1300) i Toyota Marki FM (881).

Największe floty w usłudze niepełnoobsługowej są w Getin Leasing (412), Volkswagen Leasing (332) i Leasing (259). Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów raportował,

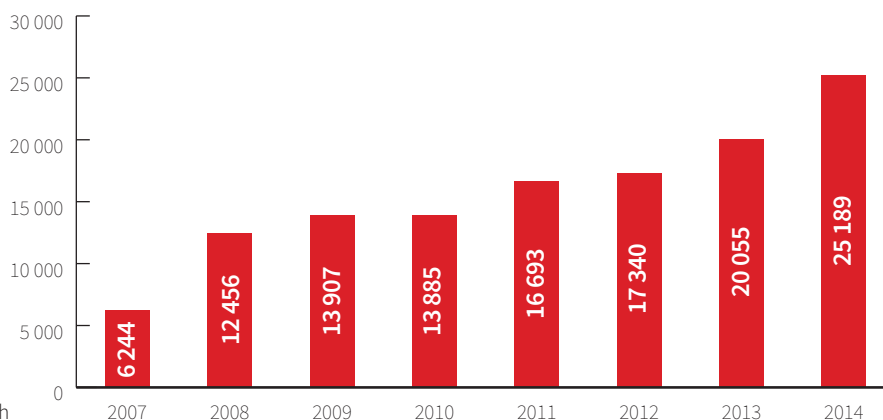
Data of Keralla Research Institute reveal that the number of fleets that benefit from fleet outsourcing services went up by 25.6 per cent to more than 25,100 companies. The number of vehicles covered by CFM went up from 9.1 per cent to 173,800 units. The biggest growth dynamics was demonstrated by the pure fleet management segment which grew from 57.7 per cent to 2,000 clients as well as Leasing & Service that was up by 42 per cent to 12,000 clients. The full service lease segment accounted for 73.5 per cent of the market whose size has been estimated at 127,800 vehicles. The largest fleets covered by FSL plans are operated by Alhabet (1,387 vehicles), LeasePlan FM (1,141), PKO Leasing (1,133) and Nivette FM (1,082). The largest fleets in pure fleet management are overseen by Pekao Leasing (1,371), Carfleet (1,300) and Toyota Marki FM (881). Getin Leasing (412), Volkswagen Leasing (332) and Leasing (259) have the largest fleets covered by Leasing & Service plans. The Polish Vehicle Rental and Leasing Association reported that at end-2014 its members managed a fleet of 125,900 ve-

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



Źródło: Keralla Research
 Source: Keralla Research

Liczba klientów firm CFM w Polsce [szt.] Number of customers of CFM companies [units]



Źródło: Keralla Research
Source: Keralla Research

że jego członkowie zarządzali na koniec 2014 roku 125,9 tys. pojazdów, o 10,3 proc. więcej niż rok wcześniej. W 2013 roku dynamika przyrostu sięgała 11,8 proc. Najlicniejsza flota była zarówno leasingowana jak i obsługiwana (Full Service Leasing), liczyła 95,4 tys. samochodów i powiększyła się o 4,7 proc. w stosunku do 2013 roku. Wliczając dane Masterlease, który nie jest zrzeszony w PZWLP, flota aut w FSL przekracza 109,6 tys. sztuk.

Aut leasingowanych z serwisem było w firmach zrzeszonych w PZWLP 16,8 tys. (o 9 proc. więcej niż rok wcześniej), natomiast wyłącznie zarządzanych (FM) ponad 13,6 tys., o 42 proc. więcej niż w 2013 roku. Łącznie flota członków PZWLP oraz Masterlease liczyła 147,8 tys. pojazdów, o 7,1 proc. więcej niż w 2012 roku.

PZWLP podaje, że 74 proc. floty miała silnik wysokoprężny (o 1 punkt proc. mniej niż w 2013 roku), reszta benzynowy. Najpopularniejszymi modelami w wynajmie długoterminowym były: Ford Focus, Skoda Octavia, Skoda Fabia i Toyota Yaris.

Import aut używanych

W 2014 roku do Polski sprowadzono 748 863 używane samochody, o 5,2 proc. więcej niż w 2013 roku. Sprowadzanych aut używanych jest blisko 2,5 razy więcej od zarejestrowanych aut nowych. Taka proporcja utrzymuje się od momentu wejścia Polski do UE. Przed 2004 rokiem import aut używanych nie przekraczał 40 tys. rocznie.

Rośnie popularność coraz starszych pojazdów. Udział aut w wieku do 4 lat w 2014 roku utrzymał się co prawda na niskim poziomie 7,7 proc., ale udział najstarszych, ponad 10-letnich pojazdów sięgnął 58,8 proc., i powiększył się o 2,5 punktu proc. w stosunku do 2013 roku. Ten niepokojący trend utrzymuje się od sześciu lat. Obniżył się udział samochodów mających od czterech do dziesięciu lat do 41,5 proc. Najwięcej samochodów sprowadzono w październiku, gdy urzędy dopuściły do obrotu 69 tys. samochodów, w marcu (68,6 tys.) i lipcu (68,3 tys.). Najmniej w grudniu (40,3 tys.) oraz w listopadzie (54,8 tys.). Pod względem

hicles - 10.3 per cent more than the year before. The growth dynamics in 2013 fetched 11.8 per cent. The largest fleet was covered by lease and full service lease plans (Full Service Leasing) and accounted for 95,400 vehicles, marking a rise by 4.7 per cent against 2013. If we add to that performance of Masterlease which is not a member of the Polish Vehicle Rental and Leasing Association, the number of vehicles covered by full service lease plan exceeds 109,600 units.

The number of vehicles covered by lease and service plan stood at 16,800 (9 percent more than the year before), whereas 13,600 vehicles were subject to exclusive fleet management (FM) – up by 42 per cent compared to the previous year. Total fleet managed by members of the Polish Vehicle Rental and Leasing Association accounted for 147,800 vehicles and was up by 7.1 per cent versus 2012. The Polish Vehicle Rental and Leasing Association declares that 74 per cent of fleet vehicles were fitted with Diesel units (down by 1 percentage point versus 2013) and the rest with petrol engines. Most popular makes covered by long-term rental included: Ford Focus, Skoda Octavia, Skoda Fabia and Toyota Yaris.

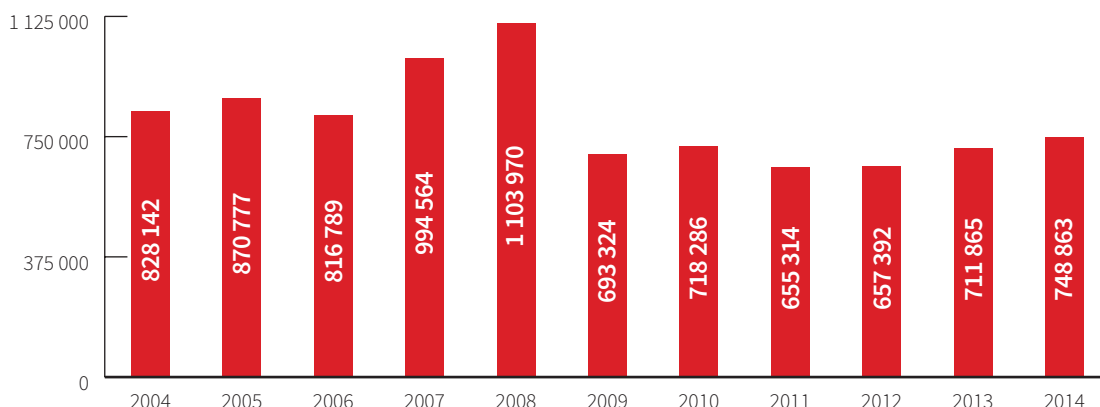
Import of used vehicles

748,863 second-hand vehicles were imported to Poland in 2014, that is, 5.2 per cent more than in 2013. The volume of used vehicle import outnumbers new registrations by almost 2.5 times. These proportions have remained stable since Poland's accession to the EU. Import of second-hand cars failed to exceed 40,000 vehicles before 2004.

The popularity of older vehicles continues to surge. The share of vehicles aged 4 years and under remained low at 7.7 per cent in 2014, but the share of the oldest 10 years and over fleet fetched 58.8 per cent and was up by 2.5 percentage points versus 2013. This disturbing trend has been observed for six years. The share of vehicles from four to ten years old went down to 41.5 per cent.

The biggest surge in imports was declared in October when authorities admitted to service 69,000 vehicles as well as in

Import używanych samochodów osobowych [szt.] Import of second-hand vehicles [units]



Źródło: MF
Source: MoF

lokalizacji, najwięcej używanych samochodów dopuściły do obrotu izby celne w Poznaniu (ponad 115,6 tys.), w Warszawie (87,7 tys.) oraz w Katowicach (blisko 71,6 tys.). Najmniej izby w Opolu (ponad 19 tys.) i Białymstoku (blisko 20 tys.).

Po raz kolejny wzrosła liczba aut sprowadzanych spoza UE. W 2014 roku przekroczyła 6,9 tys. i była o 21,1 proc. większa niż w 2013 roku.

Wśród marek na pierwszym miejscu utrzymał się Volkswagen, z rejestracją 109,9 tys. aut, o ponad 1 proc. więcej niż w 2013 roku, wynika z informacji opracowanej przez PZPM na podstawie danych CEP. Znajdujący się na drugim miejscu pod względem popularności Opel zanotował 8,5-procentowy wzrost (do 84 tys. rejestracji), zaś na trzecim miejscu utrzymało się Audi mające 66,5 tys. rejestracji i ponad 10-procentowy wzrost w stosunku do 2013 roku. Czwarte miejsce przypadło w ub.r. Fordowi (55,3 tys., spadek o 0,6 proc.), który prześcignął Renault (55,1 tys., spadek o 3,2 proc.). Na kolejnych miejscach znalazły się BMW, Peugeot, Citroen, Toyota i Seat. W pierwszej dziesiątce największą dynamikę wzrostu zanotowało BMW, z wynikiem 21,5 proc.

March (68,600) and July (68,300). The lowest number of vehicles was imported in December (40,300) and November (54,800). In terms of location, the biggest number of second hand vehicles was admitted to service by customs chambers in Poznań (over 115,600), Warsaw (87,700) and Katowice (almost 71,600); and the smallest one by customs chambers in Opole (over 19,000) and Białystok (almost 20,000).

The number of vehicles imported from third countries went up for another year running to exceed 6,900 units in 2014, a figure higher by 21.1 per cent versus 2013.

Split by brands, ranking first was once more Volkswagen with 109,900 registrations, more than 1 per cent versus 2013, as indicated by data compiled by PZPM on the basis of CEP output. The second most popular make was Opel which witnessed a surge by 8.5 per cent (to 84,000 registrations), whereas Audi with 66,500 registrations and over 10 per cent growth versus 2013 maintained its third position. Last year, the fourth place went to Ford (55,300, down by 0.6 percent) which outperformed Renault (55,100, down by 3.2 per cent). Ranking further down the list were BMW, Peugeot, Citroen, Toyota and Seat. The champion of the highest growth dynamics in the top ten was BMW with result at 21.5 per cent.

Struktura wiekowa importu używanych samochodów osobowych [%] The age structure of second-hand imported vehicles [in %]

	Powyżej 10 lat 10 years and	Od 4 do 10 lat From 4 to 10	Do 4 lat 4 years and under
2007	50,4	40,2	9,4
2008	42,1	43,4	13,6
2009	41,5	46,7	11,8
2010	43,0	45,9	11,1
2011	46,7	43,5	9,8
2012	46,3	45,6	8,1
2013	48,3	43,9	7,7
2014	50,8	41,5	7,7

Źródło: MF
Source: MoF

SAMOCZODY CIĘŻAROWE COMMERCIAL VEHICLES

PARK SAMOCHODOWY

W 2013 roku w Polsce było zarejestrowanych 3,24 mln samochodów dostawczych, ciężarowych i ciągników drogowych (w tym siodłowych) – w stosunku do 2012 roku więcej o 2 proc. Oznacza to, że wzrosła dynamika rejestracji (w 2012 roku park tych pojazdów powiększył się o 1,5 proc).

W 2011 roku GUS po raz pierwszy podał wielkość parku samochodowego razem z pojazdami zarejestrowanymi czasowo i ten sam sposób raportowania został zachowany w kolejnych latach. Z tego względu wcześniejsze dane nie są porównywalne, choć możliwe jest obserwowanie długofalowych trendów. Park ciągników siodłowych zanotował najwyższy w tym segmencie, 9-procentowy wzrost. Był on o 1,2 punktu proc. większy niż w 2012 roku. Na drugim miejscu w rankingu dynamiki przyrostu znalazły się samochody ciężarowe o ładowności od tysiąca do 1499 kg, wykazując 4,2-procentowy wzrost. Był on o 0,5 punktu proc. większy niż w 2012 roku. Na trzecim miejscu znalazły się samochody ciężarowe o ładowności powyżej 15 tys. kg, których liczebność zwiększyła się o 3,2 proc. i było to o 0,2 punktu proc. więcej niż w 2012 roku. Czwarte miejsce zajęły samochody o ładowności od 1500 do 2999 kg, z dynamiką 2,5 proc., o 0,9 punktu proc. większą niż rok wcześniej. Pozostałe grupy ładowności w 2013 roku zmalały lub wzrosły minimalnie.

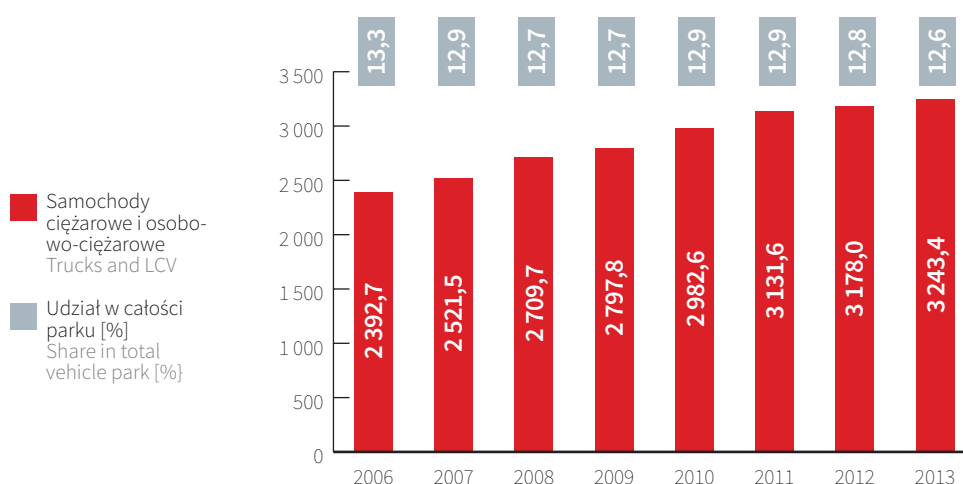
HCV FLEET

In 2013, Poland was home to 3.24 million LCVs, trucks and tractors (including road tractors), what marks an increase by over 2 per cent versus 2012. This reflects a rise in registration dynamics (the fleet of these vehicles was up by 1.5 per cent in 2012).

In 2011, for the first time ever, the Polish Statistical Office of Poland announced data on the size of the Polish fleet, including temporary registrations, and applied this reporting approach in subsequent years. Therefore, earlier data are not comparable but reflect long-term trends.

The tractor unit fleet demonstrated the most dynamic growth in the segment at 9 per cent, which was higher by 1.2 percentage points than in 2012. Ranking second in terms of growth dynamics were trucks with payload from 1,000 to 1,499 kg whose number soared by 4.2 percentage points, a result better by 0.5 percentage points than in 2012. Ranking third were trucks with payload over 15,000 kg which were up by 3.2 per cent, i.e. more by 0.2 percentage points versus 2012. Ranking fourth were vehicles with payload capacity from 1,500 to 2,999 kg which demonstrated 2.5 per cent growth dynamics - more by 0.9 per cent year-to-year. Other payload categories dwindled in 2013 or demonstrated only a slight upward trend.

Samochody ciężarowe, osobowo-ciężarowe i ciągniki siodłowe w Polsce [000 szt.]
Trucks, LCVs and road tractors in Poland [000 units]



Źródło: GUS
Source: CSO

W parku analizowanym ze względu na rodzaj nadwozia, najszybciej, bo o 6,2 proc. wzrosła liczba pojazdów przystosowanych do przewozu kontenerów. Na drugim miejscu, z dynamiką sięgającą 4,2 proc. znalazły się nadwozia izotermiczne (dynamika wyższa o 0,7 punktu proc. od zanotowanej w 2012 roku), a za nimi cysterny, które wykazały 1,8 procentowy przyrost. W 2012 roku kolejność segmentów była taka sama, a dynamika wzrosła – w zależności od segmentu – o 0,1 do 0,2 punktu proc.

Podobnie jak w poprzednich latach, najliczniejszą grupą w segmencie ciężarówek – liczonych razem z samochodami dostawczymi – były samochody o ładowności do 999 kg. GUS podaje, że w 2013 roku było ich 1 615,67 tys. sztuk. Kolejną pod względem liczebności była grupa pojazdów o ładowności od 1000 do 1499 kg – w 2013 roku liczyła 718,74 tys. pojazdów. Na trzecim miejscu znalazły się ciągniki siodłowe, których w 2013 roku było 280,42 tys. sztuk. Tuż za nimi uplasowały się pojazdy o ładowności od 1500 do 2999 kg, których w 2013 roku było 204,11 tys. sztuk.

Duże samochody ciężarowe oraz zestawy są podstawowym środkiem transportu. Chociaż samochody ciężarowe o ładowności ponad 15 ton i ciągniki siodłowe stanowiły w 2013 roku ponad 9 procent parku samochodów ciężarowych, to wykonały ponad 90 proc. pracy przewozowej transportu drogowego.

W 2013 roku liczba po raz pierwszy zarejestrowanych na terytorium Polski nowych i używanych ciągników siodłowych wyniosła 26,56 tys. sztuk i była o blisko 4,3 tys. sztuk większa niż w 2012 roku.

W 2013 roku według danych GUS opracowanych na podstawie Centralnej Ewidencji Pojazdów, udział ciężarówek w wieku do dwóch lat w parku samochodów ciężarowych zmniejszył się do 4,4 proc., gdy rok wcześniej wynosił 7,1 proc., a w 2011 roku nawet 8,9 proc. Odsetek najnowszych

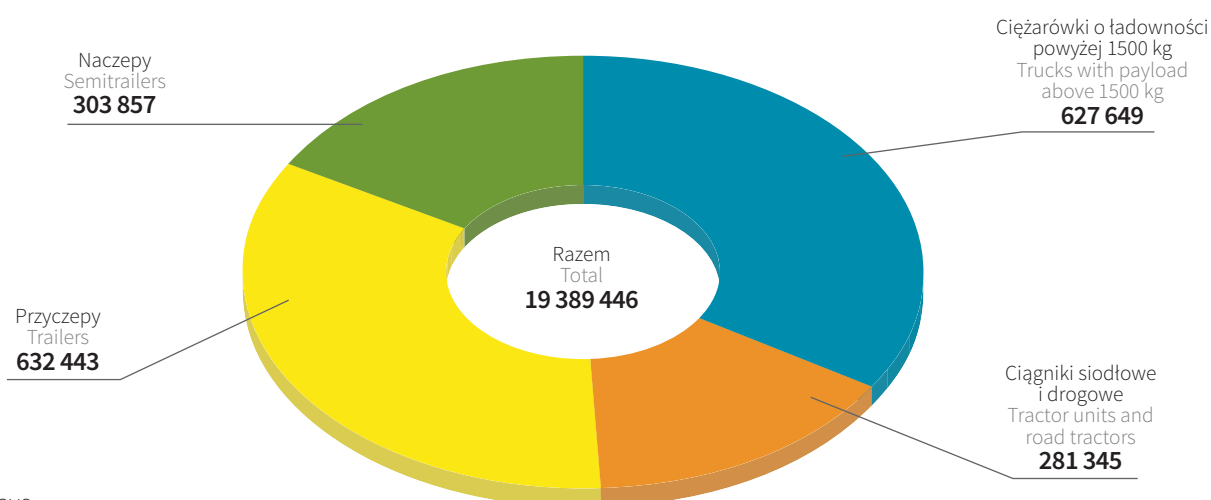
A breakdown by body types clearly shows that the highest dynamics was demonstrated by container trucks whose number was up by 6.2 per cent. Coming second, with dynamics at 4.2 per cent, were refrigerated trailers (dynamics higher by 0.7 percentage points versus 2012), with tanker trucks demonstrating growth by 1.8 per cent coming next. The sequence of segments was the same in 2012, whereas the dynamics was surged - depending on segment - by 0.1 to 0.2 percentage points.

Just like in previous years, the largest category in the truck segment, computed inclusive of LCVs, covered vehicles with payload rating up to 999 kg. The CSO estimates that their fleet accounted for 615,670 units in 2013. The second largest group included vehicles from the payload class of 1,000 to 1,499 kg whose number in 2013 was estimated at 718,740. Ranking third were tractor units whose fleet in 2013 consisted of 280,420 vehicles. Just behind were trucks with payload capacity from 1,500 to 2,999 kg, a category estimated at 204,110 units in 2013.

Large trucks and tractor-trailer combinations are the backbone of transport. Despite the fact that heavy vehicles with payload rating of over 15 tons and tractor units accounted for over 9 per cent of the truck fleet in 2013; they were also responsible for more than 90 per cent of transport operations. In 2013, the number of new and used tractor units registered for the first time in Poland exceeded 26,560 vehicles and was higher by almost 4,300 units per cent than in 2012.

The CSO data based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that in 2013 the share of trucks under two years of age declined to 4.4 per cent, whereas the figure for 2012 stood at 7.1 per cent and as much as 8.9 per cent in 2011. The percentage of the newest trucks was lower in 2013 than in the crisis-ridden 2009 when it fetched 7.6 per cent.

Park transportowy w 2013 roku [szt.]
Transport fleet in 2013 [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

samochodów ciężarowych był w 2013 roku niższy niż w kryzysowym 2009 roku, gdy sięgnął 7,6 proc.

Udział ciężarówek w wieku od trzech do pięciu lat wzrósł o 1,1 punktu proc. do 10,1 proc. Ciężarówek mających od 6 do 15 lat było 38,3 proc. – w tym przedziale wiekowym ubył 1 punkt proc. Natomiast udział najstarszego segmentu, zawierającego pojazdy w wieku powyżej 20 lat, powiększył się o ponad punkt proc. do 32,6 proc.

Park ciągników siodłowych w 2013 roku był wyraźnie młodszy od ciężarówek. Odsetek ciągników siodłowych mających poniżej dwóch lat sięgnął 14,8 proc. To o ponad 3 punkty proc. więcej niż w 2012 roku, gdy wyniósł 11,7 proc. Flota najmłodszych ciągników jest nawet nieco większa niż w bardzo dobrym pod tym względem 2009 roku, gdy ich udział dochodził do 14,7 proc. Odsetek ciągników mających od 3 do 5 lat spadł w 2013 roku o blisko 4,5 punktu proc. do 11,2 proc. Ciągników siodłowych mających od 6 do 15 lat było 48,6 proc., a więc ich udział jest o ponad 10 punktów proc. wyższy niż w przypadku samochodów ciężarowych. Znaczne różnice są widoczne w przypadku najstarszego taboru, liczącego powyżej 20 lat. Wśród ciągników siodłowych odsetek takich pojazdów wynosi 16,3 proc. i jest dwa razy mniejszy niż dla samochodów ciężarowych.

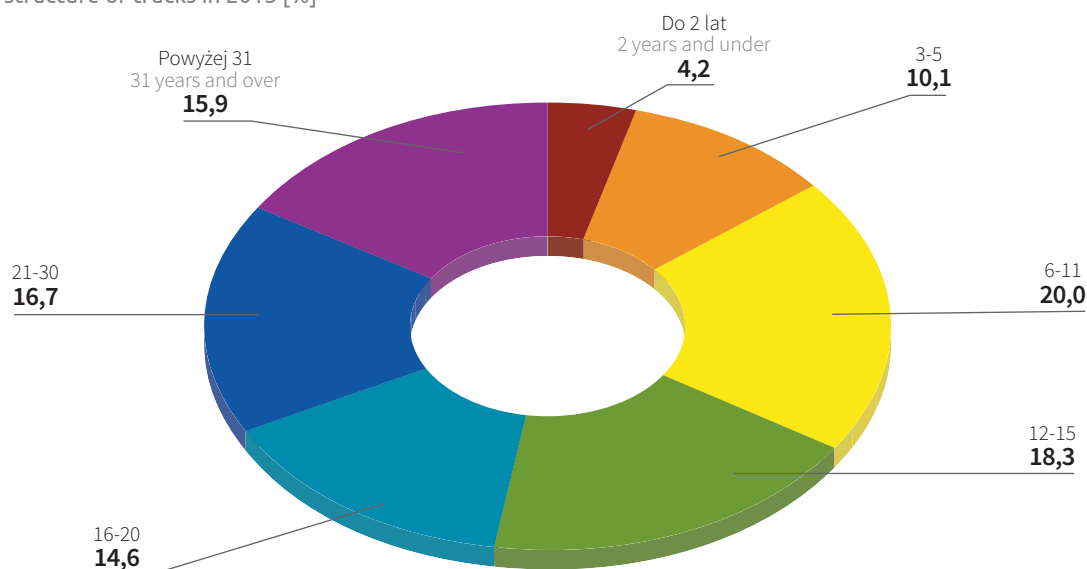
Rosnący wiek taboru widoczny jest także w statystykach pracy przewozowej. Samochody w wieku do pięciu lat wykonały w 2013 roku 35,9 proc. pracy przewozowej transportu samochodowego, gdy w 2012 roku odsetek wynosił 44 proc., a w słabym 2009 roku 52,7 proc. Przybywa pracy przewozowej wykonywanej przez samochody ciężarowe mające od 6 do 10 lat, których w 2013 roku udział wyniósł 45,1 proc., o blisko 9 punktów proc. więcej niż w 2012 roku. Samochody mające do dziesięciu lat wykonały 81 proc. pracy przewozowej,

The share of trucks aged from three to five years grew by from 1.1 per cent to 10.1 per cent. Trucks aged from 6 to 15 years old accounted for 38.3 per cent of total fleet, but their share contracted by approx. 1 percentage point. At the same time, the share of the oldest segment featuring vehicles aged 20 years and over grew by almost one percentage point to 32.6 per cent.

The tractor unit fleet was visibly younger than the truck fleet in 2013. The percentage of tractor units under two years of age stood at 14.8 per cent, what marks an increase by more than 3 percentage points versus 2012 when it fetched 11.7 per cent. The fleet of youngest tractors was slightly bigger than in 2009, which was a strong year in this regard, with their share fetching 14.7 per cent. The percentage of tractor units aged from three to five years was down in 2013 by 4.5 per cent to 11.2 per cent. Six to 15 year old tractor units accounted for 48.6 per cent of the segment, what indicates that their share is higher by 10 percentage points as compared to trucks. The oldest fleet whose age exceeds 20 years demonstrates stark differences. The percentage of veteran tractor units stands at 16.3 per cent and is almost two times lower than the figure for trucks.

Fleet ageing is also reflected by transport operations statistics. Vehicles aged less than five years and performed 35.9 per cent of road transport operations in 2013, whereas the figure for 2012 stood at 44 per cent, and 52.7 per cent in the poor performance-ridden 2009. On the other hand, more transport operations are carried out by trucks aged from six to 10 years which in 2013 were responsible for 45.1 per cent of transport output, i.e. almost 9 percentage points more than in 2012. Trucks aged ten years and under performed 81 per cent of transport operations, whereas the share of 10-20

Struktura wiekowa samochodów ciężarowych w 2013 roku [%]
The age structure of trucks in 2013 [%]



Źródło: GUS
Source: CSO

natomiast udział samochodów mających ponad 10 lat, ale mniej niż 20 sięgnął 18,5 proc, był zatem ponad czterokrotnie mniejszy. Z danych wynika, że samochody mające ponad 20 lat praktycznie nie są spotykane na drogach, ponieważ ich udział w pracy przewozowej wyniósł 0,5 proc.

Najwięcej ciężarówek (w tym ciągników siodłowych) na 1000 mieszkańców mają województwa: mazowieckie (110, przy średniej dla całego kraju 84), świętokrzyskie i wielkopolskie (po 97) oraz łódzkie (91). Natomiast najmniejsze zagęszczenie ciężarówek występuje w woj. podkarpackim, warmińsko-mazurskim (po 70), podlaskim i śląskim (po 71) oraz opolskim (73). Na tle krajów Unii Europejskiej Polska ma porównywalną liczbę samochodów ciężarowych z Francją (85 na tysiąc mieszkańców w 2012 roku), Danią (82) i Włochami (69) przy średniej europejskiej 68.

PRODUKCJA

W 2014 roku fabryka MAN w Niepołomicach wyprodukowała 9204 pojazdy, o 704 (7,1 proc.) mniej niż w 2013 roku. Większość produkcji trafiła na eksport.

Drugą działającą w Polsce fabryką samochodów ciężarowych jest spółka Jelcz (do 9 kwietnia 2014 roku Jelcz-Komponenty), która w ramach koncernu Huta Stalowa Wola dostarcza specjalizowane podwozia oraz terenowe samochody ciężarowe. Rocznie wytwarza ok. dwustu pojazdów.

W ub.r. spółka DZT Fabryka Samochodów w Lublinie nie prowadziła produkcji dostawczych Honkerów Cargo, a jedynie terenowe Honkery 4x4, których sprzedała 26 sztuk.

NOWE REJESTRACJE

Samochody dostawcze

W 2014 roku rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton odnotował spory, 8-procentowy wzrost w stosunku do

years old vehicles fetched a four-fold lower figure pegged at 18.5 per cent. The above data indicate that trucks older than two decades are a rare sight on the road as their contribution to transport output accounts for meagre 0.5 per cent.

The biggest number of trucks (including road tractors) per 1,000 population was registered in Mazowieckie (110 versus the national average at 84), Świętokrzyskie, Wielkopolskie (97 each) and Łódzkie (91) provinces. The lowest density of trucks was found in Podkarpackie, Warmińsko-mazurskie (70 each), Podlaskie and Śląskie (71 each) and Opolskie provinces (73). Compared to other European Union states, Poland is home to a fleet whose size is comparable to that of France (85 per 1,000 population in 2012), Denmark (82), and Italy (69) versus the European average totalling 68.

MANUFACTURING

In 2014, Niepołomice-based MAN manufacturing site had the output of 9,204 vehicles, 704 units less (7.1 per cent) than in 2013. Most vehicles that rolled down its assembly lines were exported.

The second largest HGV manufacturing facility in Poland is Jelcz (Jelcz-Komponenty till 9 April 2014), a Huta Stalowa Wola company, a supplier of specialist chassis and off-road trucks whose annual production capacity stands at approx. 200 vehicles.

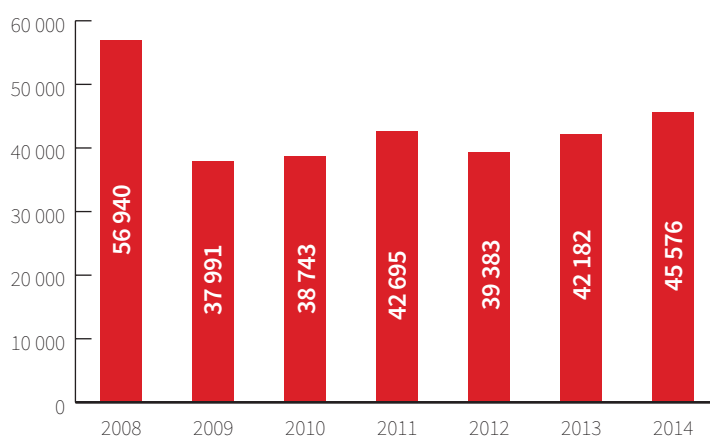
Last year, DZT Fabryka Samochodów in Lublin discontinued production of Honker Cargo carriers and focused exclusively on manufacturing of 4x4 all-terrain Honkers.

NEW REGISTRATIONS

LCVs

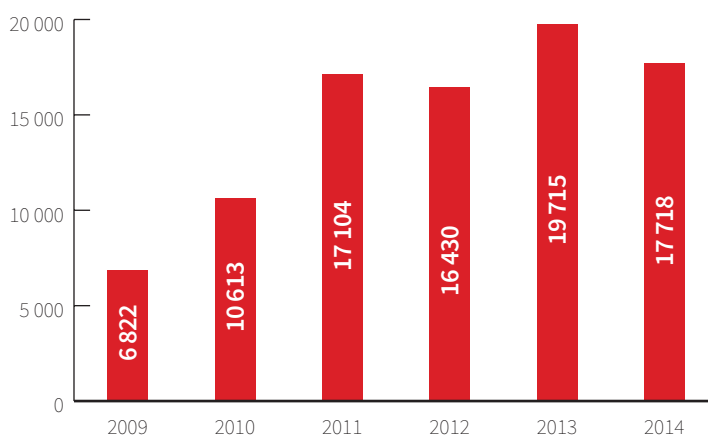
In 2014, the market of light delivery vehicles with GVW up to 3.5 ton demonstrated a steep decline by 8 per cent

Rejestracje samochodów dostawczych w Polsce o dmc do 3,5 t [szt.]
LCV registrations with GVW up to 3.5 t [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dmc powyżej 3,5 t w tym ciągniki siodłowe [szt.]
 First registrations of new CVs above 3.5 t including road tractors [units]



Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

wcześniejszego roku, do 45 576 aut. Tempo wzrostu popytu jest podobne do zanotowanego w 2013 roku. Jest to najlepszy wynik w ostatnich sześciu latach, choć w 2008 roku firmy zarejestrowały 11 tys. aut więcej.

Zgodnie z analizami PZPM wykonanymi na podstawie danych Centralnej Ewidencji Pojazdów, w grupie samochodów dostawczych poniżej 3,5 tony, rok zaczął się styczniowym spadkiem, a potem zwiększonym popytem. Rynek po raz kolejny przyhamował w kwietniu i w czerwcu, mimo to, po sześciu miesiącach liczba rejestracji była o 3,5 proc. większa niż rok wcześniej.

Ostatecznie wszystko wyjaśniło się pod koniec roku. Grudzień był najlepszym miesiącem roku (podobnie jak w 2013). W ostatnim miesiącu 2014 roku zarejestrowano 5170 samochodów o dopuszczalnej masie całkowitej mniejszej lub równej 3,5 tony. Było to o 13,5 proc. więcej niż w grudniu 2013 roku.

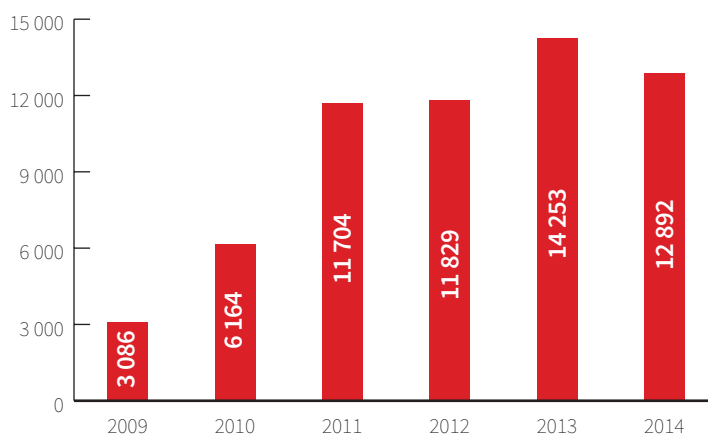
to 45,576 vehicles versus the previous year. Take up was thus similar to demand in 2013, what marks the best performance during the past six years, although companies registered 11,000 vehicles more than in 2008.

PZPM analyses driven by data of the Central Registry of Vehicles indicate that registrations of LCVs from the weight class below 3.5 tons declined in January, what was followed by a surge in take up. The market shrunk once more in April and June, albeit the number of registrations after six months was higher by 3.5 per cent year-to-year.

Eventually, the situation became clear at the end of the year - December was the bumper month of the year (just like in 2013). Final months of 2014 saw registrations of 5,170 vehicles with GVW lower or equal 3.5 tons, a result higher by 13.5 per cent versus December 2013.

The 2014 leader on the market of LCVs with GVW below 3.5 tons was once more Fiat with 10,678 new registrations,

Pierwsze rejestracje nowych ciągników siodłowych o dmc >3,5 tony [szt.]
 First registrations of new road tractors with GVW > 3.5 t [units]



Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

W 2014 roku liderem rynku samochodów dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony tradycyjnie był Fiat, z wynikiem 10 678 zarejestrowanych aut, o 7,9 proc. więcej niż w 2013 roku. Pomimo wzrostu rejestracji, włoska marka jedynie utrzymała udział w rynku, na poziomie 23,4 proc. Na drugim miejscu uplasował się Renault (6334, wzrost o 29,5 proc.), który wyprzedził Peugeota (4695, spadek o 18,1 proc.) i Forda (4215, wzrost o 39,9 proc.). Piątą pozycję zajął Volkswagen z wynikiem 3999 aut, tj. o 15,7 proc. więcej niż w 2013 roku.

Szóste miejsce przypadło marce Mercedes-Benz (3175 sztuk, o 4,7 proc. więcej niż rok wcześniej). Kolejne miejsca zajęły: Citroen (3130, wzrost o 12,4 proc.), Iveco (2061, wzrost o 11,2 proc.), Opel (1698, wzrost o 64,9 proc.) i Dacia, która pierwszą dziesiątkę zamyka z wynikiem 1665 rejestracji, poprawionym w stosunku do 2013 roku o 17,7 proc.

Według ZPL leasing samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2014 roku objął 40 182 sztuki. Jest to niemal dwukrotny wzrost w stosunku do 2013 roku. Wartość leasingu wzrosła o 95 proc. do blisko 4,5 mld zł.

Rejestracje samochodów ciężarowych

W 2014 roku pierwsze rejestracje nowych samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton sięgnęły 17 718 sztuk, to jest o 10,1 proc. mniej niż w 2013 roku. Mimo to był to udany rok dla branży, która spodziewała się gorszego wyniku, w związku z wejściem normy czystości spalin Euro VI i podniesieniem cen taboru.

more by 7.9 per cent than in 2013. Despite a surge in registrations, the Italian auto maker has only managed to retain its market share which totalled 23.4 per cent. Ranking second was Renault (6,334; a rise by 29.5 per cent) which outranked Peugeot (4,695; a decline by 18.1 per cent) and Ford (4,215; up by 39.9 per cent). The fifth place was taken by Volkswagen with 3,999 registrations, that is, 15.7 per cent more versus 2013.

The sixth position went to Mercedes-Benz (3,175; more by 4.7 per cent than the year before).

Further down the list were Citroen (3,130; up by 12.4 per cent), Iveco (2,061; up by 11.2 per cent), Opel (1,698; up by 64.9 per cent) and Dacia which came last in the top ten with 1,665 registrations, a result higher versus 2013 performance by 17.7 per cent.

According to the Polish Leasing Association, the lease of delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons in 2014 covered 40,182 LCVs,

what marks an almost two-fold increase versus 2013. The value of leased commercial vehicles went up by 95 per cent to nearly PLN 4.5 billion.

Truck registrations

In 2014, first registrations of new trucks with Gross Vehicle Weight above 3.5 tons covered 17,718 vehicles, i.e. 10.1 per cent less than in 2013. Despite such slump, it was a successful year for the sector which anticipated worse performance triggered by introduction of Euro VI emission standards and a surge in fleet prices. Initial concerns were eventually dispelled when the share of

Według ZPL leasing samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony w 2014 roku objął 40 182 sztuki. Jest to niemal dwukrotny wzrost w stosunku do 2013 roku.

According to the Polish Leasing Association, the lease of delivery vehicles with GVW up to 3.5 tons in 2014 covered 40,182 LCVs, what marks an almost two-fold increase versus 2013.

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

First registrations of new commercial vehicles with GVW > 3.5 t [units]

	2014	2013	Zmiana r/r/ Change y/y
Mercedes-Benz	3316	3194	3,8
MAN	3173	3633	-12,7
DAF	2870	3983	-27,9
Volvo	2648	2720	-2,6
Scania	2436	2526	-3,6
Iveco	2127	2414	-11,9
Renault	1018	1098	-7,3
Pozostałe Other	130	147	-11,6
Razem Total	17 718	19 715	-10,1

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

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

	2014	2013	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
Mercedes-Benz	2859	2713	5,4
DAF	2784	3807	-26,9
Volvo	2633	2703	-2,6
MAN	2478	2738	-9,5
Scania	2436	2526	-3,6
Iveco	1201	1242	-3,3
Renault Trucks	928	969	-4,2
Pozostałe Other	42	32	20,0
Razem Total	15 361	16 733	-8,2

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Początkowe obawy zostały jednak rozwiane, bo w całym 2014 roku udział pojazdów spełniających normę Euro VI sięgnął 81 proc.

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły pojazdy najcięższe, o dmc pow. 16 ton. Zarejestrowano ich 15 361 sztuk, o 8,2 proc. mniej niż rok wcześniej. Stanowiły one 87 proc. rynku, o 2 punkty proc. więcej niż rok wcześniej. Analizy PZPM przygotowane na podstawie danych CEP wskazują, że wśród najcięższych pojazdów, 84 proc. stanowią ciągniki siodłowe, gdy rok wcześniej 85 proc. rynku, w 2010 roku tylko 80 proc. Także z danych ZPL wynika, że branża transportowa zwiększyła zakupy w 2014 roku. Wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych wzrosła o 63,5 proc. do ponad 6,3

Euro VI compliant vehicles fetched 81 per cent throughout 2014.

The most numerous group in the HGV segment was formed by the heaviest vehicles with GVW over 16 tons. Their registrations

accounted for 15,361 vehicles, that is, 8.2 per cent less than the year before.

This figure secured them 87 per cent of market share, almost 2 percentage points more than the year before.

PZPM analyses based on CEP data indicate that 84 per cent of vehicles from the heaviest weight class are tractor units which had 85 per cent of the market share

the year before and barely 80 per cent in 2010.

Data of the Polish Leasing Association confirm that the transport sector increased its procurements in 2014. The value of leased trucks went up by 63.5 per cent to more than PLN 6.3

Najliczniejszą grupę w segmencie samochodów ciężarowych stanowiły pojazdy najcięższe, o dmc pow. 16 ton.

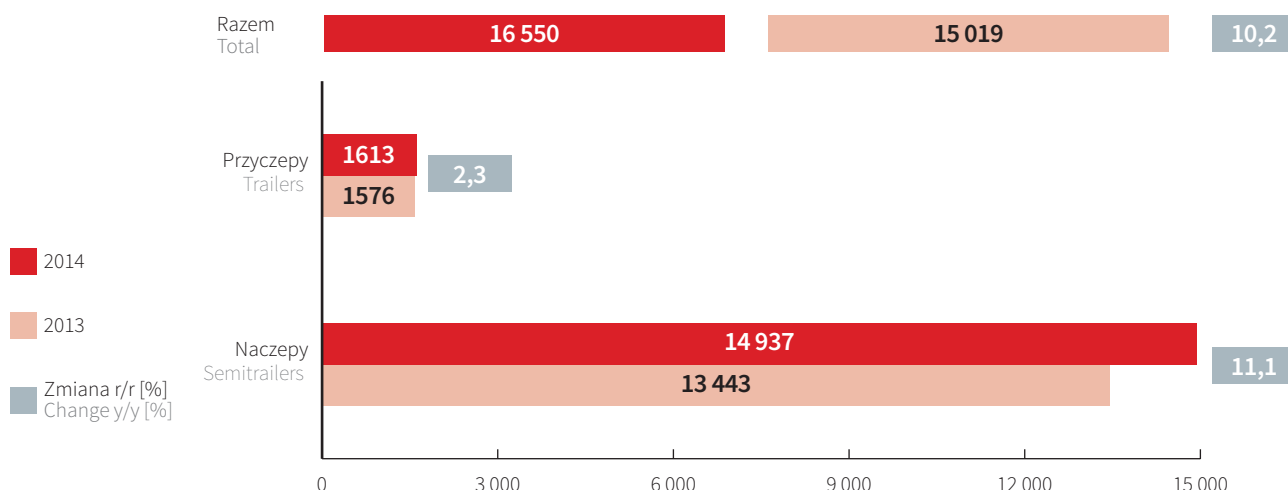
The most numerous group in the HGV segment was formed by the heaviest vehicles with GVW over 16 tons.

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

	2014	2013	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
Iveco	925	1163	-20,5
MAN	693	853	-18,8
Mercedes-Benz	452	470	-3,8
Renault Trucks	89	126	-29,4
DAF	85	172	-50,6
Mitsubishi Fuso	29	45	-35,6
Volkswagen	21	12	75,0
Pozostałe Other	51	62	-17,7
Razem Total	2345	2903	-19,2

Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Pierwsze rejestracje nowych przyczep i naczep o dmc > 3,5 tony [szt.]
First registrations of new trailers and semitrailers with GVW > 3.5 t [units]



Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

mld zł. Klienci wyleasingowali w 2013 roku 7770 ciężarówek o dmc powyżej 3,5 tony wartości blisko 1,9 mld zł, o 17,7 proc. więcej niż w 2013 roku. Do tego leasingiem objęto 17 235 ciągników siodłowych wartości 5,1 mld zł. Jest to o 0,4 mld zł (8,3 proc.) więcej niż w 2013 roku.

W 2014 roku urzędy zarejestrowały także (bez rejestracji czasowych) ponad 16,5 tys. przyczep i naczep o dmc ponad 3,5 tony, o 10,2 proc. więcej niż w 2013 roku. Rejestracje przyczep o dmc powyżej 3,5 tony przekroczyły 1,6 tys. i były na poziomie o ponad 2 proc. wyższym niż rok wcześniej, zaś rejestracje naczep o dmc powyżej 3,5 tony zbliżyły się do 15 tys. i były większe o 11 proc. w stosunku do 2013 roku. Wśród naczep przeważały skrzyniowe, do których zaliczono także naczepy platformy, kurtynowe i z opończę (8 664 rejestracji, o 6,3 proc. więcej niż w 2013 roku), przed furgonami (2173 szt., o 5,5 proc. mniej niż rok wcześniej). Do grupy furgonów zalicza się także chłodnie,

billion. In 2013, clients leased 7,770 trucks with MAM above 3.5 tons worth nearly PLN 1.9 billion, more by 17.7 per cent versus 2013. In addition, there were 17,235 tractor units valued at 5.1 billion covered by lease plans, what marks a result higher by PLN 0.4 billion (8.3 per cent) versus 2013.

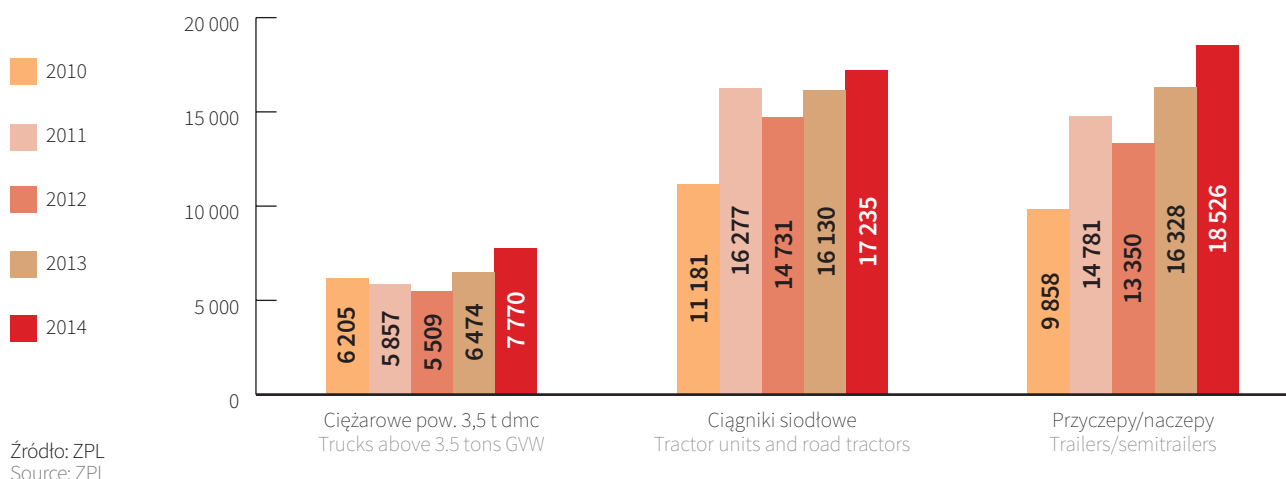
In 2014, Polish authorities registered (exclusive temporary registrations) over 16,500 trailers and semi-trailers with MAM above 3.5 tons, i.e. more by 10.2 per cent versus 2013. Registrations of trailers with GVW below 3.5 tons exceeded 1,600 vehicles and were higher by more than 2 per cent versus the previous year, whereas the number of registered trailers with GVW above 3.5 tons came close to 15,000 and was higher by 11 per cent versus 2013. The semi-trailer segment was dominated by box-type semis, a category which also includes platform, tarpaulin and curtain-sided semi-trailers (8,664 registrations; more by 6.3 per cent than in 2013), ahead of heavy vans (2,173; up by 5.5 per cent versus

Pierwsze rejestracje nowych naczep o dmc > 3,5 tony w 2014
First registrations of new semitrailers with GVW > 3.5 t in 2014

	Rejestracje [szt.] Registrations [units]	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
Krone	3632	9,7
Schmitz Cargobull	3531	0,2
Wielton	1977	16,9
Koegel	1483	15,6
Bodex	380	15,8
Pozostałe Other	3934	16,0
Razem Total	14 937	11,7

Źródło: PZPM/CEP
 Source: PZPM/CEP

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



których było 1725 szt. O 18 mniej niż rok wcześniej. Wywrotki znalazły się na trzecim miejscu z wynikiem 2083 sztuk, o 37,2 proc. więcej niż w 2013 roku. Nieco mniejszą dynamikę (32,7 proc.) zanotowały cysterny, których zarejestrowano 849 sztuk.

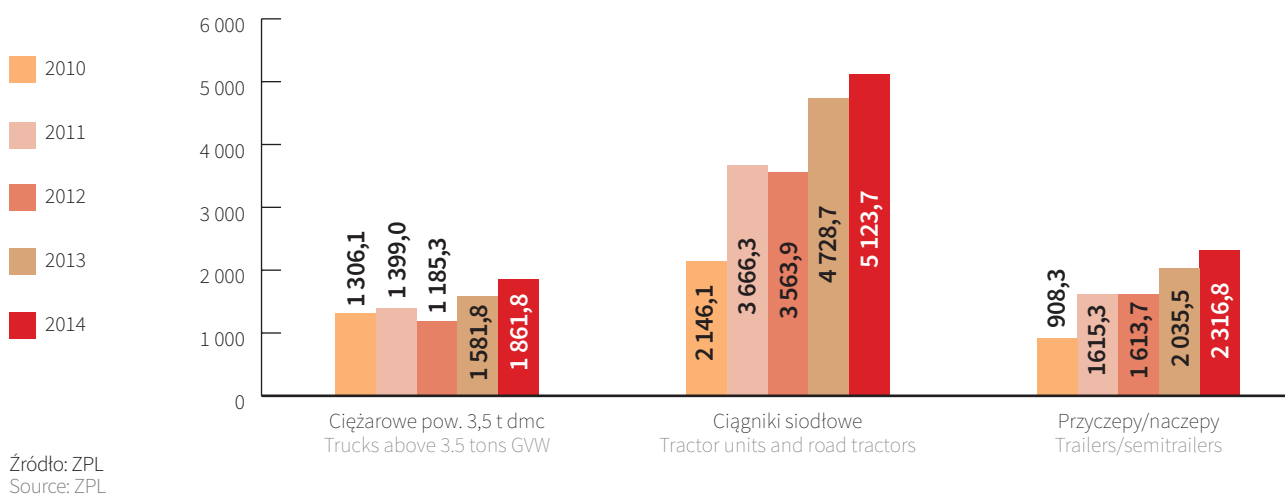
Także wśród przyczep o dmc pow. 3,5 tony przeważały zabudowy skrzyniowe/kurtynowe (1211 rejestracji, o 175 więcej niż w 2013 roku), zaś na drugim miejscu były furgony (53 sztuki, o 12 więcej niż rok wcześniej). Na kolejnych miejscach znalazły się cysterny, wywrotki oraz przyczepy dłużykowe. Wartość leasingowanych w 2014 roku 18 526 naczep i przyczep przekroczyła 2,3 mld zł i była większa niż w 2013 roku o ponad 300 mln zł (13,8 proc.). Łączna wartość wyleasingowanych samochodów ciężarowych o dmc pow. 3,5 tony, ciągników siodłowych, naczep i przyczep wyniosła w 2014 roku 13,8 mld zł i była o blisko dwa miliardy zł większa od wartości wyleasingowanych samochodów osobowych.

the previous year). The heavy van segment also includes refrigerated vans whose number totalled 1,725, less by 18 vehicles than the year before. The third place was taken by tipper trucks with 2,083 registrations, that is, more by 37.2 per cent versus 2013. With 849 registrations, tanker trucks demonstrated a slightly lower growth dynamics.

Trailer category with GVW above 3.5 tons was dominated by box/curtain-sided bodies (1,211 registrations; more by 175 units than in 2013), with heavy vans coming second (53; more by 12 units than the year before). Lower down the list were tanker trucks, tipper trucks and long-load trailers.

The value of leased semitrailers and trailers exceeded PLN 2.3 billion in 2014 and was higher by more than PLN 300 million versus 2013 (13.8 per cent). Total value of leased trucks with MAM above 3.5 tons, tractor units and semi-trailers totalled PLN 13.8 billion in 2014 and was higher by almost PLN 2 billion than the value of leased passenger cars.

Wartość wyleasingowanych ciężarówek, ciągników siodłowych, przyczep i naczep [mln zł] The value of leased trucks, tractors, trailers and semitrailers [PLN million]



NADWOZIA ORAZ NACZEPY I PRZYCZEPY SAMOCHODOWE

AUTO BODIES, SEMI-TRAILERS AND TRAILERS

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

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

Osiem z nich należy do PZPM: Alu Trans System sp. z o.o.; Carpol sp. z o.o.; The European Van Company (Alu Van, Poly Van i Poly Pan); Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR Auto; Tramp Przedsiębiorstwo

Jan i Janina Mikusz sp. j. i Wielton SA. Członkowie PZPM zatrudniają ponad tysiąc pracowników.

Polski rynek nadwozi samochodów dostawczych i lekkich ciężarowych, których w Polsce kupowanych jest ok. 40 tys., liczy ok. 15 tys. sztuk i wart jest ok. 600-800 mln zł. W tym segmencie rynku przerabianych lub modyfikowanych jest od 20 do 30 proc. kupionych aut dostawczych, co jest stosunkowo wysokim odsetkiem, zwłaszcza w porównaniu z państwami nordyckimi. Działa w nim ponad 100 firm, które zatrudniają ponad 5 tys. pracowników. Z powodu znacznych fluktuacji popytu, przedsiębiorstwa muszą wykazywać się bardzo dużą elastycznością. Największą spośród firm tego segmentu jest AMZ Kutno, które ma roczne obroty 50-120 mln zł, pięć kolejnych uzyskuje przychody roczne od 10 do 50 mln zł.

Następny segment to zabudowy na podwoziach ciężarowych. W 2014 roku w Polsce zakupiono ponad 4,8 tys. podwozi ciężarowych (o dmc powyżej 3,5 tony) i tyleż nadwozi,

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

trailers. Bodywork production has major social impact – Polish companies are producing ambulances and fire engines.

Eight players from this sector are PZPM members: ALU TRANS SYSTEM sp. z o.o.; CARPOL sp. z o.o.; The European Van Company (Alu Van, Poly Van i Poly Pan); Gruau Polska sp. z o.o.; Moto Wektor sp. z o.o.; MR AUTO; TRAMP Przedsiębiorstwo Jan i Janina Mikusz sp. j. and Wielton SA.

Their combined headcount exceeds one thousand.

Estimated at about 15,000 vehicles, the Polish bodywork market for LCVs and heavy-duty trucks whose domestic sales account for approx. 40,000 vehicles is worth around PLN. 600-800 million. The segment is responsible for conversions or custom modifications of 20 to 30 per cent of all purchased delivery vehicles, a rather high figure compared to the Nordic countries. The segment is made up by over 100 players employing over 5,000 staff members. Significant fluctuation in take-up forces all companies from this industry to demonstrate high flexibility. The leading company from the segment is AMZ Kutno whose annual turnover totals PLN 50-120 million, whereas five other players declare annual revenue of PLN 10 to 50 million.

The second segment are truck chassis conversions. In 2014, more than 4,8 truck chassis cabs (with GVW above 3.5 tons) and the same number of bodies were sold in Poland, including around 1,400 box bodies, 600 special-purpose

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

Estimated at about 15,000 vehicles, the Polish bodywork market for LCVs and heavy-duty trucks whose domestic sales account for approx. 40,000 vehicles is worth around PLN. 600-800 million.

w tym ok. 1400 kontenerowych, 600 specjalnych i ok. 150 wykonanych za granicą. Wartość tego rynku szacowana jest na 60-80 mln zł.

Najważniejszym pod względem wartości jest segment producentów naczep i przyczep. W 2014 roku w Polsce klienci kupili 14 937 naczep. Ten rynek również odznacza się bardzo dużą fluktuacją – tylko w 2009 roku popyt na ciągniki spadł o 70 procent w zaledwie dwanaście miesięcy! Polski rynek naczep wart jest do 4 mld zł rocznie. Pomimo dużej wartości produkcji, zatrudnienie jest podobne do nadwoziowców specjalizujących się w zabudowach aut dostawczych. Znacznie wyższa jest jednak materiałochłonność. Największą w Polsce i należącą do dziesięciu wiodących w Europie firmą w tym segmencie jest wieluńska Grupa Kapitałowa Wielton. W 2014 roku przychody ze sprzedaży grupy przekroczyły 584 mln zł.

bodies and approx. 150 coachworks manufactured overseas. The value of this sub-market has been estimated at PLN 60-80 million.

Ranking first in terms of value is the trailer and semi-trailer segment. In 2014, Polish customers bought 14,937 semi-trailers. The market is highly volatile – demand for tractors slumped by 70 per cent in just 12 months in 2009! The annual value of the Polish semi-trailer market has been estimated at up to PLN 4 billion. Despite major production value, its employment level is comparable to that of body-builders specialising in LCV coachwork. On the other hand, this production profile is much more material-intensive. The biggest player in the segment is Wieluń-based Wielton, a listed company which exports its products to over a dozen European states and has consolidated its position in Russia and Ukraine. Wielton belongs to top ten trailer makers in Europe and last year Turnover reached 584 mln PLN.

AUTOBUSY BUSES

NIEUSTANNIE STARZEJĄCA SIĘ FLOTA

W 2013 roku park autobusowy w Polsce powrócił do wzrostów i to bardzo dynamicznych, nadrobiając spadek z 2012 roku. Według danych GUS powiększył się o ponad 2,7 proc. do 102 602 sztuk. To najwyższa dynamika w ostatnich latach: w 2011 roku wyniosła 1,4 proc. W 2011 roku GUS rozpoczął podawanie wielkości parku autobusowego wraz z pojazdami czasowo rejestrowanymi. Ten sposób raportowania zostanie zachowany, zatem bezpośrednie porównania z wcześniejszymi latami nie będą dokładne, pozwolą jednak dojrzeć główne nurty zmian.

Park autobusowy powiększył się dzięki najmniejszym pojazdom, mającym do piętnastu miejsc, choć wśród autobusów najliczniejsze były modele powyżej 46 miejsc. W 2013 roku było ich 60 241 sztuk, o 262 mniej (0,4 proc. spadku) niż w 2012 roku. Autobusów o liczbie miejsc od 16 do 45 było 33 215, o 3,7 proc. więcej niż rok wcześniej, zaś dynamika wzrostu wśród najmniejszych do 15 miejsc, sięgnęła 25 proc. i na koniec roku było ich 9 146.

Wśród autobusów niecałe 4,2 tys. było z silnikami benzynowymi (blisko o sto mniej niż rok wcześniej) oraz 800 przystosowanych do spalania LPG, czyli tyle samo co w poprzednich latach. Autobusów napędzanych silnikami wysokoprężnymi było niemal 94 tys., o blisko 2,8 tys. więcej niż rok wcześniej. Pomimo dużej dynamiki zakupów, park autobusowy nadal powoli starzeje się. Autobusów najstarszych, mających

THE EVER-AGEING FLEET

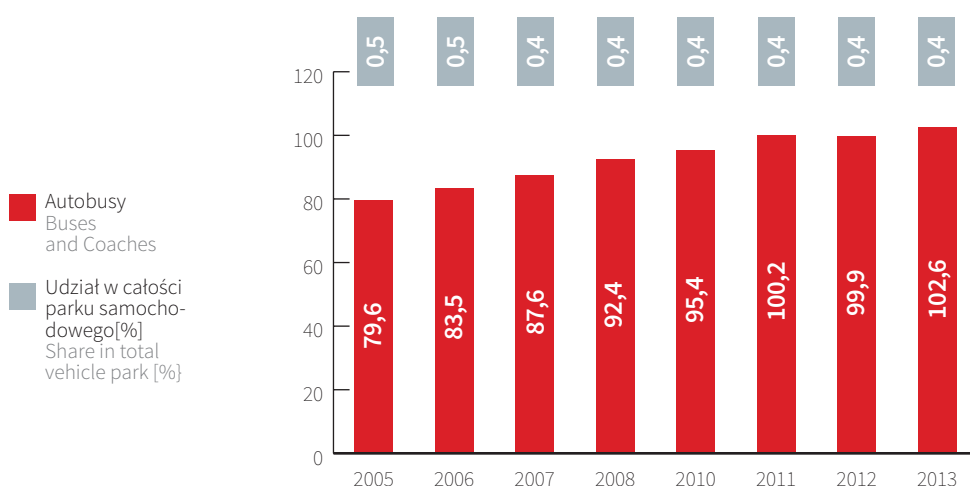
In 2013, the Polish bus fleet was rebound to demonstrate very dynamic growth that compensated for the decline in 2012. According to data of the Central Statistical Office of Poland it was up by more than 2.7 per cent to 102,602 vehicles, marking the highest dynamics in recent years (it stood at 1.4 per cent in 2011). In 2011, the CSO began to publish data on the size of the bus fleet, including vehicles with temporary registrations. This reporting format will be maintained, what makes direct comparisons with previous years inaccurate but highlights main trends.

The surge in the bus fleet was mainly driven by smallest vehicles with up to 15 seats, although most numerous were 46-seater buses. Their number totalled 60,241 in 2013, down by 262 units (a drop by 0.4 per cent) versus 2012. The number of 16 to 45-seater buses stood at 33,215, more by 3.7 per cent on a year earlier, whereas the growth dynamics of buses with 15 seats or less fetched 25 per cent or 9,146 units at the end of the year.

Nearly 4,200 buses were fitted with petrol units (almost a hundred less than the year before) and almost 800 had LPG conversions, a figure similar to that for previous years. There were nearly 94 diesel-powered buses, more by almost 2,800 units than the year before.

Despite high procurement dynamics, the bus fleet continued to age gradually. At the end of 2013, the number of old-

Autobusy w Polsce [000 szt.]
Buses and Coaches in Poland [000 units]



Źródło: GUS
Source: CSO

21 lat i więcej było na koniec 2013 roku 45,6 proc., o 0,4 punktu proc. więcej niż w 2012 roku i o ponad 4 punkty proc. więcej niż w 2009 roku. Z kolei najmłodszych, w wieku do pięciu lat w 2013 roku było 8,8 proc., gdy rok wcześniej ten odsetek wynosił 9,3, a w 2011 roku 9,8 proc. Udział segmentu pojazdów w średnim wieku – od 6 do 15 lat, sięgnął 28,9 proc. i był o 1 punkt proc. mniejszy niż rok wcześniej.

Z danych GUS opracowanych na podstawie CEP wynika, że najstarsze są autobusy z liczbą do 15 miejsc. Wśród nich 73,3 proc., a więc blisko trzy czwarte, liczyło w 2013 roku ponad 21 lat. Zarazem udział najmłodszych, do pięciu lat, wynosił 1,6 wobec 2,4 proc. rok wcześniej, był zatem sześciokrotnie mniejszy, niż dla całego parku autobusowego! Co więcej, mimo znacznego wzrostu liczebności tej klasy autobusów, udział najmłodszych pojazdów zmalał o 0,8 punktu proc. w stosunku do 2012 roku. Struktura wiekowa autobusów mających od 16 do 45 miejsc oraz powyżej 46 miejsc jest podobna do ogólnej.

Największy park autobusowy znajduje się w woj. mazowieckim (15 471), małopolskim (10 845) i śląskim (10 321). Najmniej liczny park autobusowy mają województwa: lubuskie (na koniec 2013 roku było w nim zarejestrowanych 2383 autobusy), podlaskie (2414) i opolskie (2482).

est buses aged 21 years and over stood at 45.6 per cent and was up by 0.4 percentage points versus 2012 and up by 4 percentage points as compared to 2009. On the other hand, the youngest bus fleet under five years of age accounted for 8.8 per cent of total fleet in 2013 as compared to 9.3 per cent for the year before and the figure for 2011 pegged at 9.8 per cent. The share of middle-aged buses - from 6 to 15 years old - fetched 28.9 per cent and was lower by 1 percentage point versus the previous year.

Data of the Central Statistical Office of Poland based on records of the Central Registry of Vehicles indicate that the oldest vehicles are models fitted with up to 15 seats. In 2013, almost two-thirds or as much as 73.3 per cent of them were more than 21 years old. Therefore, the share of the youngest buses - five years and under - accounted for 1.6 per cent versus 2.4 per cent the year before - and was six times lower than for

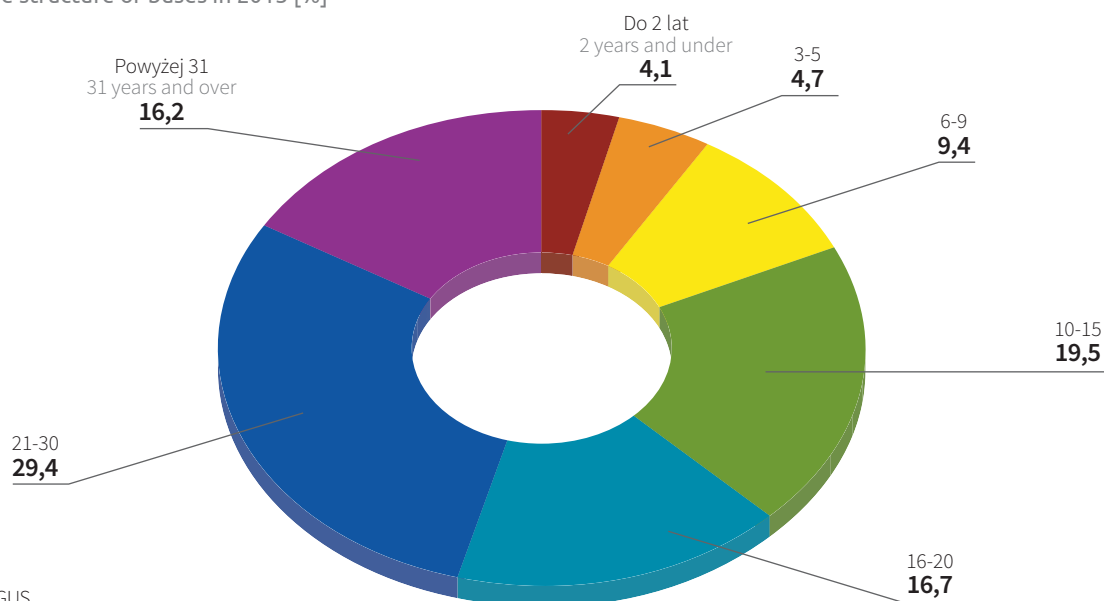
W Polsce na 1000 mieszkańców przypadają trzy autobusy. Ich odsetek w całym parku samochodowym spadł w 2007 roku poniżej pół procenta i utrzymuje się do tej pory na stałym poziomie.

There are three buses per 1,000 population in Poland. Their share in total fleet dropped below half per cent in 2007 and this figure has remained stable ever since.

total bus fleet! Moreover, despite a surge in the number of buses from this category, the share of the youngest vehicles shrunk by 0.8 percentage points as compared to 2012. The age structure of 16 to 45-seater buses and buses with more than 46 seats reflected the overall structure.

The biggest bus fleet is based in Mazowieckie (15,471), Małopolskie (10,845) and Śląskie provinces (10,321), whereas the smallest bus fleet has been declared for Lubuskie (2,383 buses registered at end-2013), Podlaskie (2,414) and Opolskie (2,482) voivodeships.

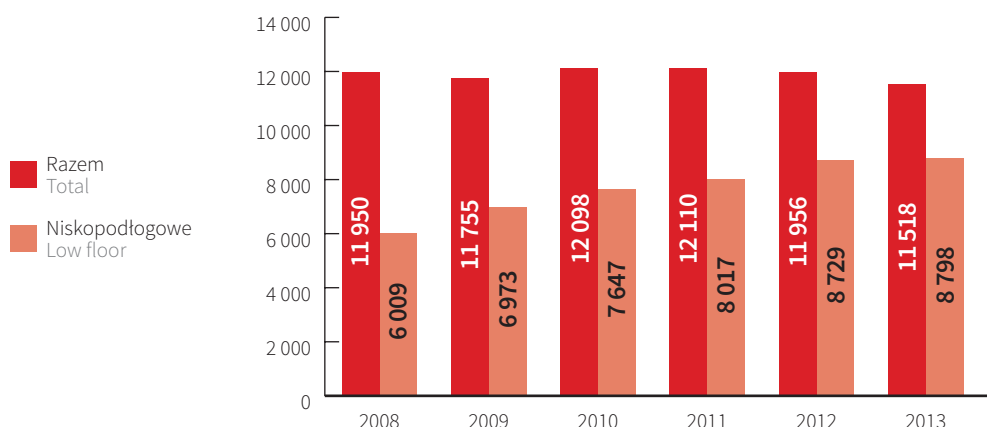
Struktura wiekowa autobusów w 2013 roku [%]
The age structure of buses in 2013 [%]



Źródło: GUS
Source: CSO

Autobusy komunikacji miejskiej [szt.]

City buses [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

Urzędy zarejestrowały w 2013 roku po raz pierwszy na terytorium Polski 4895 autobusów, o 12,7 proc. więcej niż w 2012 roku. Najwięcej zarejestrowano po raz pierwszy autobusów w woj. mazowieckim (925), śląskim (640) i wielkopolskim (603). Najmniej pierwszych rejestracji było w podlaskim (95), lubuskim i opolskim (po 167)..

W Polsce na 1000 mieszkańców przypadają trzy autobusy. Ich odsetek w całym parku samochodowym spadł w 2007 roku poniżej pół procenta i utrzymuje się do tej pory na stałym poziomie.

W 2013 roku liczba autobusów miejskich po raz kolejny zmalała, tym razem o 438 sztuk, czyli o 3,7 proc., gdy w 2012 roku spadek wyniósł 1,3 proc. Autobusów miejskich na koniec 2013 roku było 11 518. W tej liczbie znalazło się 8 798 autobusów niskopodłogowych, o 69 więcej niż w 2012 roku (wzrost o 0,8 proc.), gdy rok wcześniej dynamika sięgała 9 proc. i jest najniższa w ostatnich latach. Porównanie tempa wzrostu całego parku autobusów miejskich i niskopodłogowych wskazuje, że miasta w 2013 roku rzadziej kupowały pojazdy niskopodłogowe, wybierając raczej klasyczne autobusy.

Najwięcej autobusów miejskich jest w woj. mazowieckim (2394, z tego ponad 92 proc. niskopodłogowe, przy średniej dla całego kraju wynoszącej 76,4 proc.), śląskim (1984, w tym niecałe 58 proc. niskopodłogowych) i małopolskim (879, w tym 75 proc. niskopodłogowe). Najmniejsze floty autobusów miejskich są w woj. lubuskim (167, w tym blisko 92 proc. niskopodłogowe), woj. opolskim (166, w tym ponad 66 proc. niskopodłogowych) i warmińsko-mazurskim (304, w tym 70 proc. niskopodłogowe).

PRODUKCJA

Według danych producentów, w 2014 roku działające w Polsce fabryki wyprodukowały 4117 autobusów o dmc powyżej

In 2013, Polish authorities registered for the first time 4,895 buses – 12.7 per cent more than in 2012. The biggest number of first bus registrations was declared by Mazowieckie (925), Śląskie provinces (640) and Wielkopolskie (603) provinces, and the lowest number of first registrations for Podlaskie (95), Lubuskie and Opolskie (167 each).

There are three buses per 1,000 population in Poland. Their share in total fleet dropped below half per cent in 2007 and this figure has remained stable ever since.

In 2013, the number of city buses contracted once more, this time by 438 units (3.7 per cent) versus a drop by 1.3 per cent in 2012. The urban bus fleet at end-2013 featured 11,518 vehicles, including 8,798 low-platform buses, i.e. 69 units more than in 2012 (a rise by 0.8 per cent), while the growth dynamics in the previous year fetched 9 per cent to hit the historical bottom in recent years. A comparison of the growth rate of the entire bus and low-platform bus fleet indicates that cities were less keen to procure low-platform buses in 2013 and opted for rather more traditional versions.

Most urban buses are registered in Mazowieckie (2,394; of which 92 per cent were low-platform vehicles versus the country average pegged at 76.4 per cent), Śląskie (1,984; low-chassis buses accounted for less than 58 per cent) and Małopolskie provinces (879; of which 75 per cent were low-platform versions). Lubuskie (167; including nearly 92 per cent of low-platform buses), Opolskie (166; 66 per cent of low-platform versions) and Warmińsko-mazurskie (304, including 70 per cent of low-platform models) were home to the smallest city bus fleets.

MANUFACTURING

According to data of bus makers, in 2014 Polish manufacturing sites produced 4,117 buses with DMC over 8 tons,

8 ton. Jest to wynik o 10,8 proc. lepszy niż w 2013 roku. W podziale na typy, najczęściej z działających w Polsce fabryk wyjeżdżają autobusy miejskie (3236 sztuk, o 7 proc. więcej niż w 2013 roku) oraz międzymiastowe (701 szt., o 29,2 proc. więcej niż w 2013 roku).

Liderem pozostał MAN, który wyprodukował 1364 autobusy, o 9,8 proc. mniej niż w 2013 roku. Drugie miejsce zajął Solaris Bus&Coach, z wynikiem 1161 autobusów, o 5,5 proc. mniej niż w 2013 roku. Do tego wyniku należy doliczyć 207 trolejbusów, o 168 więcej niż rok wcześniej.

W 2014 roku najważniejszym rynkiem pozostała Polska (280 pojazdów), ale 80 proc. produkcji trafiło do odbiorców zagranicznych, wśród których na czele nadal są Niemcy (197 sztuk). 10-tysięczny Solaris trafił do niemieckiego odbiorcy w Duesseldorfie. Kolejne kraje w rankingu to Bułgaria (146), Czechy (128) i Włochy (102).

W 2014 roku spadła z 73 do 16 sztuk produkcja międzymiastowego modelu InterUrbino. Solaris dostarczył także 13 autobusów elektrycznych. Firma zdobyła łącznie zamówienia na 36 autobusów elektrycznych z Czech, Hiszpanii, Niemiec i Szwecji. Największe zamówienie, na 10 sztuk, złożyła Warszawa.

W rankingu producentów za Solarisem znalazło się Volvo. Z wrocławskiej fabryki wyjechało 1106 autobusów, o 58,2 proc. więcej niż w 2013 roku. Tradycyjnie już najwięcej wyprodukowano międzymiastowych autobusów (615), ale rośnie także liczba budowanych miejskich modeli hybrydowych, oznaczonych V7900 Hybrid. Z fabryki przy ul. Mydlanej wyjechało 312 takich autobusów. Volvo wraz z wejściem normy

what marked a result higher by 10.8 per cent versus 2013. A breakdown by types indicates that bus factories based in Poland mainly produce city buses (3,236; more by 7 per cent than in 2013), and inter-city buses (701; more than 29.2 per cent versus 2013).

With bus production estimated at 1,364 buses or less by 9.8 per cent than in 2013, MAN held firm as the market leader. Ranking second was Solaris Bus&Coach with 1,161 buses,

i.e. 5.5 per cent less than in 2013. Its output included 207 trolleybuses, up by 168 on a year earlier.

In 2014, Poland was the key market for local bus production (280 vehicles), but 80 per cent of the output was procured by foreign partners, with Germany ranking first (197 vehicles). The 10,000th Solaris bus was purchased by a German client from Düsseldorf.

Ranking behind it were Bulgaria (146), the Czech Republic (128) and Italy (102).

The production volume of intercity InterUrbino bus dropped from 73 to 16 vehicles in 2014. In addition, Solaris delivered 13 electric buses. The bus makers had orders for 36 electric buses altogether from the Czech Republic, Germany and Sweden. The biggest order for ten vehicles was placed by the capital city of Warsaw.

In the ranking of manufacturers, Volvo came after Solaris. Its Wrocław facility turned out 1,106 buses, that is 58.2 per cent more than in 2013. Traditionally, the bulk of production accounted for long-haul coaches (615), but the number of assembled hybrid city buses - marked as V7900 Hybrid - continues to grow. 312 such buses rolled down the

W podziale na typy, najczęściej z działających w Polsce fabryk wyjeżdżają autobusy miejskie (3236 sztuk, o 7 proc. więcej niż w 2013 roku) oraz międzymiastowe (701 szt., o 29,2 proc. więcej niż w 2013 roku).

A breakdown by types indicates that bus factories based in Poland mainly produce city buses (3,236; more by 7 per cent than in 2013), and inter-city buses (701; more than 29.2 per cent versus 2013).

Produkcja autobusów w Polsce [szt.]

Bus production in Poland [units]

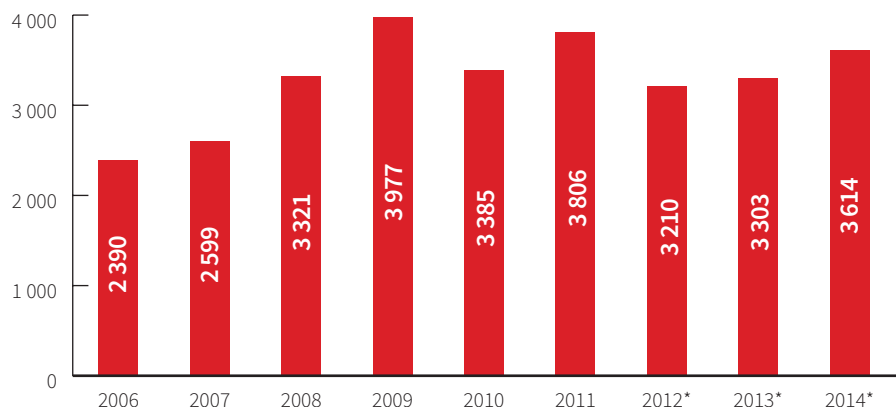
	2009	2010	2011	2012*	2013*	2014*
MAN Bus	1532	1267	1565	1343	1512	1364
Solaris Bus&Coach	1095	1022	1140	939	1229	1161
Volvo Polska	739	855	922	699	699	1106
Scania Production Słupsk	729	658	644	341	96	286
Inni Other	561	366	504	516	179	200
Razem Total	4656	4168	4776	3838	3715	4117

Źródło: JMK i producenci
Source: JMK and makers

* dane od 2012 dla autobusów pow. 8t, w latach 2008-2011 autobusy pow. 3,5t
data from 2012 for buses above 8 tons; buses above 3.5 tons for the years 2008-2011

Wielkość eksportu autobusów z Polski [szt.]

Polish bus export [units]



Źródło: JMK
Source: JMK

*dane od 2012 dla autobusów pow. 8t, w latach 2008-2011 autobusy pow. 3,5t
data from 2012 for buses above 8 tons; buses above 3.5 tons for the years 2008-2011

Euro VI zaprzestało wytwarzania wersji z napędem silnikiem wysokoprężnym. Wrocławski zakład wyprodukował też 179 autobusów, wszystkie, poza jednym, jakie zostały zbudowane w ub. r. w Polsce.

Wrocławski zakład wyprodukował także 179 autokarów – poza jednym wszystkie, jakie zostały zbudowane w Polsce. Na czwartym miejscu rankingu, podobnie jak w poprzednim roku, znalazł się kolejny szwedzki koncern – Scania. Ulokowana na Pomorzu fabryka Scania Production Słupsk w 2014 roku zbudowała 286 autobusów, o ponad 197 proc. więcej niż w 2013 roku. Jest to pierwszy rok wzrostu od kilku lat. Słupska fabryka wypuszcza kompletne autobusy oraz podwozia autobusowe. Zakład przestawił się na produkcję autobusów nowej generacji OmniWide, która zastąpiła OmniCity oraz OmniLink.

Na kolejnych miejscach znajdują się mniejsi producenci. Na piątej pozycji ulokował się Solbus (93 sztuki, w tym 89 miejskich), za nim znalazł się Autosan (54 autobusy, w tym 46 międzymiastowych) i na kolejnym miejscu AMZ Kutno (35). Eksport autobusów wzrósł w stosunku do poprzedniego roku o 9,4 proc. do 3614 sztuk.

REJESTRACJE

Według analiz PZPM i JMK, przygotowanych na podstawie CEP, w 2014 roku w Polsce zarejestrowano 1476 nowych autobusów o dmc powyżej 3,5 tony, o 6,7 proc. więcej niż w 2013 roku. Wśród nich było 919 nowych autobusów o dmc powyżej 8 ton, wobec 941 w 2013 roku. Autobusów typu mini o dmc większej od 3,5 tony zarejestrowano 553, o 25,1 proc. więcej niż w 2013 roku.

Miniony rok był przełomowy dla branży z powodu zmiany normy czystości spalin z Euro V na Euro VI. O ile na początku roku klienci rejestrowali przede wszystkim pojazdy spełniające

assembly lines in Mydlana Street. Following enforcement of the Euro 6 standard, Volvo discontinued production of bus versions fitted with diesel units. In addition, the factory in Wrocław produced 179 buses, all except for one assembled in Poland last year.

Ranking fourth, just like the year before, was another Swedish automaker - Scania. In 2014, its Pomeranian facility Scania Production Słupsk assembled 286 buses, i.e. more than 197 per cent than in 2013, what marked the first year of upward trend. Słupsk factory manufactures complete buses and bus chassis. The facility has shifted its focus to production of new generation buses - the OmniWide range which has replaced OmniCity and OmniLink versions.

Ranking on further positions are smaller auto manufacturers. Solbus secured the fifth position (93 units, including 89 urban buses), with Autosan (54 buses, including 46 inter-city buses) and and AMZ Kutno (35) behind it.

Bus export was up by 9.4 per cent to 3,614 units year-to-year.

REGISTRATIONS

PZPM and JMK analyses based on records of the Polish Vehicle Registry indicate that 2014 registrations cover 1,476 new buses with GVW over 3.5 tons, that is more by 6.7 per cent versus 2013. The group included 919 new buses with GVW above 8 tons whose registrations accounted for 941 vehicles in 2013. There were 553 mini buses with GVW lower than 3.5 tons registered during this period, more by 25.1 per cent versus 2013.

With the transition from the Euro 5 to the Euro 6 emission standard, the past year brought a breakthrough for the sector. At the beginning of the year, clients registered mainly

ce normę Euro V, to w połowie roku proporcje wyrównały się, a pod koniec były to praktycznie wyłącznie autobusy Euro VI. W 2014 roku skończyło się także dofinansowanie z pierwszej perspektywy unijnej, a nie zaczęło z nowej. Stąd widoczny był 9-procentowy spadek popytu w segmencie autobusów miejskich.

PZPM podaje także, że liczba autobusów używanych rejestrowanych po raz pierwszy w 2014 roku w Polsce wyniosła 3677 i wzrosła o 7,4 proc. w stosunku do 2013 roku. Wśród autobusów z drugiej ręki po raz pierwszy rejestrowanych w Polsce, 37 miało dmc mniejszą od 3,5 tony. Wśród autobusów dużych, o dmc powyżej 8 ton, których zarejestrowano 2797 sztuk, najpopularniejsze okazały się modele międzymiastowe (1143 rejestracje) oraz turystyczne (978). Także miasta coraz chętniej kupują autobusy używane – ich rejestracje wzrosły o ponad 49 proc. do 531 sztuk.

W kategoriach wiekowych najpopularniejsze są roczniki 2000-2004 z homologacją Euro III (udział na poziomie 33 proc.). Na drugim miejscu są roczniki 1996-1999 (28 proc. udziałów) z normą Euro II. Na trzecim miejscu znalazły się autobusy z roczników 2005-2009 (23 proc.), spełniające normę Euro IV.

Wśród autobusów z drugiej ręki pojawiły się także używane (po testach) modele elektryczne: AMZ CitySmile 10E, SOR EBN 10,5, Skoda Perun oraz Rampini Ale.

Według danych Związku Polskiego Leasingu, w 2014 roku klienci wyleasingowali 1669 autobusów (o 39 proc. więcej niż w 2013 roku), o wartości niemal 1 243 mln zł – o 46 proc. większej niż w 2013 roku. Leasing od dwóch lat zdobywa popularność w tym segmencie – w 2013 roku dynamika wzrostu wyniosła 55 proc.

PZPM oraz JMK podają, że liderem polskiego rynku autobusowego w kategorii pojazdów nowych został Mercedes-

Euro 4 compliant vehicles, but halfway through the year the trend was reversed and registrations at end of the year covered almost exclusively Euro 6-compliant buses.

2014 marked the end of subsidies from the first financial framework and resources from the second one were not yet launched, what is reflected by a slump by 9 per cent in the urban bus segment.

PZPM reports that the number of second-hand buses registered for the first time in Poland in 2014 totalled 3,677 and was up by 7.4 per cent versus in 2013. 37 of used buses registered for the first time in Poland had GVW below 3.5 tons. In the large bus category, with 2,797 registrations, most popular types of large buses with GVW exceeding 8 tons included intercity buses (1,143 registrations) and tourist coaches (978). Cities are now frequently procuring second-hand buses whose registrations surged by more than 49 per cent to 531 units.

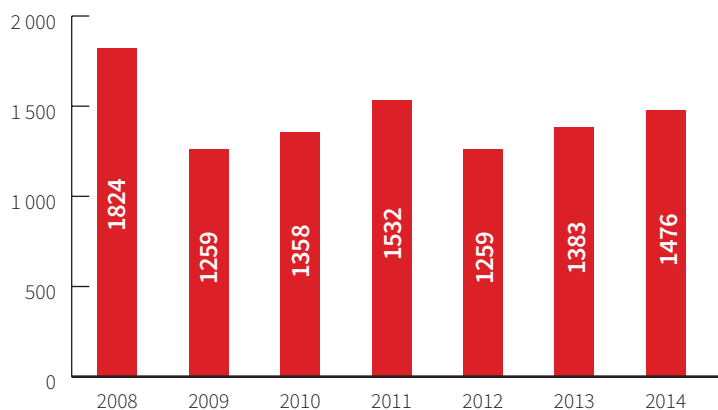
Most popular age categories include buses manufactured between 2000 and 2004 compliant with the Euro 3 emission standard (share at 33 per cent). Ranking second were buses produced between 1996 and 1999 (28 per cent of share) compliant with Euro 2 standard. Ranking third were Euro 4 standard-compliant buses manufactured between 2005 and 2009 (23 per cent).

Used electric vehicles (after completed tests) made a debut on the second-hand bus market. Newcomers included such brands like AMZ CitySmile 10E, SOR EBN 10.5, Skoda Perun and Rampini Ale.

According to data of the Polish Leasing Association, in 2014, clients leased 1,669 buses (39 per cent more than in 2013) worth almost PLN 1,243 million, that is 46 per cent more than in 2013. The popularity of leasing has been burgeoning in the segment for two years and its growth dynamics fetched 55 per cent in 2013.

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

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



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

-Benz, z rejestracją 637 samochodów, co zapewniło marce 43-procentowy udział w rynku. Wynik był o 17,7 proc. lepszy od uzyskanego w 2013 roku. Od lat Mercedes-Benz jest wyjątkowo mocny w segmencie Mini, gdzie zarejestrował 451 autobusów, co odpowiada udziałowi w tym segmencie przekraczającemu 81 proc.

Drugie miejsce w klasyfikacji generalnej zdobył Solaris z wynikiem 248 autobusów, o 21,8 proc. gorszym niż rok wcześniej. Solaris jest zdecydowanym liderem w segmencie autobusów o dmc pow. 8 ton.

Na trzeciej pozycji znalazł się Solbus (90 autobusów, ponad 73-procentowy wzrost), a następnie SOR (58 sztuk, o ponad 205 proc. więcej niż rok wcześniej). Kolejne lokaty zajęły: Autosan, MAN, Iveco, Setra i AMZ-Kutno.

Wśród nowych pojazdów udział autobusów wyprodukowanych w Polsce w 2014 roku w całości polskiego rynku spadł do 30,9 proc., gdy rok wcześniej wynosił 34 proc.

W kategorii pojazdów używanych liderem rynku został w 2014 roku po raz kolejny Mercedes-Benz, który zdobył blisko 29 proc. udziałów, o 0,5 punktu proc. więcej niż w 2013 roku. Urzędy zarejestrowały 1059 autobusów tej marki, w tym 521 w segmencie Mini. Dominują w nim Sprinter i Vario, dzięki czemu marka zdobyła 59 proc. tego segmentu. Najbliższy konkurent, Iveco, ma 15,1 proc. rynku.

W ogólnej klasyfikacji na drugim miejscu znalazł się Renault z wynikiem 443 pojazdów, o niemal 20 proc. mniej niż rok wcześniej. Setra znalazła nabywców na 429 autobusy, natomiast MAN na 363.

Polska z udziałem 4,4 proc. znalazła się w 2014 roku na szóstym miejscu europejskiego rynku autobusów o dmc powyżej 3,5 tony, wyprzedzona przez Wielką Brytanię, Francję, Niemcy, Włochy i Hiszpanię.

PZPM and JMK estimate that the leader on the Polish bus market in the new bus category was Mercedes-Benz with 637 registrations, what gave the brand 43 per cent of market share, a result higher by 17.7 per cent versus 2013. For many years Mercedes-Benz has been holding strong in the Mini segment which saw 451 registrations of its buses, what corresponds to the market share in the segment pegged at 81 per cent.

Ranking second in the general classification was Solaris with 248 buses, i.e. less by 21.8 per cent than the year before. Solaris was the unquestionable leader in the segment of buses with GVW above 8 tons.

Solbus came third (90 buses, up by over 73 per cent), and right behind it ranked SOR (58 units, 205 per cent more than the year before). Further down the list were Autosan, MAN, Iveco, Setra and AMZ-Kutno.

The share of new buses manufactured in Poland in 2014 in total Polish market was down by 30.0 per cent versus 34 per cent on a year earlier.

The market leader in the used bus category in 2014 was again Mercedes-Benz boasting nearly 29 per cent of market share, up by 0.5 percentage points versus 2013. Polish authorities registered 1,059 of its buses, including 521 from the Mini segment which is dominated by Sprinter and Vario. Such performance gave the brand 59 per cent of share in this category. The runner up - Iveco - held 15.1 per cent of market share.

Ranking second in the general classification with 443 vehicles was Renault which secured the second position, but its year-to-year performance was down by nearly 20 per cent. Setra sold 429 buses, whereas MAN successfully marketed 363 of its products.

With 4.4 per cent of share, Poland came sixth on the European market for buses with GVW above 3.5 tons, behind the UK, France, Germany, Italy and Spain.

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

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

	2014	2013	Zmiana % r/r Change % y/y
Mercedes-Benz	637	541	17,7
Solaris Bus&Coach	248	317	-21,8
Solbus	90	60	73,1
SOR	58	19	205,3
Autosan	54	62	-12,9
Pozostałe Other	389	344	-13,1
Razem Total	1476	1383	6,7

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

JEDNOŚLADY

POWERED TWO WHEELERS

PARK JEDNOŚLADÓW

Według informacji GUS wykorzystujących dane Centralnej Ewidencji Pojazdów, na koniec 2013 roku w Polsce było zarejestrowanych 2 207 556 jednośladów, więcej o 109 054 sztuk, czyli o 4,9 proc. w stosunku do 2012 roku. Tempo przyrostu parku jednośladów było niemal takie samo jak rok wcześniej. Od 2011 roku GUS podaje liczbę zarejestrowanych pojazdów łącznie z pozwoleniami czasowymi wydanymi w końcu roku. Pozostaniemy przy tym sposobie prezentacji z zastrzeżeniem, że dane z lat wcześniejszych nie są dokładnie porównywalne, lecz pozwalają zaobserwować długofalowe zjawiska.

Wśród zarejestrowanych jednośladów było 1 153 169 motocykli oraz 1 163 441 motorowerów. Liczba motocykli powiększyła się o 4,1 proc. i tempo przyrostu było o 0,5 punktu proc. wyższe od zanotowanego w 2012 roku. Liczba zarejestrowanych motorowerów wzrosła o 5,7 proc. Choć wśród jednośladów jest to wysokie tempo wzrostu, to jednak zmalało ono o 0,8 punktu proc. w stosunku do 2012 roku.

Klienci interesują się relatywnie tanimi motorowerami oraz motocyklami cięższymi, o pojemności silnika powyżej 125 cm sześciennych, co widoczne jest po dynamice przyrostu liczby zarejestrowanych pojazdów w poszczególnych segmentach. Motocykle lekkich (z silnikiem o pojemności nie przekraczającej 125 cm sześciennych) przybyło ponad 7,1 tys., wzrost wyniósł 2,1 procent i był o 0,6 punktu proc.

PTW FLEET

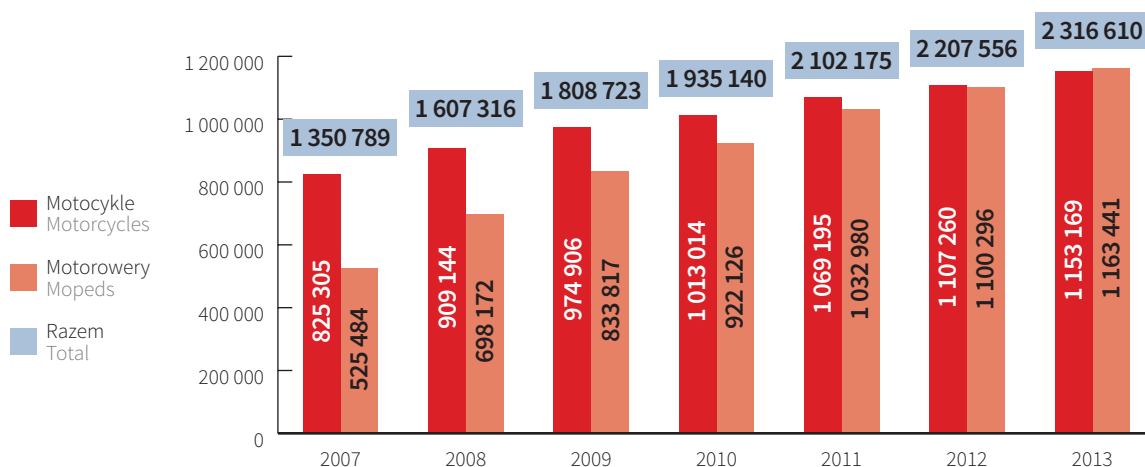
According to communication of the Central Statistical Office of Poland driven by data of the Central Registry of Vehicles, at end-2013 Poland was home to 2,316,610 registered powered two wheelers, that is more by 109,054 or up by 4.9 per cent than in 2012. PWT fleet growth rate was almost the same like the year before and exceeded the growth dynamics of total motor vehicle fleet (up by 1.7 percentage points). In 2011, the CSO began to publish data on the number of registered vehicles, including temporary registration certificates issued at the end of the year. We will comply with this presentation format in which data for previous years are not accurately comparable but do highlight visible long-term trends.

The registered PWT fleet included 1,153,169 motorcycles and 1,163,441 mopeds. The motorcycle fleet grew by 4.1 per cent and its growth rate was higher by 0.5 percentage points than in 2012. The number of registered mopeds grew by 5.7 per cent. Despite the fact that the powered two wheeler fleet demonstrates high growth rate, the upward trend declined by more than 0.8 percentage points versus 2012.

Most customers seek for relatively economic mopeds and heavier motorcycles with engines bigger than 125 cc, what is particularly reflected by a surge in registrations in individual segments. The number of light motorcycles (with an engine of up to 125 cc) has increased by over 7,100 units, and their overall fleet was up by 2.1 per cent, that

Park jednośladów w Polsce [szt.]

Powered two wheelers in Poland [units]



Źródło: GUS
Source: CSO

mniej od uzyskanego we wcześniejszym roku. Cięższych motocykli, o pojemności silnika powyżej 125 cm sześciennych, przybyło 5 proc. do 810 443 i wzrost był o 1,1 punktu proc. szybszy niż w 2012 roku.

Liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców zwiększyła się według danych GUS w 2013 roku do 30 z 29 w 2012 roku. Motocykle są najpopularniejsze w woj. podkarpackim, gdzie na 1000 mieszkańców przypada 43 motocykli i w woj. kujawsko-pomorskim (36). W liczbach bezwzględnych na koniec 2013 roku najwięcej motocykli było zarejestrowanych w woj. mazowieckim (144,8 tys.), wielkopolskim (121,1 tys.) i śląskim (107,6 tys.).

Najmniejsze nasycenie motocyklami było w woj. dolnośląskim i śląskim (po 23 na tysiąc mieszkańców). W liczbach bezwzględnych najmniej motocykli było w woj. opolskim (24 tys.), podlaskim (35,3 tys.) i lubuskim (36,1 tys.).

Liczba motorowerów przypadająca na 1000 mieszkańców wynosiła na koniec 2013 roku 30, gdy rok wcześniej sięgała 29. Największe nasycenie motorowerami zanotował GUS w 2013 roku w woj. opolskim (42), lubuskim (38) oraz w woj. kujawsko-pomorskim i wielkopolskim (po 37). W liczbach bezwzględnych najwięcej zarejestrowano mopedów w woj. mazowieckim (131,8 tys.), śląskim i wielkopolskim (po 127,7 tys.). Najmniej w woj. podlaskim (34 tys.) oraz świętokrzyskim (39,6 tys.). Najmniejsze nasycenie GUS zanotowała w woj. mazowieckim, mającym 25 motorowerów na tys. mieszkańców i małopolskim (27).

REJESTRACJE JEDNOŚLADÓW

W 2014 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 108 442 nowe i używane jednoślady, o 0,3 proc. mniej niż w 2013 roku. Tempo spadku wyraźnie wyhamowało w stosunku do

is, less by 0.6 percentage points than in the previous year. The number of heavier motorcycles with an engine above 125 cc went up by 5 per cent to 810,443, marking a growth which has exceeded that in 2012 by 1.1 percentage points. CSO data indicate that the number of motorcycles per 1,000 population picked up from 29 in 2012 to 30 in 2013. Motorcycles are most popular in Podkarpackie province with 43 motorcycles per 1,000 population and Kujawsko-pomorskie voivodeship (36). In absolute figures, the biggest number of motorcycles registered at end 2013 was reported in Mazowieckie (144,800), Wielkopolskie (121,100) and Śląskie provinces (107,600).

The lowest motorcycle saturation was observed in Dolnośląskie and Śląskie (23 per 1,000 population each) provinces. Opolskie (24,000), Podlaskie (35,300) and Lubuskie (36,100) provinces were also home to smallest motorcycle fleets in absolute figures.

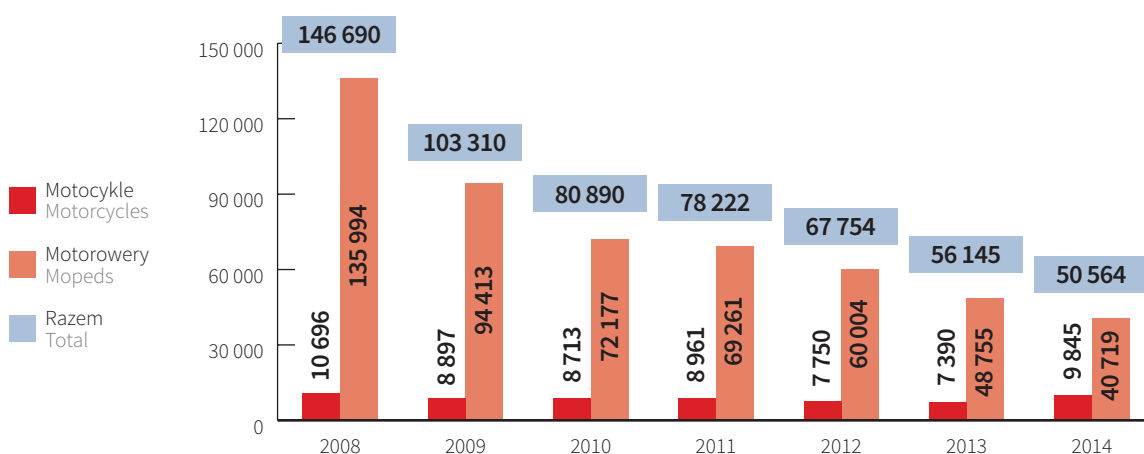
The highest moped saturation at end-2013 stood at 30 per 1,000 population versus 29 the year before. The Central Statistical Office of Poland declared that the highest moped saturation in 2013 for Opolskie (42), Lubuskie (38), Kujawsko-pomorskie and Wielkopolskie voivodeships (37 each). In absolute figures, the biggest number of mopeds was registered in Mazowieckie province (131,800), Śląskie and Wielkopolskie voivodships (127,700 each), and the lowest one in Podlaskie (34,000) and Świętokrzyskie (39,600) provinces. The Central Statistical Office of Poland attributed the lowest moped saturation to Mazowieckie province with 25 mopeds per 1,000 population and Małopolskie province (27).

PTW REGISTRATIONS

In 2014, authorities registered 108,442 new and used power two wheelers for the first time, i.e. 0.3 per cent less than

Pierwsze rejestracje nowych jednoślądów w Polsce [szt.]

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



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

zanotowanego w poprzednich latach. W przypadku nowych jednośladów rejestracje w 2014 roku wyniosły 50 564 sztuk, o 9,9 proc. mniej niż w 2013 roku. Motocykle zanotowały ponad 33-procentowy wzrost, jednakże nie zrównoważyły on ponad 16-procentowego spadku rejestracji motorowerów. Używanych jednośladów zarejestrowano 57 878 sztuk, co oznacza 10,1-procentowy wzrost w porównaniu do 2013 roku.

REJESTRACJE MOTOCYKLI

PZPM podaje, że w 2014 roku zarejestrowano 9 845 nowych motocykli, o 33,2 proc. więcej niż w poprzednim roku.

Wzrosły także rejestracje sprowadzonych używanych motocykli, których liczba sięgnęła 45 786 sztuk, o 18,4 proc. więcej niż w 2013 roku.

Podobnie jak w poprzednich latach szczyt rejestracji przypadł na wiosnę i lato. Najmniej

nowych motocykli zarejestrowano w styczniu – tylko 268 maszyn. Jedynie w drugim kwartale zanotowano spadki w porównaniu do roku wcześniejszego. W pozostałych wzrosły osiągały nawet wartości 3-cyfrowe: w ostatnim rejestracje wzrosły o 105,8 proc. w porównaniu do czwartego kwartału 2013 roku. W ujęciu miesięcznym w porównaniu z 2013 rokiem, największy, blisko 130-procentowy wzrost zanotowano we wrześniu.

PZPM podaje, że w 2014 roku zarejestrowano 9 845 nowych motocykli, o 33,2 proc. więcej niż w poprzednim roku.

PZPM announced that 9,845 new motorcycles were registered in 2014, that is, 33.2 per cent more than the year before.

in 2013, what clearly indicates that the downward trend was halted compared to previous years. New powered two wheeler registrations totalled 50,564 in 2014, that is, less by 9.9 per cent versus 2013. Motorcycles were up by almost 33 per cent, which failed to set off a drop by over 16 per cent in motorcycle registrations. The year saw 57,878 used PTW registrations, what points out to a surge by 10.1 per cent as compared to 2013.

MOTORCYCLE REGISTRATIONS

PZPM announced that 9,845 new motorcycles were registered in 2014, that is, 33.2 per cent more than the year

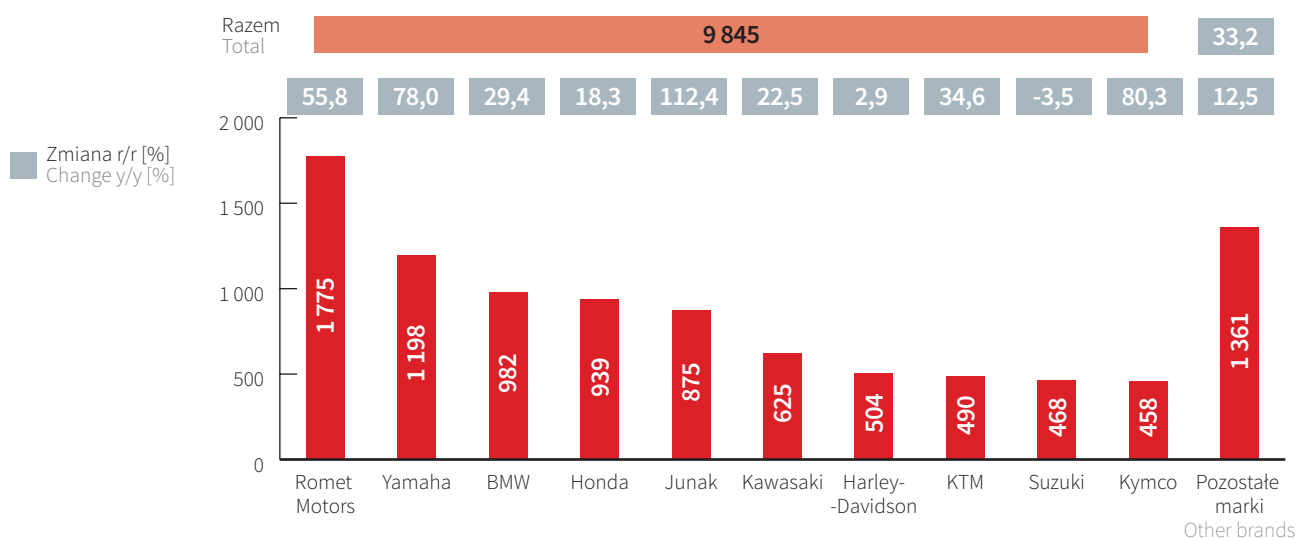
before. The surge was also visible in import figures for used motorcycles whose number fetched 45,786, more by 18.4 per cent than in 2013.

Just like in previous years, spring and summer witnessed the peak of registrations. The lowest number of motorcycles – barely 268 – were registered in January. Year-to-year decline was only witnessed in the second quarter of the

year. Other months witnessed even three-digit growth: registrations in December were up by 105.8 per cent compared to the fourth quarter of 2013. Compared to 2013, performance by months indicates that September brought the bumper growth pegged at almost 130 per cent.

Romet Motors with 1,775 units or 55.8 per cent more year-to-year remains the most popular brand. Ranking second was Yamaha with 1,198 registration, a performance higher

Pierwsze rejestracje nowych motocykli w Polsce w 2014 roku [szt.]
First registrations of new motorcycles in Poland in 2014 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

Najpopularniejszą marką pozostaje Romet Motors z wynikiem 1775 maszyn, o 55,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Drugie miejsce zajęła Yamaha z wynikiem 1198 sztuk, o 78 proc. więcej niż rok wcześniej. Trzecie miejsce przypadło BMW (982 sztuki, o 29,4 proc. więcej niż rok wcześniej). Czwarta lokata przypadła Hondzie (939 sztuk, o 18,3 proc. więcej niż w 2013 roku), a piąta Junakowi, z wynikiem 875 sztuk, o 112,4 proc. więcej niż w 2013 roku. Była to największa dynamika wzrostu w pierwszej dziesiątce.

Wśród motocykli z drugiej ręki największą popularnością cieszyły się Hondy (11 420 sztuk), Yamahy (10 421 sztuk) i Suzuki (7 972 sztuki). Cała trójka zanotowała wzrost rejestracji. Na jeden nowy motocykl w pierwszych rejestracjach motocykli ogółem przypada blisko pięć używanych i ta proporcja utrzymuje się od kilku lat.

W 2014 roku zdecydowanie największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm³. W całym roku przybyło ich 3915, co zapewniło im blisko 40 proc.

ryнку. Na początku roku motocykle tej klasy pojemności miały 23 proc.

Drugą pod względem pojemności silnika klasą były maszyny o pojemności powyżej 750 cm³, które zajęły 29,6 proc. rynku (35 proc. w 2013 roku). Rejestracje w tej grupie sięgnęły 2910 sztuk, o 11,6 proc. więcej niż rok wcześniej.

Udział w rynku straciły (do 12,8 proc. gdy rok wcześniej było to 19,4 proc.) także motocykle w klasie od 501 do 750 cm³, ale jako jedyne zarejestrowały spadek liczby rejestracji. Wyniósł on 12 proc. Motocykle z przedziału 250-500 cm³ nieznacznie straciły udział do 8,0 proc. z 8,9 proc.

W podziale na segmenty funkcjonalne, najpopularniejsze są nadal motocykle typu street, które wzmocniły swoją pozycję do 39,9 proc. (z 38,1 proc. rok wcześniej). Ich rejestracje wzrosły o prawie 40 proc. do 3 924 sztuk. W tym segmencie ponad połowa to motocykle o pojemności 125 cm³.

Drugą pozycję w zestawieniu, z 19-procentowym udziałem w rynku, zajęły duże skutery. Zwiększyły swój udział o blisko 8 punktów proc. dzięki rejestracji 1871 maszyn, o 128,7 proc. więcej niż w 2013 roku. Udział 125-tek w tym segmencie powiększył się do 75 proc. z 49 proc. rok wcześniej.

Motocykle typu ON/OFF, z rejestracją 1468 sztuk, o 22,6 proc. większą niż w 2013 roku, zajęły trzecie miejsce. Ich udział w rynku wyniósł 14,9 proc. dzięki 54-procentowemu wzrostowi modeli najsilniejszych. Choppery i cruisery znalazły się na czwartym miejscu, zajmując 12,7 proc. rynku.

by 78 per cent on a year earlier. The third position went to BMW (982 units; more by 29.4 per cent than the year before). Honda was forth (939 units, up by 18.3 per cent than in 2013), and Junak fifth with 875 units and growth by 11.4 per cent versus 2013. These makes are also the strongest cases of growth dynamics in the top ten.

Most popular second-hand motorcycles makes included Honda (11,420 units), Yamaha (10,421 units) and Suzuki (7,972). All three makers saw a boost in the number of their registrations. There are almost five used motorcycles per each new one (in total first motorcycle registrations) in

Poland and this trend has been maintained for several years.

Premium motorcycles with 125 cc engines were most sought after by customers in 2014. Their number was up by 3,915 units, what secured them nearly 40 per cent of market share. At the beginning of the year, motorcycles from this segment had almost 23 per cent of market share.

The second biggest class in terms of the unit size were motorcycles with engines bigger than 750 cc which took 29.6 per cent of the market share (35

per cent in 2013). Registrations in this segment accounted for 2,910 units, more by 11.6 per cent than the year before.

Motorcycle class with engines from 501 to 750 cc also lost their share in the market (down to 12.8 per cent versus 19.4 per cent the year before) which were the only segment to see a plunge in registrations by 12 per cent. Motorcycles fitted with engines from 250 to 500 cc saw their market share dwindle slightly to 8 per cent from 8.9 per cent.

Split by functional segments, street class motorcycles are holding firm and their position has been boosted to 39.9 per cent of market share (from 38.1 per cent the year before). The number of their registrations was up by nearly 40 per cent to 3,924 units. More than a half of the segment are machines with 125 cc engines.

Ranking second with 19 per cent share are large mopeds which raked up nearly 8 per cent more of market share with 1,871 registrations, i.e. more by 128.7 per cent versus 2013. The share of mopeds with 125cc engines went up from 49 per cent the year before to 75 per cent.

Coming third were ON/OFF motorcycles with 1,468 registrations, an increase by 22.6 per cent compared to 2013. With a 54 per cent increase demonstrated by the most powerful models, their market share stood at 14.9 per cent. Choppers and cruisers came up fourth with 12.7 per cent of market share.

W 2014 roku zdecydowanie największą popularnością cieszyły się motocykle o pojemności 125 cm³. W całym roku przybyło ich 3915, co zapewniło im blisko 40 proc. rynku.

Premium motorcycles with 125 cc engines were most sought after by customers in 2014. Their number was up by 3,915 units, what secured them nearly 40 per cent of market share.

REJESTRACJE MOTOROWERÓW

W 2014 roku urzędy zarejestrowały 52 811 nowych i używanych motorowerów – o 15,7 procent mniej niż w 2013 roku. Spadek jest o 3 punkty proc. mniejszy niż w 2013 roku. Rejestracje nowych motorowerów spadły o 16,5 proc. do 40 719 sztuk, natomiast używanych zmalały o 10,0 proc. do 12 092 sztuk. Jedynie w pierwszym kwartale i w grudniu popyt na nowe motorowery był większy niż rok wcześniej. Nowe motorowery stanowiły 80,5 proc. rynku nowych jednośladów w 2014 roku.

Romet Motors okazał się najpopularniejszą marką także wśród motorowerów. W 2014 roku w urzędach zarejestrowano 15 424 pojazdów tej marki, o 19,8 proc. mniej niż rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się Junak z rejestracją 5064 motorowerów, który zwiększył rejestracje o 55,7 proc. w stosunku do 2013 roku. Na trzecim miejscu uplasował się Zipp z wynikiem 4476 rejestracji (spadek o 21 proc.).

Wśród sprowadzonych używanych motorowerów najpopularniejsze były marki premium. Na pierwszym miejscu znalazł się Peugeot (2138 sztuk, spadek o 10 proc.), za nim Piaggio (1433 sztuki, spadek o 14,2 proc.) i Yamaha (1296 sztuk, spadek o 15,8 proc.). Te trzy marki występują w czołówce niezmiennie od 2010 roku.

MOPED REGISTRATIONS

In 2014, authorities registered 52,811 new and used mopeds – 15.7 per cent less versus 2013, yet the drop by 3 percentage was lower than in 2013. New moped registrations shrunk by 16.5 per cent to 40,719 units, while registrations of used ones plummeted by 10.0 per cent to 12,092 vehicles. Take up for new mopeds went up on a year earlier only in the first quarter and in December. New mopeds accounted for 80.5 per cent of the new PTW market in 2014.

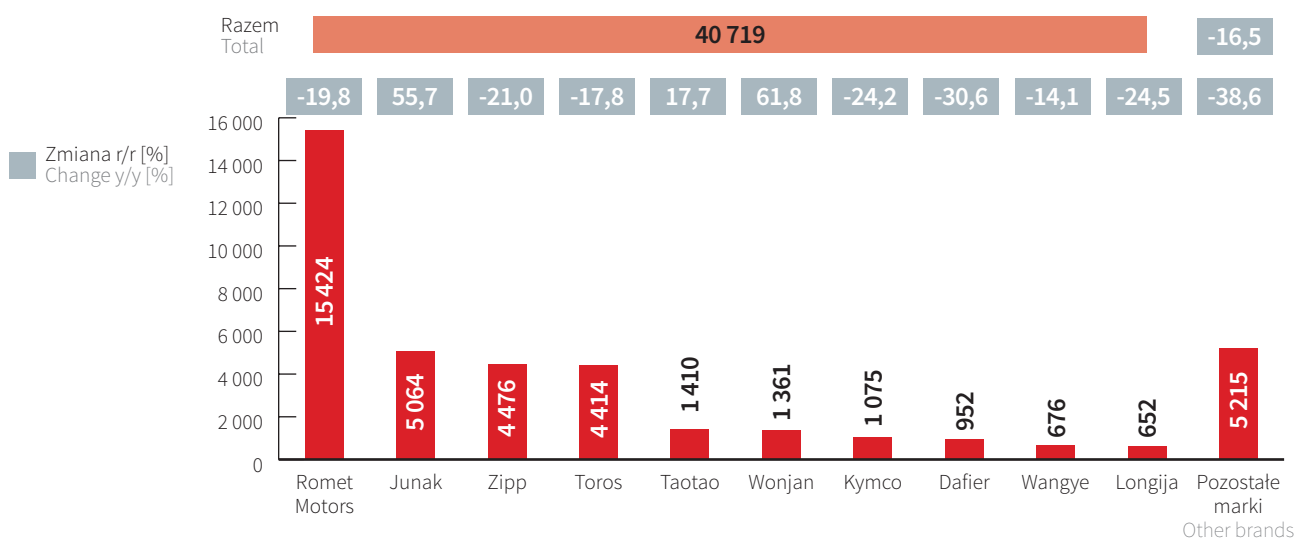
Romet Motors was also the most popular moped make. In 2014, the Polish authorities registered 15,424 vehicles of this manufacturer, less by 19.8 per cent year-to-year. Ranking second was Junak with 5,064 moped registrations, what points out to a 55.7 per cent increase versus 2013. With 4,476 registrations (decline by 21 per cent), Zipp came third.

Premium brands surged in popularity among imported used mopeds. The first place was secured by Peugeot (2,138 units, a drop by 10 per cent), second by Piaggio (1,433, a decline by 14.2 per cent) and Yamaha (1,296, a slump by 15.8 per cent). All three makes have been topping the chart since 2010.

Nowe motorowery stanowiły 80,5 proc. rynku nowych jednośladów w 2014 roku.

New mopeds accounted for 80.5 per cent of the new PTW market in 2014.

Pierwsze rejestracje nowych motorowerów w Polsce w 2014 roku [szt.]
First registrations of new mopeds in Poland in 2014 [units]



Źródło: PZPM/CEP
Source: PZPM/CEP

MOTORYZACJA

AUTOMOTIVE SECTOR

SPADA LICZBA WYDANYCH PRAW JAZDY

W 2014 roku MSW wydało po raz pierwszy 328 271 dokumentów prawo jazdy – to rekordowo mała liczba, ponad dwa razy mniejsza od szczytowego 2008 roku. O ile w 2013 roku liczba wydanych praw jazdy malała wraz z upływem kolejnych miesięcy, w 2014 roku sytuacja była przeciwna: w pierwszej połowie urzędy wydały 149 139 dokumentów uprawniających do prowadzenia pojazdów, gdy w drugiej 179 132. Najlepszym miesiącem okazał się październik, gdy urzędnicy wydali 36 930 praw jazdy – o niecałe 10 tys. powyżej średniej miesięcznej. Najślabszym był luty (23 780).

Najmniej dokumentów wydały urzędy w woj. opolskim (7958) oraz lubuskim (8844). Najwięcej przypadło na mazowieckie (42 028), to jest jedną ósmą wszystkich wydanych w Polsce.

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

W każdej kategorii wiekowej więcej praw jazdy wydawanych jest mężczyznom. Dysproporcje rosną z wiekiem. Wśród osób najmłodszych, w wieku od 18 do 24 lat uprawnienie ma 0,92 mln kobiet i 1,11 mln mężczyzn, a więc przewaga jest 20-procentowa. W kategorii od 55

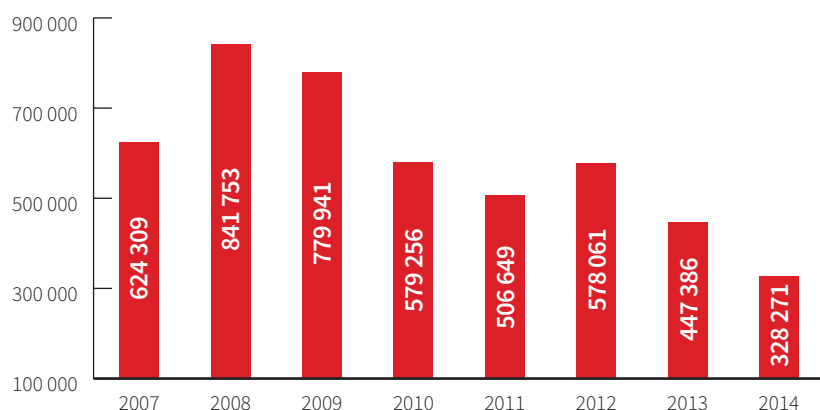
THE PLUMMETING NUMBER OF DRIVING LICENSES

In 2014, the Ministry of Interior issued for the first time 328,271 driving licenses, a record low figure, twice lower than in the bumper year of 2008. In 2013, the number of driving licenses issued was decreasing in subsequent months of the year, but the situation was reversed a year later - the Polish authorities issued 149,139 driving licenses in the first six months and 179,132 in the second part of the year. The bumper month was October when 36,930 driving licenses were issued - nearly 10,000 more than the average monthly number of licenses. The lowest figure was declared for February (23,780).

The smallest number of licenses were issued by the authorities in Opole (7,958) and Lubuskie province (8,844). The biggest number - one eighth of all driving licenses issued in Poland - was reported for Mazowieckie province (42,028).

More driving licenses are issued to men in across all age categories, and disproportions grow with age. In the youngest demographic group aged 18-24 the right to drive motor vehicle has been granted to 0.92 million females and 1.11 million males who outperform women by 20 per cent. Among individuals aged 55-64, more than 1.03 million females and 2.13 million males hold a driving license, what means that men outnumber wom-

Liczba wydanych po raz pierwszy dokumentów „prawo jazdy” wszystkich kategorii
The number of first-time driving licenses (all categories)



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

do 64 roku życia 1,03 mln kobiet i 2,13 mln mężczyzn ma prawo jazdy, a więc płeć brzydka przeważa ponad dwukrotnie. W kategorii powyżej 65 roku życia ponad 4-krotnie więcej mężczyzn (1,88 mln) ma prawo jazdy w stosunku do kobiet (0,44 mln).

BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO

W 2014 roku na polskich drogach wydarzyło się 34 970 wypadków, o 2,4 proc. mniej niż w 2013 roku. Liczba zabitych zmalała o 4,6 proc. do 3 202 osób, a rannych o 3,4 proc. do 42 545, wynika z danych policji. Maleje tempo spadku liczby zabitych (o ponad 1 punkt proc. wolniejszy niż w 2013 roku) oraz rannych (o 2 punkty proc.).

W porównaniu do 2013 roku liczba wypadków wzrosła w czterech województwach: małopolskim (o 4,6 proc.), łódzkim (o 4,1), pomorskim (o 3,1) i warmińsko-mazurskim (o 1,5). Największą redukcję liczby wypadków zanotowano w woj. kujawsko-pomorskim (o 11,7 proc.), wielkopolskim (o 9,2 proc.) i opolskim (o 6,7).

W jedenastu województwach zginęło mniej osób. Najgłębszy spadek zanotowano w lubelskim (o 22 proc.), lubuskim (o 13,8) i świętokrzyskim (o 9,1). Liczba rannych wzrosła w czterech województwach: warmińsko-mazurskim (o 4,3

en more than twice. In 65 years and over demographic category, almost four times more males are driving licence holders (1.88 million) than females (0.44 million).

ROAD SAFETY

In 2014, Polish roads witnessed 34,970 accidents, that is, less by 2.4 percent than in 2013. Police data indicate that the number of fatalities declined by 4.6 percent to 3,202, and casualties by 3.4 percent to 42,545. On the other hand, the number of fatalities (lower by over 1 percentage point versus 2013) and casualties is decreasing.

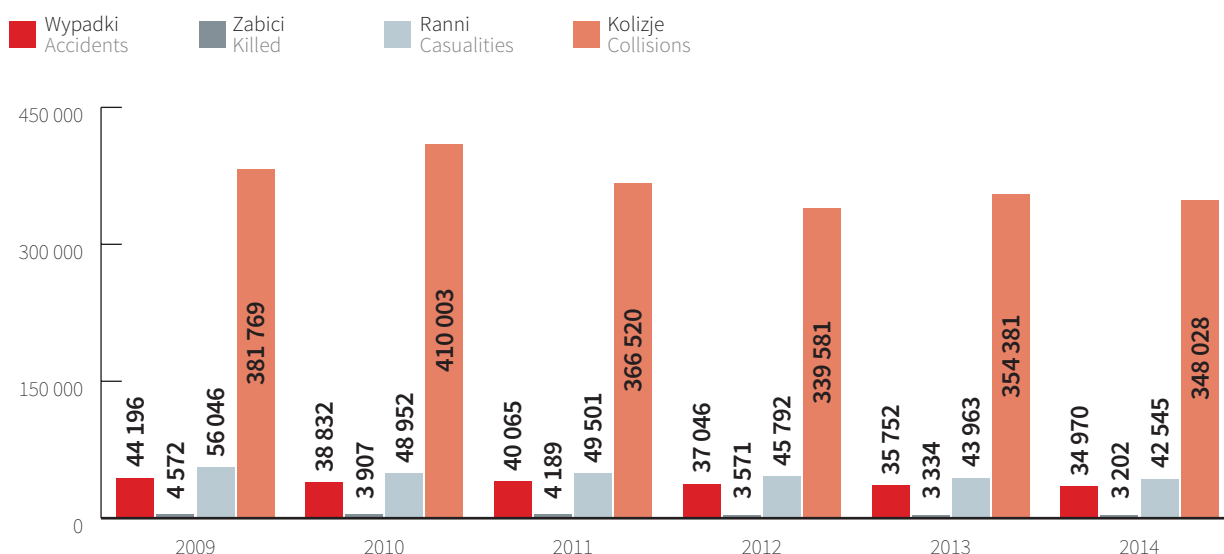
Compared to 2013, the number of accidents went up in four provinces: Mazowieckie (by 4.6 per cent), Łódzkie (by 4.1 per cent), Pomorskie (by 3.1 per cent) and Warmińsko-Mazurskie (by 1.5 per cent). The biggest reduction in the number of accidents was declared in Kujawsko-Pomorskie (by 11.7 per cent), Wielkopolskie (by 9.2 per cent) and Opolskie voivodeships (by 6.7 per cent).

A lower number of fatalities was reported by eleven provinces. The steepest decline was declared by Lubuskie province (by 22 per cent), Lubuskie (by 13.8 per cent) and Świętokrzyskie (by 9.1 per cent). The number of casualties went up in four provinces: Warmińsko-Mazurskie (by 4.3 per cent), Małopolskie (by 3.1 per cent), Pomorskie (by

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

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

Bezpieczeństwo ruchu drogowego w Polsce [szt.]
Road safety in Poland [units]



Źródło: KGP
Source: Police Headquarters

proc.), małopolskim (o 3,1 proc.), pomorskim (o 2,1) i łódzkim (o 1,6). Największy spadek zanotowano w woj. kujawsko-pomorskim (o 18,5 proc.).

Kierujący samochodami osobowymi spowodowali 63 proc. wypadków, w których zginęło 48,8 proc. ofiar. Rowerzyści spowodowali 5,1 proc. wypadków, natomiast piesi 8,7 proc. ogólnej liczby wypadków, a poniosło w nich śmierć 17,6 proc. ofiar.

Najniebezpieczniejszym miesiącem pozostaje lipiec (9,6 proc. ogólnej liczby wypadków) i tuż za nim sierpień. Z kolei pod względem dni tygodnia fatalne są piątki oraz soboty. Do wypadków najczęściej dochodziło pomiędzy godz. 14.00 i 19.00.

W 2014 roku policjanci zatrzymali ponad 141,2 tys. nietrzeźwych, rok wcześniej ponad 163,2 tys. Pijani kierowcy spowodowali w 2014 roku 1838 wypadków, których zginęło 256 osób, a 2313 zostało rannych.

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

KRADZIEŻE SAMOCHODÓW

W 2014 roku policja zanotowała 14 124 kradzieże samochodów, o 9 proc. mniej niż rok wcześniej. W 2013 roku liczba kradzieży zmalała o 4,7 proc. Według policji złodzieje najczęściej działają na parkingach niestrzeżonych i osiedlowych. Funkcjonariusze szacują, że do 90 proc. skradzionych aut rozbieranych jest na części.

Według danych policji, w 2014 roku najczęściej kradziono następujące samochody: VW Golf (817 sztuk), Audi A4 (660), VW Passat (541), Audi A6 (385), Audi A3 (280), VW Touran (246), Ford Mondeo (240), Honda Civic (237), Toyota Corolla (237), Seat Leon (222).

2.1 per cent) and Łódzkie (by 1.6 per cent). The sharpest drop was witnessed in Kujawsko-Pomorskie province (by 18.5 per cent).

Drivers caused 63 per cent of accidents with 48.8 per cent of total fatalities. Cyclists were responsible for 5.1 per cent of accidents, whereas pedestrians for 8.7 per cent of total accidents which resulted in 17.6 per cent of fatalities.

July remains the most dangerous month on the road (9.6 per cent of total accidents) with August ranking second. Most tragic weekdays are Fridays and Saturdays. Collisions usually take place between 2pm and 7 pm.

In 2014, police officers detained almost 141,200 drunk drivers versus more than 163,200 the year before. DUI drivers caused 1,838 accidents in 2014 which took the toll of 256 lives and left 2,313 injured.

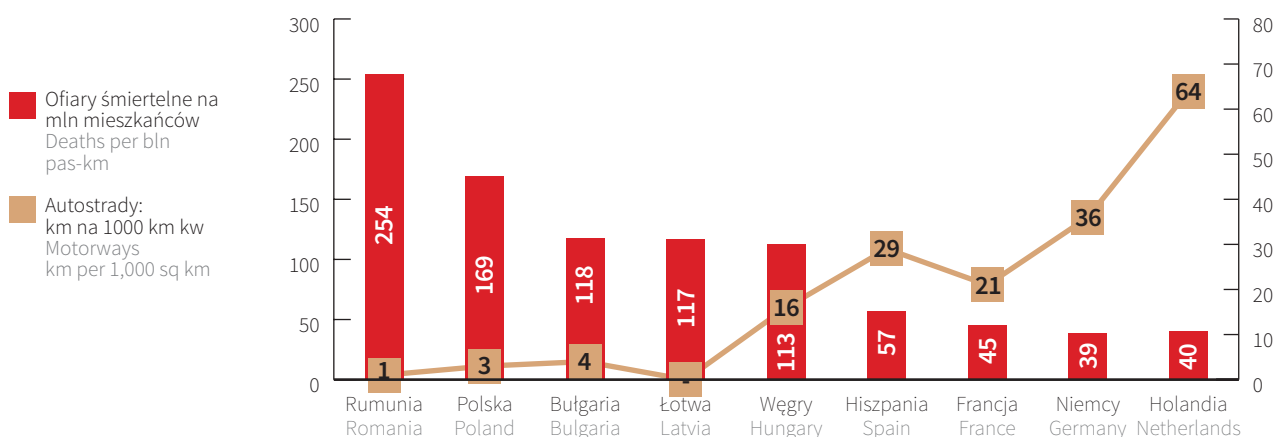
The World Bank estimates that the cost of road accidents in Poland fetches PLN 30 billion. The National Health Fund has announced that the cost of treatment of road accident victims stands at PLN 3 billion.

AUTO THEFT

In 2014, the police recorded 14,124 cases of car theft, less by 9 per cent on a year earlier. The number of stolen vehicles was down by 4.7 per cent. The police argues that car thieves are most active at unguarded and neighbourhood parking sites. Police officers estimate that up to 90 per cent of vehicles are stolen for repair parts.

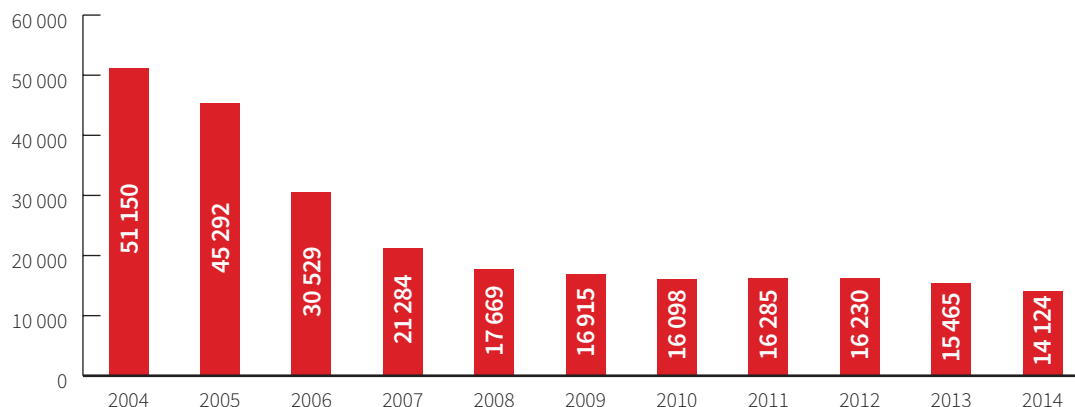
Police statistics indicate that most stolen makes in 2014 included: VW Golf (817 units), Audi A4 (660), VW Passat (541), Audi A6 (385), Audi A3 (280), VW Touran (246), Ford Mondeo (240), Honda Civic (237), Toyota Corolla (237), Seat Leon (222).

Ofiary wypadków drogowych w relacji do gęstości autostrad w 2012 roku
Road traffic deaths versus motorway length in 2012



Źródło: Eurostat
Source: Eurostat

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



Źródło: KGP
Source: Police Headquarters

Najczęściej auta ginęły w Warszawie i okolicach (2894 przypadki kradzieży), w Katowicach i Poznaniu. Najmniej w Kielcach (179), Rzeszowie (217) i Białymstoku (229).

W Warszawie najczęściej ginęły auta japońskie, a Volkswageny i Fiaty w Łodzi.

Według danych CEP liczba aut wyrejestrowanych w 2013 roku z powodu kradzieży wyniosła 11 814 i była o ponad 9 proc. wyższa niż rok wcześniej. W pierwszej połowie 2014 roku wyrejestrowano z powodu kradzieży 5724 samochody, o ponad 5 proc. mniej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

UBEZPIECZENIA

Według raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość zebranej w 2014 roku składki majątkowej od ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC przekroczyła 13,1 mld zł i była o 3,7 proc. mniejsza niż w 2013 roku. Wartość składki z ubezpie-

Most cars were stolen in Warsaw and its environs (2,894 cases of theft), Katowice and Poznań. The lowest theft incidence rate was reported for Kielce (179), Rzeszów (217) and Białystok (229).

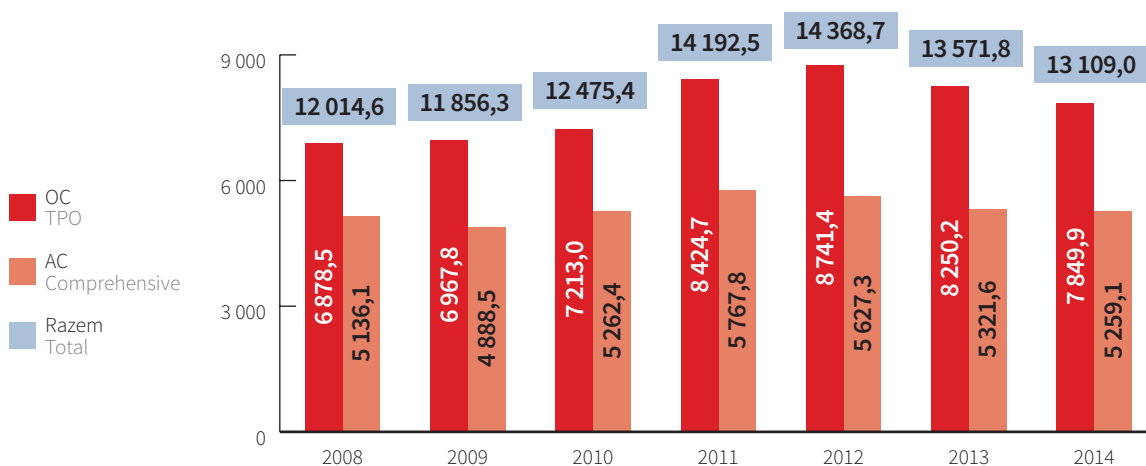
Japanese makes were most sought after by car thieves in Warsaw, while Volkswagen and Fiat ranked first in Łódź.

Data of the Central Registry of Vehicles indicate that the number of cars whose license plates were taken off as a result of theft stood at 11,814 in 2013 and was higher by over 9 per cent versus the previous year. 5,724 cars were de-registered in the first six months of 2014 as a result of theft - more than 5 per cent less than in the same period of 2013.

INSURANCE

According to data of the Polish Financial Supervision Authority, total auto TPO and comprehensive insurance premium in 2014 exceeded PLN 13.1 billion and was lower

Składka ubezpieczeniowa brutto od pojazdów drogowych [mln zł] Gross auto insurance premium [PLN million]



Źródło: KNF
Source: Polish Financial Supervision Authority

czeń majątkowych wyniosła 26,25 mld zł i była o 1,3 proc. mniejsza niż rok wcześniej.

Zebrana składka z ubezpieczeń komunikacyjnych stanowiła 49,9 proc. wpływów z ubezpieczeń majątkowych, o 2,4 punkty proc. mniej w stosunku do roku wcześniejszego.

W 2014 roku zmalął o pół punkt proc. do 20 proc. udział ubezpieczeń AC w składce zebranej od ubezpieczeń majątkowych. W ostatniej dekadzie spadek sięgnął blisko 10 punktów proc. Udział ubezpieczeń OC wyniósł niecałe 30 proc.

Wartość zebranych składek z polis OC przekroczyła 7,85 mld zł i była o blisko 5 proc. niższa niż przed rokiem. Osoby fizyczne wpłaciły 5 766,6 mln zł, zaś przedsiębiorstwa 1 976,2 mln zł. Składka zebrana z polis AC po raz kolejny zmaląła, tym razem o 1,2 proc. do 5,26 mld zł, na co złożyły się wpłaty od osób fizycznych (2 693,2 mln zł) oraz przedsiębiorstw (2 452,4 mln zł).

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły na koniec 2014 roku 19 551 075 polis od odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, o 235 251 więcej (1,2 proc.) niż w 2013 roku. Liczba wystawionych polis AC wzrosła o 2,8 proc. do 5 223 385. Przeciętna składka zebrana z polisy AC wyniosła 1007 zł i była o 3,8 proc. mniejsza niż w 2013 roku. Zmaląła także średnia wartość składki OC, która w 2014 roku wyniosła 402 zł i była blisko o 6 proc. mniejsza od zebranej rok wcześniej.

Dane Komisji Nadzoru Finansowego pokazują, że w 2014 roku towarzystwa ubezpieczeniowe dokonały 1 208 399 wypłat z odszkodowania z polis odpowiedzialności cywilnej. Wartość wypłat z polis OC wzrosła o 6 proc. do 5 653,1 mln zł. W przypadku odszkodowań z polis AC, towarzystwa ubezpieczeniowe wypłaciły 835 590 odszkodowań, wartości o 2,4 proc. większej, sięgającej 3 579,0 mln zł. Odszkodowa-

by over 3.7 percent as compared to 2013. The value of the property insurance premium totalled PLN 26.25 billion and was lower by 1.3 per cent on a year earlier.

The value of motor insurance premiums accounted for 49.9 per cent of property insurance revenue, or less by 2.4 percentage points as compared to the previous year.

The share of comprehensive insurance in total property insurance declined by half a percentage point to 20 per cent in 2014. The drop fetched almost 10 percentage points during the past decade, while the share of auto TPO insurance grew by less than 30 per cent.

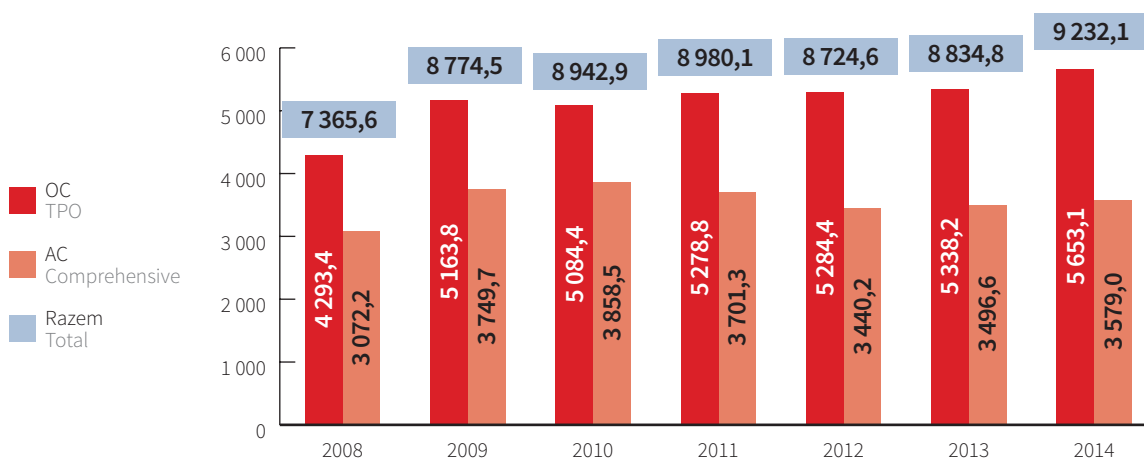
The value of TPO premium exceeded PLN 7.85 billion and was lower by almost 5 per cent than the year before. Individual customers paid premiums worth of PLN 5,766,600, while the figure for corporate customers totalled PLN 1,976,200. The value of comprehensive premium was once more down by 1.2 per cent to PLN 5.26 billion, what included premiums covered by natural persons (PLN 2,693,200) and fleet customers (PLN 2,452,400).

At end-2014, insurance companies issued 19,551,075 TPO contracts to owners of motor vehicles, i.e. 235,251 (1.2 per cent) more than in 2013. The number of written comprehensive contracts was up by 2.8 per cent to 5,223,385. Average comprehensive premium totalled PLN 1,007 and was lower by over 3.8 percent as compared to 2013. The value of average TPO premium totalling PLN 402 declined by nearly 6 percent versus the previous year.

According to data of the Financial Supervision Authority, insurance companies paid out third party liability claims in 1,208,399 cases in 2014. The value of TPO auto claims was up by 6 per cent to PLN 5,653,100.

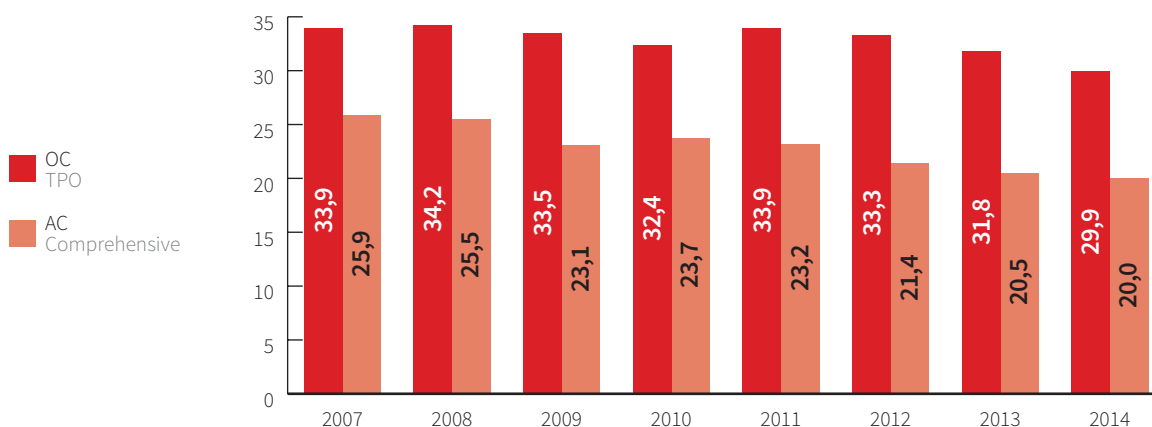
Insurance companies settled 835,590 comprehensive insurance claims worth PLN 3,579,000, that is, higher by

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



Źródło: KNF
Source: Polish Financial Supervision Authority

Udział ubezpieczeń komunikacyjnych w całości składki ubezpieczeń majątkowych [%] The share of motor insurance in total property insurance premium [in %]



Źródło: KNF
Source: Polish Financial Supervision Authority

nia z polis AC, które trafiły do osób fizycznych miały wartość 1 916,6 mln zł.

Towarzystwa ubezpieczeniowe wypłaciły z polis AC odszkodowania 273 203 firmom. Firmy wpłaciły 46,6 proc. składek AC, ale wypłaty na ich rzecz sięgnęły 45 proc. wszystkich wypłat z tytułu odszkodować AC.

POJAZDY WYCOFANE Z EKSPLOATACJI

Według danych CEPiK, w Polsce w 2014 roku wyrejestrowano 477 577 pojazdów, o 10,3 proc. więcej niż w 2013 roku. Według szacunków Ministerstwa Środowiska ok. 450 tys. samochodów jest demontowanych w szarej strefie i nie wyrejestrowanych z ewidencji. Najlicniejszą grupą są samochody osobowe, których wyrejestrowano 420 407 sztuk. W przypadku aut osobowych wzrost liczby wyrejestrowań sięgnął 11,4 proc., tempo wzrostu zmalało o 3,2 pkt. proc. w stosunku do wcześniejszego roku, gdy wyniosła 14,6 proc., samochodów ciężarowych wyrejestrowano więcej o 6,5 proc., zatem wzrost był większy w stosunku do notowanego w ubiegłym roku, gdy wyniósł 1,3 proc.

Ponad 94 proc. z wyrejestrowanych aut trafia na złom, reszta pada łupem złodziei lub jest wywożona za granicę. Z analiz PZPM przygotowanych na podstawie danych CEPiK wynika, że średni wiek pojazdu przeznaczonego do kasacji wynosił ponad 18 lat. Dla samochodu osobowego było to 18,3 roku, dla samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych (liczonych razem) 20 lat, dla autobusu 21,3 roku, jednoślada (w tym quadów) 17,6 roku. Średni wiek przeznaczonej do kasacji naczepy lub przyczepy sięgał 24,4 roku.

2.4 per cent. Comprehensive insurance claims paid to individual customers had the value of PLN 1,919,600.

Insurers also paid 273,203 damages on comprehensive contracts. Corporate clients purchased 46.6 per cent of total comprehensive policies and paid 45 per cent of total comprehensive premium.

END-OF-LIFE VEHICLES

CEPiK data reveal that over 477 577 vehicles were declared off the road in 2014, i.e., 10.3 per cent more than in 2013. According to Ministry of Environment app. 450 thousand vehicles are dismantled and not deregistered. The most numerous group was made up by passenger cars with 420 407 deregistrations. The number of deregistered passenger cars increased by 11.4 per cent, while the growth dynamics dwindled by 3.2 percentage points year on year since in 2013 it fetched 14.6 per cent. The number of trucks declared off the road was up by 6.5 per cent, what reflects a dynamics higher versus the previous year when it stood at 1.3 per cent.

More than 94 per cent of deregistered vehicles are scrapped, while the rest fall victim to thieves or are exported abroad. PZPM analyses based on CEPiK data indicate that the average age of a scrapped vehicle exceeded 18 years. The figure for passenger cars was 18.3 years, 20 years for trucks and road tractors (altogether), 21.3 years for buses, and 17.6 years for powered two-wheelers (including ATVs). The average age of scrapped semi-trailers or trailers stood at 24.4 years.

Ponad 94 proc. z wyrejestrowanych aut trafia na złom, reszta pada łupem złodziei lub jest wywożona za granicę.

More than 94 per cent of deregistered vehicles are scrapped, while the rest fall victim to thieves or are exported abroad.

W dniu 18 czerwca 2015 r. Prezydent podpisał ustawę z dnia 27 maja 2015 r. o zmianie ustawy o recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji oraz niektórych innych ustaw. Prace nad ustawą toczyły się od 2010 r. Uchwalone zmiany były uzasadniane przez Ministerstwo Środowiska koniecznością odniesienia się do zarzutów formalnych oraz uzasadnionej opinii dotyczących nieprawidłowej, zdaniem Komisji Europejskiej, transpozycji Dyrektywy 2000/53/WE w sprawie pojazdów wycofanych z eksploatacji, w szczególności w świetle zaповiedzi skierowania skargi do Trybunału Sprawiedliwości UE, jak również z potrzebą doprecyzowania odpowiedzialności

wprowadzających pojazdy i przedsiębiorców prowadzących działalność w zakresie recyklingu pojazdów.

Według danych Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, w 2014 roku przedsiębiorcy prowadzący stacje demontażu złożyli 796 sprawozdań z działalności, o 6,8 proc. więcej niż w 2013 roku. Na podstawie złożonych wniosków o dofinansowanie, NFOŚiGW zawarł w 2014 roku 675 umów (o blisko 8,9 proc. więcej niż w 2013 roku) o udzielenie dopłaty do demontażu pojazdów. Łączna suma dofinansowania wyniosła w 2014 roku 132,2 mln zł i była o niecałe 17 proc. większa od wypłaconej rok wcześniej. W 2014 roku stacje demontażu przyjęły auta o łącznej masie 395,8 tys. ton, to jest o 23,4 proc. więcej niż rok wcześniej.

W 2014 roku łączna kwota opłat wniesionych do NFOŚiGW za wprowadzenie pojazdu na terytorium kraju wyniosła 374,97 mln zł.

On 18 June 2015, the President signed the act of 27 May 2015 amending the act on recycling of end-of-life vehicles and certain other acts. Efforts on the bill lasted since 2010. Adopted amendments were justified by the Ministry of Environment with the need to address formal charges and the

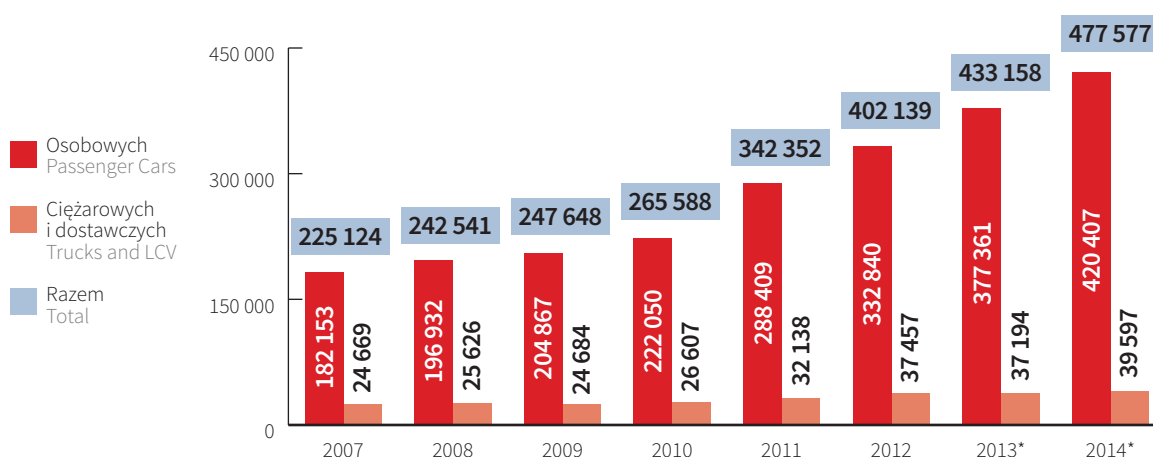
reasoned opinion concerning the incorrect transposition, as viewed by the European Commission, of Directive 2000/53/EC on end-of-life vehicles, especially in the light of the announced plans to lodge a complaint to the European Court of Justice as well as the need for clarification of the accountability of individuals introducing vehicles and entrepreneurs

conducting business activities related to vehicle recycling. According to data of the National Fund for Environmental Protection and Water Economy, in 2014, dismantlers submitted 796 reports on their activities, i.e. 6.8 per cent more than in 2013. On the basis of submitted applications for subsidies, the National Fund delivered 675 contracts to co-finance operations of dismantling facilities in 2014 (almost 8.9 per cent more than in 2013). Total subsidies in 2014 accounted for PLN 132.2 million and were higher by almost 17 per cent than the year before. Vehicles with total weight of 395,800 tons were handed over to dismantling facilities in 2014, what marks an increase by 23.4 per cent versus the previous year. Total amount of charges due on the import of vehicles into the country's territory which were paid to the National Fund for Environmental Protection and Water Economy in 2014 amounted to PLN 374.97 million.

W 2014 roku łączna kwota opłat wniesionych do NFOŚiGW za wprowadzenie pojazdu na terytorium kraju wyniosła 374,97 mln zł.

Total amount of charges due on the import of vehicles into the country's territory which were paid to the National Fund for Environmental Protection and Water Economy in 2014 amounted to PLN 374.97 million.

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



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

PALIWA

Biopaliwa

W paliwach silnikowych stosowane są biokomponenty, co wymusiła odpowiednia ustawa, obowiązująca od 1 stycznia 2008 roku. Ich wielkość reguluje Narodowy Cel Wskaźnikowy, (NCW), który w 2014 roku wynosił 7,1 proc., liczony według wartości opałowej. Aby spełnić NCW, do benzyn należałoby dodawać 10,3 proc. objętości etanolu i 7,16 proc. objętości estrów. Państwo dopuszcza sprzedaż oleju napędowego z 7-procentową domieszką estrów, natomiast do benzyn silnikowych można dodawać do 5 proc. objętości biokomponentów. Dlatego nadal koncerny paliwowe, aby wypełnić NCW musiały sprzedawać czyste estry, czyli biopaliwo B100. Według danych Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego, do paliw dodano ok. 300 tys. m³ etanolu i ok. 720 tys. m³ estrów. Sprzedaż dotowanego B100 w 2014 roku szacowana jest na 200 tys. m³, o 66 tys. m³ więcej niż rok wcześniej. W 2013 roku zarządzono zamrożenie wskaźnika NCW na poziomie 7,1 proc. do 2017 roku.

Maleje sprzedaż paliw

Czarna strefa handlu paliwami powoduje, że pomimo wzrostu gospodarczego w 2014 roku konsumpcja paliw zmalała o 1 proc. Zużycie ON utrzymało się na niezmiennym poziomie 13,4 mld m³, zaś benzyn silnikowych spadło o 2 proc. do ponad 4,8 mld m³. Według porównawczych badań, popyt na ON powinien sięgać połowy wzrostu PKB, czyli w 2014 roku sprzedaż tego paliwa powinna wzrosnąć o 1,5 proc. POPiHN szacuje, że szara strefa handlu olejem napędowym może sięgać nawet 20 proc. rynku.

POPiHN oblicza całkowitą konsumpcję gazu LPG w Polsce na blisko 4,2 mld m³, o 1 proc. mniej w stosunku do 2013 roku. Polska jest importerem paliw i w 2014 roku 13 proc. benzyn silnikowych pochodziło zza granicy (o 1 punkt proc. więcej

FUEL

Bio-fuel

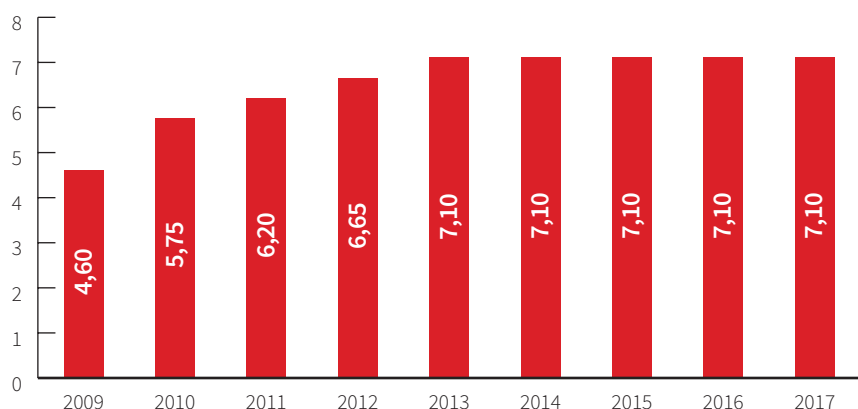
Following enforcement of a respective act on 1 January 2008, engine fuels now contain bio-components. Their content is regulated by the National Indicative Target (NIT) computed on the basis of net calorific value which stood at 7.1 percent in 2014. To meet NIT, petrol should contain 10.3 percent of ethanol and 7.16 percent of esters. Poland admitted to trade motor fuels containing up to 7 percent of esters, whereas the content of bio-components (in terms of volume) in petrol may account for up to 5 per cent. Therefore, in order to meet the National Indicative Targets, fuel companies were forced to market pure esters, or B100 bio-fuel. According to data of the Polish Industry and Oil Trade Organisation, fuels were supplemented with approx. 300,000 cubic meters of ethanol and approx. 72,000 cubic meters of esters. 2014 sales of subsidised B100 have been estimated at 200,000 cubic meters, more by 66,000 cubic meters than the year before. In 2013, the National Indicative Target was fixed at 7.1 per cent by 2017.

Plummeting fuel sales

Illegal fuel trade smothers fuel consumption which was down by 1 per cent despite economic growth. Consumption of diesel oil remained unchanged at 13.4 billion cubic meters, whereas consumption of petrol fuel went down by 2 per cent to less than 4.8 billion cubic meters. Comparative studies indicate that uptake for diesel oil should correspond to 50% of GDP growth and its sales in 2014 should be up by 1.5 per cent. Data of the Polish Industry and Oil Trade Organisation indicate that 20 per cent of diesel fuel may be traded illegally.

The Organisation estimates total LPG consumption in Poland at nearly 4.2 billion cubic meters, or 1 per cent less versus 2013.

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



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

niż w 2013 roku). Dla ON ten odsetek wynosił w 2014 roku 11 proc. i był o trzy punkty proc. większy niż rok wcześniej, co wg oceny POPiHN jest wynikiem rozrostu szarej strefy. Z kolei stabilny był odsetek importowanego LPG, sięgający 87 proc. konsumpcji.

W całym 2014 roku aż o 13,8 proc. wzrosła detaliczna sprzedaż benzyn typu premium, które są droższe od standardowych o ok. 25 groszy na litrze. Dynamika sprzedaży przekraczała 3-krotnie zanotowaną w 2013 roku. Spadła natomiast, o 0,4 proc., detaliczna sprzedaż zwykłych benzyn silnikowych – tempo spadku zmalało 5-krotnie w stosunku do roku wcześniejszego. W przypadku oleju napędowego sprzedaż detaliczna paliw premium wzrosła o 13,2 proc., (o 3,5 punktu proc. więcej niż rok wcześniej), gdy popyt na zwykły olej napędowy wzrósł tylko o 0,6 proc. i wzrost popytu był o 0,3 punktu proc. wolniejszy niż w 2013 roku. Benzyny silnikowe premium osiągnęły 11-procentowy udział w rynku, o 1 punkt proc. więcej niż w 2013 roku. W przypadku ON premium udział także wzrósł o 1 punkt proc. i sięgnął 14 proc. Popularność obu rodzajów jakościowych paliw rośnie od 2012 roku.

Według danych POPiHN w 2014 roku największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim, dolnośląskim i wielkopolskim (łącznie 48 proc. sprzedaży, o 4 punkty procentowe mniej niż w 2013 roku). Koncentracja rynku w tych województwach zauważalna jest od kilku lat. Najniższą sprzedaż w 2014 roku POPiHN zanotował w woj. podlaskim, opolskim i warmińsko-mazurskim (łącznie 7 proc., o 2 proc. mniej niż w 2013 roku).

W 2014 roku średnie ceny detaliczne paliw spadły o 23 grosze na litrze (do 5,26 zł/litr) w przypadku ben-

Poland buys fuel abroad and 13 per cent of petrol was imported in 2014 (more by 1 percentage point versus 2013). The figure for diesel oil stood at 11 per cent in 2014 and was higher by three percentage points versus the previous year, what the Organisation sees as an after-effect of illicit fuel trade. The percentage share of imported LPG remained stable at 87 per cent of total consumption.

Sales of premium petrol whose price exceeds that of standard gasoline by approx. PLN. 025 per litre went up by 13.8 per cent throughout the year, while their sales dynamics exceeded three-fold figures for 2013. On the other hand, retail sales of standard petrol were down by 0.4 per cent - the rate of the decrease was down five-fold on the previous year.

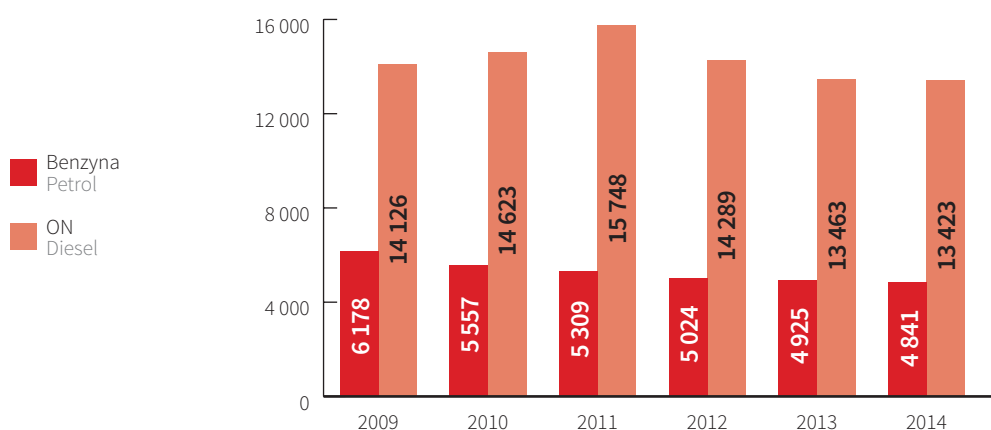
There was an upturn in consumption of premium diesel fuel by 13.2 per cent (3.5 percentage points more than the year before), whereas demand for standard diesel grew by only 0.6 per cent and the increase in the uptake was slower by 0.3 percentage points than in 2013. Premium

petrol had 11 per cent of share in total market, i.e. 1 percentage point more versus 2013. The market share was also up by 1 percentage point in case of premium diesel oil which had 14 per cent of market share. The popularity of both premium fuels has been growing steadily since 2012. The Organisation reports that the highest increase in fuel retail sales in 2014 was seen in Mazowieckie, Śląskie, Dolnośląskie and Wielkopolskie voivodeships (48 per cent of sales altogether, four percentage points less than in 2013). The market concentration in these provinces has remained visible for several years. The lowest sales in 2014 were declared for Podlaskie, Opolskie and Warmińsko-mazurskie (7 per cent altogether, two per cent more than in 2013).

Czarna strefa handlu paliwami powoduje, że pomimo wzrostu gospodarczego w 2014 roku konsumpcja paliw zmalała o 1 proc.

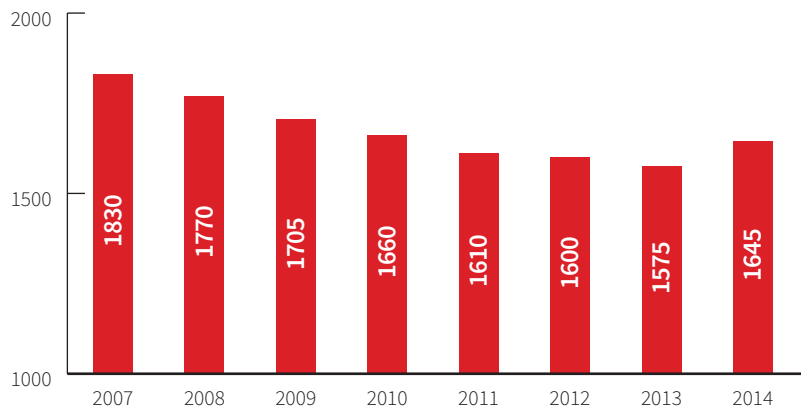
Illegal fuel trade smothers fuel consumption which was down by 1 per cent despite economic growth.

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



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

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



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

zyn silnikowych 95, natomiast ON stanął o 29 groszy na litrze (do 5,22 zł/litr). Różnica w cenie między litrem EU95 i ON wyniosła w 2014 roku 4 grosze na litrze na niekorzyść oleju, gdy rok wcześniej sięgała 1 grosz na niekorzyść benzyn. Średnia cena LPG była w 2014 roku o 6 groszy na litrze wyższa niż rok wcześniej. Relacja ceny autogazu do benzyny zwiększyła się do 49 proc. z 46 proc. rok wcześniej.

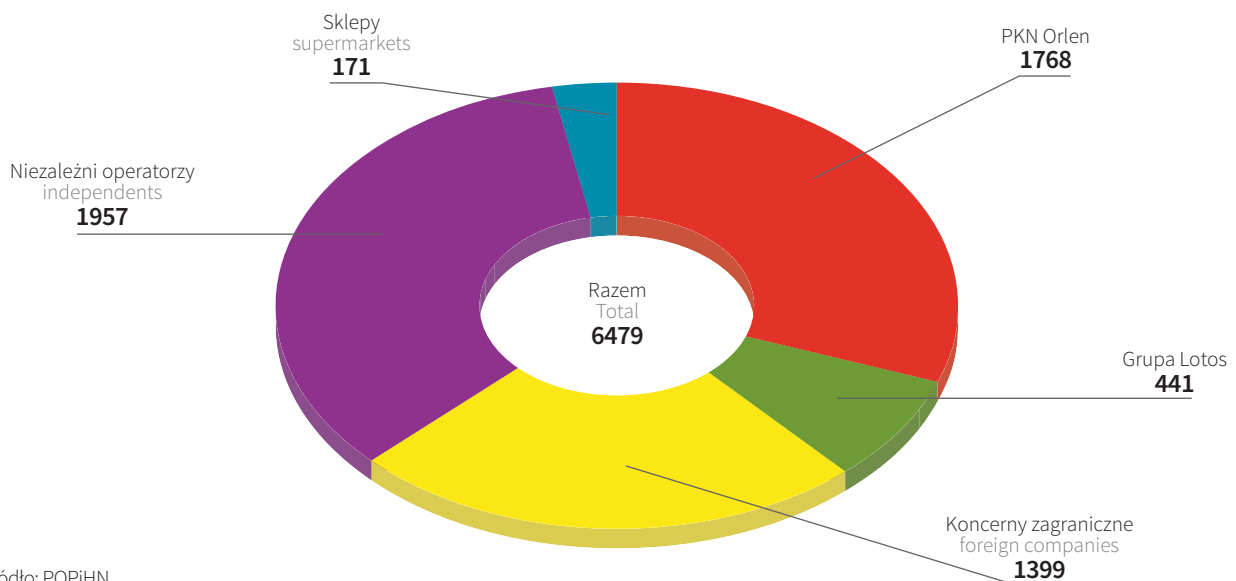
W 2014 roku zmotoryzowani zużyli 112 tys. ton olejów smarowych, o 2,3 proc. mniej niż rok wcześniej. Oleje dla motoryzacji to 49 proc. sprzedaży wszystkich olejów smarowych w kraju, o 2 punkty proc. mniej w stosunku do 2013 roku. Popyt na oleje silnikowe sięgnął 90 tys. ton, o 5,7 proc. mniej niż w 2013 roku. W tej liczbie oleje silnikowe dla samochodów osobowych stanowiły ok. 50 tys. ton, a do ciężarowych 32,2 tys. ton. POPiHN podaje, że spada udział olejów mine-

In 2014, average fuel prices in retail went down by PLN 0.23 to PLN 5.26 per litre for 95 gasoline, whereas the price of diesel oil went down by PLN 0.29 per litre (to PLN 5.22/litre). The price difference between one litre of EU95 and ON stood at PLN 0.4 per litre in 2014, whereas the figure for 2013 was higher by PLN 0.01 for petrol. The average LPG price in 2014 was higher on a year earlier by PLN 0.06 per litre. Autogas to petrol ratio was up from 46 per cent to 49 per cent versus the previous year.

In 2014, motorists consumed 112,000 tons of engine oil, i.e. less by 2.3 per cent than the year before. Motor oil accounted for 49 per cent of total lubricant sales in Poland, less by 2 percentage points than in 2013. Demand for engine oil fetched 90,000 tons, less by 5.7 per cent less than in 2013, of which engine oil for passenger cars accounted for approx. 50,000 tons, and 32,200 tons for trucks. POPiHN reports that the

Liczba stacji paliw na koniec 2014

The number of petrol stations at the end of 2014



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

ralnych, rośnie zaś syntetycznych i półsyntetycznych, zarówno w segmencie aut osobowych jak i ciężarowych. Wśród olejów do samochodów osobowych, połowa sprzedaży to syntetyki.

Koncerny budują stacje

W 2014 roku liczba działających w Polsce stacji paliw zmalała o 270 obiektów, do 6,5 tys. Tak duża zmiana jest skutkiem wejścia w życie rozporządzeń dotyczących dostosowania wyposażenia stacji paliw do nowych wymogów ochrony środowiska. Liczba stacji należących do niezależnych operatorów zmalała o ok. 250 obiektów do ok. 1957. Koncerny krajowe zakończyły eksploatację 80 obiektów. Jednak struktura pozostała podobna, 34 proc. rynku mają koncerny krajowe, a operatorzy niezależni 42 proc. Na koncerny zagraniczne przypadło 22 proc. rynku. Na koniec roku ich stan posiadania wynosił 1399 stacji.

Największą siecią dysponuje PKN Orlen, mający 1768 obiektów, o 10 obiektów netto mniej niż w 2013 roku. Orlen zredukował o 133 punkty sieć stacji Bliska, ma ich 225. Sieć Lotosu liczyła na koniec roku 441 obiektów, powiększyła się netto o 2 stacje. Budżetową marką Lotosu jest Optima. Do supermarketów należy 2,6 proc. stacji, ale agresywna polityka cenowa sprawia, że mają one znaczny udział w sprzedaży paliw. Wśród operatorów niezależnych najaktywniejsze były sieci Huzar, Anvim (marka Moya), Slovnaft Partner i grupa Pieprzyk. Ta grupa operatorów powiększyła swój stan posiadania o 11 obiektów. Do dyspozycji zmotoryzowanych oddane było 71 stacji przyautostradowych z tego 16 w 2014 roku. PKN Orlen miał 31 stacji, Lotos 17, BP 15, a Shell 8.

share of mineral oil is on the decline, while a bigger share is gained by synthetic and semi-synthetic blends, both in the passenger car and truck segments. Synthetic blends account for fifty per cent of sales in the passenger car segment.

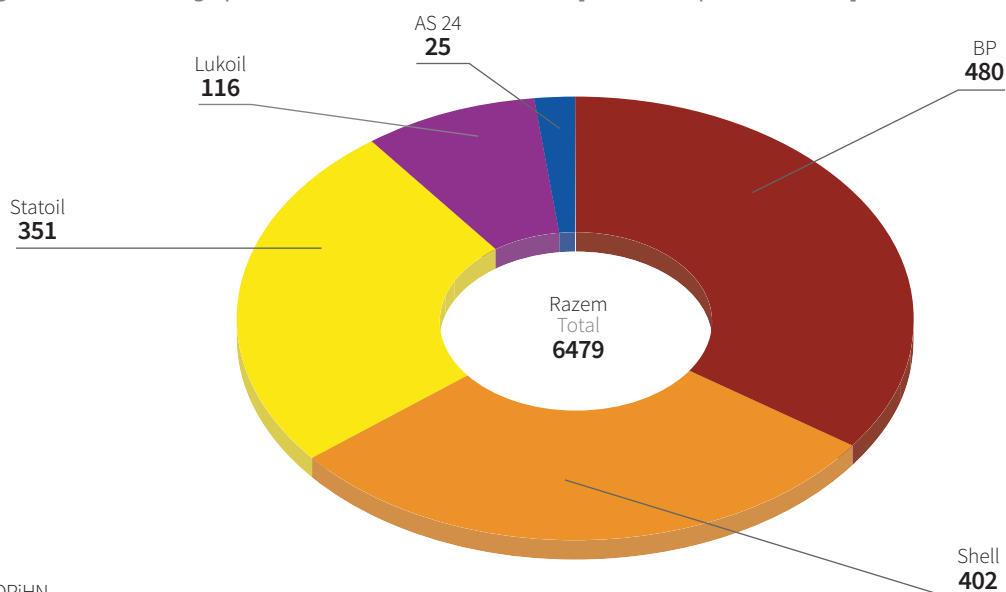
Oil companies build petrol stations

In 2014, the number of gas stations operating in Poland declined by 270 to 6,500 facilities. This breakthrough change is the after-effect of enforcement of new regulations on adaptation of the equipment of fuel stations to new environmental protection requirements. The number of facilities owned by independent operators has gone down by approx. 250 to approx. 1,957 outlets. Polish oil companies shut down 80 facilities. The market structure has yet remained unchanged - 34 per cent of the market share is held by national corporations, and 42 by independents, what leaves 22 per cent to foreign operators which had 1,399 gas stations at the end of the year.

With 1,768 facilities, or 10 stations net less than in 2013, PKN Orlen had the largest nationwide network. Its Bliska network contracted by approx. 133 facilities and currently covers 225 stations. Lotos-operated network featured 441 facilities at end-2014 and expanded by 2 stations. Optima is the low-cost Lotos brand. Supermarket chains have 2.6 per cent of share in total market, but their aggressive price policy is winning them a significant share in total fuel sales. Most active independent operators included Huzar, Anvim (a Moya brand), Slovnaft Partner and Pieprzyk Group. This segment added 11 facilities to its chains. Motorists benefited from 71 gas stations in motorway service areas, including 16 launched in 2014. PKN Orlen operated 31 facilities, Lotos 17, BP 15 and Shell eight.

Największe zagraniczne sieci stacji na koniec 2014 [liczba stacji]

The biggest chains of foreign petrol stations at the end of 2014 [number of petrol stations]



Źródło: POPiHN
Source: POPiHN

Zmotoryzowani utrzymują budżet państwa

W 2014 roku użytkownicy samochodów wydali na paliwo 94 mld zł, o ok. 6 mld zł mniej niż rok wcześniej. W państwowej kasie pozostało 41 mld zł, o 4 mld zł mniej niż rok wcześniej. W cenie detalicznej benzyny EU95 akcyza stanowiła 30 proc., podatek VAT 19 proc., zaś opłata paliwowa 2 proc. Średnio w litrze wartość danin sięgnęła 2,67 zł. W przypadku ON, podatek VAT stanowił 19 proc., akcyza 23 proc. i opłata paliwowa 5 proc. Łącznie dało to obciążenie litra podatkami w wysokości 2,45 zł. W przypadku autogazu udział VAT sięgał 19 proc., akcyzy 15 proc., zaś opłaty paliwowej 3 proc. – łącznie 96 groszy na litrze.

Na potrzeby ruchu samochodowego działają w Polsce dwie duże rafinerie i blisko 6,5 tys. stacji paliw. Cała branża paliwowa zatrudnia ok. 90 tys. osób. Stacje paliw są często rodzinnymi przedsiębiorstwami i tylko z tej działalności utrzymuje się ok. 10 tys. rodzin, czyli 40 tys. osób.

TRANSPORT DROGOWY

Transport samochodowy ładunków i osób zanotował w 2013 roku 88,6 mld zł przychodów i 864,5 mln zł zysków netto. Branża zapłaciła w 2013 roku 215,7 mln zł podatku dochodowego. Jej nakłady inwestycyjne sięgnęły w 2013 roku 3,4 mld zł, które były o 10 proc. mniejsze od dokonanych w 2012 roku.

Na koniec 2014 roku działało w niej 185 tys. przedsiębiorstw, w tym 101,1 tys. na wynajem. Branża jest także poważnym pracodawcą: zatrudnia ok. 260 tys. kierowców autobusów i 550 tys. kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę zatrudnienie w obsługujących transport drogowy spedycjach, agencjach celnych i magazynach, na stacjach obsługi, w sieci wymiany opon oraz sprzedaży części zamiennych, transport zatrudnia ok. 1 mln osób. Ponieważ zatrudnienie w Polsce ogółem wyniosło w 2014 roku 15,9 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie 6,3 proc. zatrudnionych.

Przewozy samochodowe ładunków

Jak wynika z wstępnych danych GUS, w 2014 roku praca przewozowa całego transportu była mniejsza o 0,5 proc. niż w 2013 roku i wyniosła 349,6 mld tkm. Zmalał także tonaż przewiezionych ładunków, o 0,4 proc. do 1840 mln ton. Transport samochodowy wykonał pracę 262,86 mld tkm, o 1,2 proc. większą niż w 2013 roku, przy tonażu o 0,3 proc. mniejszym niż rok wcześniej, wynoszącym 1547,9 mln ton. Widoczna jest postępująca specjalizacja. Przedsiębiorstwa zarobkowego transportu samochodowego zwiększyły w 2014 roku wyniki rzeczowe: pracę przewozową o 2,2 proc. do 188,6 mld tkm, zaś tonaż o 1,9 proc. do 665,1 ton.

Motorists support the state budget

In 2014, motorists bought fuel worth around PLN 94 billion, or approx. PLN 6 billion less on a year earlier. The state budget generated PLN 41 billion, i.e. PLN 4 billion less than the year before. 30 percent of EU95 retail price accounted for the excise duty, 19 per cent for value-added tax and 2 percent for fuel surcharge. On the average, taxes accounted for PLN 2.67 in the price of fuel. In case of diesel, value-added tax totalled 19 percent, excise duty 23 percent and fuel surcharge 5 percent, what added additional PLN 2.45 to the price of one litre of fuel. In case of LPG, the share of value-added tax stood at 19 per cent, 15% for excise duty and 3% for fuel surcharge – PLN 0.98 per litre altogether. Two major oil refining plants and more than 6,500 gas stations are catering to the needs of Polish motorists. The entire oil industry employs approx. 90,000 people. Most petrol stations are family-owned businesses and this type of business activity provides a source of income to around 10,000 families, that is, to 40,000 people.

ROAD TRANSPORT

In 2013, cargo and passenger transport declared PLN 88.6 worth of revenue and PLN 864.5 million profit after tax. The same year, the sector contributed PLN 215.7 million of income tax. Its investments in 2013 stood at PLN 2.3 billion and were lower by 10% than in 2012.

At end-2014 the sector was home to 185,000 companies, including 101,100 for hire. This industry is also a substantial employer which offers jobs to approx. 260,000 bus drivers and 550,000 of truck drivers. Inclusive of employment at forwarding agencies, customs agencies, warehouses, service stations, including tyre replacement stations and spare parts shops supporting road transport, this sector offers employment to around 1 million people. With total employment level in Poland estimated at 15.9 million people in 2014, 6.3 percent of total workforce is engaged in road transport and related sectors.

Road haulage

Initial data of the CSO indicate that total haulage operations in 2014 were down by 0.5 per cent versus 2013 and stood at 349.6 billion tkm. This downward trend was also reflected by the tonnage of goods carried which were down by 0.4 per cent to 1,840 million tons. Performance of road transport accounted for 262.86 billion tkm, more by 1.2 per cent than in 2013, whereas the tonnage was lower by 0.3 percent than the year earlier when it stood at 1,547.9 million tons. Operators are visibly becoming specialised. Commercial road transport operators have improved their performance in 2014 - their transport operations were up by 2.2 per cent to 188.6 billion tkm, while tonnage increased by 1.9 per cent to 665.1 tons.

Szczegółowe dane pochodzą z 2013 roku i do nich przejdziemy analizując pozostałe parametry branży. GUS podaje, że w 2013 roku ze sprzedaży wyrobów i usług przewoźnicy samochodowi ładunków osiągnęli 74,2 mld zł przychodów, o 7 proc. więcej niż rok wcześniej.

W 2013 roku praca przewozowa transportu drogowego ładunków wyniosła 259,7 mld tkm i była o 11,3 proc. większa niż w 2012 roku. Tempo przyrostu było blisko dwukrotnie większe niż w 2012 roku. Mimo lepszych wyników, wśród krajowych przewoźników ładunków następuje koncentracja. W 2014 roku na firmę przypadało 3,4 samochodu, gdy rok wcześniej 3,3.

Przedsiębiorcy wykonujący krajowe przewozy rzeczy na potrzeby własne otrzymali 45,7 tys. zezwoleń (bez zmian w stosunku do 2013 roku) i 128,2 tys. wypisów z tych zezwoleń (o 5,5 tys. więcej niż rok wcześniej).

Przewozy pasażerów

W 2014 roku praca przewozowa w transporcie pasażerów wzrosła w stosunku do 2013 roku o 3 proc. do 51,6 mld pasażerokilometrów. Liczba przewiezionych pasażerów zmalała o 4,1 proc. do 709,5 mln pasażerów. Praca przewozowa wykonana przez przedsiębiorstwa komunikacji autobusowej w 2014 roku była o 7,6 proc. większa od zanotowanej w 2013 roku, gdy przewozy pasażerskie wyrażone liczbą przewiezionych osób zmalały o 6,5 proc. Wynika z tego, że podróżni chętniej niż w 2013 roku korzystali z dalekobieżnych połączeń.

Przychody samochodowych przewoźników osób wyniosły w 2013 roku 6 mld zł i wzrosły w stosunku do roku wcześniejszego o 4,5 proc. Pomimo wzrostu przychodów, w 2013 roku zmalała (po raz kolejny) liczba zarejestrowanych krajowych

Detailed data refer to 2013 and serve as the point of reference for the analysis of various aspects of this sector. The Central Statistical Office (GUS) stated that road transport operators generated PLN 74.2 billion on sales of goods and services, i.e. more by 7 per cent on a year earlier.

In 2013, transport output of road hauliers stood at 259.7 billion tons per kilometres and was higher by 11.3 per cent than in 2012. And its growth way was three times as higher versus 2012. Despite improved performance domestic cargo transport is now witnessing concentration. In 2014, an average operator had 3.4 vehicles versus 3.3 the year before.

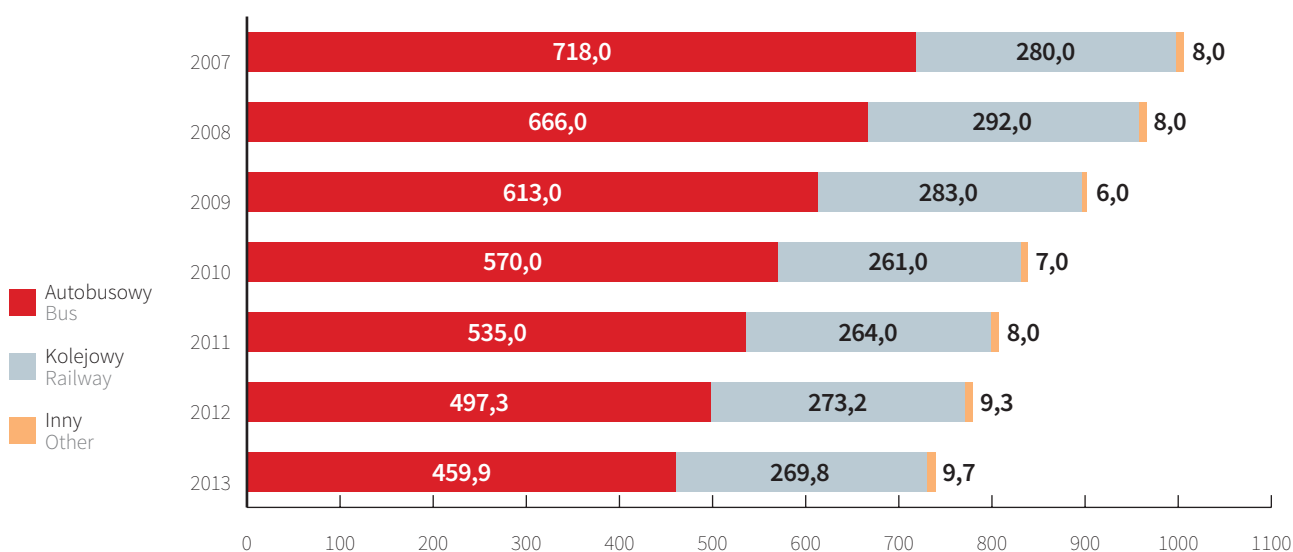
Domestic road hauliers engaged in cargo transport received 45,700 permits (unchanged versus 2013) and 128,200 excerpts from permits (more by 5,500 than the year before).

Passenger transport

In 2014, performance of passenger transport went up by 3 per cent to 51.6 billion passenger kilometres as compared to 2013. The number of passenger carriages dwindled by 4.1 per cent to 709,500 million. The performance of municipal bus companies in 2014 was higher by 7.6 per cent versus 2013, whereas carriages of passengers computed as the number of persons carried were down by 6.5 per cent. This is an after-effect of passenger preferences who were keener than in 2013 to benefit from long-haul connections. The revenue of road transport companies fetched PLN 6 billion in 2013 and was higher by 4.5 per cent as compared to the previous year. Despite higher revenue, 2013 saw another decline in the number of registered passenger carriers by 5.5 per cent to 8,500 operators.

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

Public transport passenger carriages in Poland, exclusive of municipal transport [mln passengers]



Źródło: GUS
Source: CSO

przewoźników osób, tym razem o 5,5 proc. do 8,5 tys. firm. Liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką wyniosła na koniec 2014 roku 61,3 tys. i była o 1,7 tys. większa niż rok wcześniej.

W krajowym przewozie osób samorządy wydały w 2014 roku 23,3 tys. zezwoleń (24,2 tys. w 2013 roku) na przewozy regularne (z 108,9 tys. wypisów, co odpowiada liczbie używanych w tych przewozach autobusów, tyle samo co w 2013 roku), a także 3,4 tys. zezwoleń na przewozy specjalne z 9,7 tys. wypisów z tych zezwoleń – o sto więcej niż rok wcześniej. Do tego urzędy wydały 0,7 tys. zezwoleń na krajowe przewozy osób na potrzeby własne i 1,7 tys. wypisów z tych zezwoleń (bez zmian w stosunku do poprzedniego roku).

Podróżujemy samochodami

Podstawowym środkiem komunikacji pasażerskiej jest samochód. Według GUS w 2012 roku (są to najnowsze dane jakimi dysponowaliśmy) samochody osobowe w Polsce wykonały 76,7 proc. pracy przewozowej w przewozach pasażerskich. Na autobusy przypadło 15 proc., a na pociągi 6,7 proc. Jak wynika z danych GUS, komunikacja autobusowa przewiozła w 2013 roku 4,08 mld pasażerów, o 6,5 proc. mniej niż rok wcześniej. Przewozy w komunikacji miejskiej wyniosły 3,62 mld pasażerów (spadek o 6,4 proc.), natomiast w międzymiastowej 0,46 mld, mniej o 7,6 proc. W międzynarodowych przewozach autobusowych liczba pasażerokilometrów wyniosła w 2013 roku 4 mld pasażero-

The number of licenses issued to cab drivers stood at 61,300 at end-2014 and was up by 1,700 licenses versus the previous year.

In 2014, local authorities issued 23,300 licences for scheduled domestic transport operations (24,200 in 2013) and 108,900 excerpts, what corresponds to the number of buses operated in such carriages as well as 3,400 licenses for special transport operations issued on the basis of 9,700 excerpts from these permits - more by a hundred than the

year before. In addition, authorities issued 700 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).

Road cruise

The car is the staple means of passenger transport. According to CSO, total operations of Polish cars in 2012 (no newer data are available)

stood at 76.7 billion passenger-kilometres. Buses had 15 per cent of share and trains 6.7 per cent of share in total operations.

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that bus transport carried 4.08 million passengers in 2013, i.e. less by 6.5 per cent than the year before. Municipal transport carriages accounted for 3.62 billion passengers (a drop by 6.4 per cent), whereas intercity transport provided its service to 0.46 billion people, less by 7.6 per cent.

The number of passenger kilometres in international bus services stood at 4 billion in 2013. Operators carried 2.8

Według GUS w 2012 roku (są to najnowsze dane jakimi dysponowaliśmy) samochody osobowe w Polsce wykonały 76,7 proc. pracy przewozowej w przewozach pasażerskich. Na autobusy przypadło 15 proc., a na pociągi 6,7 proc.

According to CSO, total operations of Polish cars in 2012 (no newer data are available) stood at 76.7 billion passenger-kilometres. Buses had 15 per cent of share and trains 6.7 per cent of share in total operations.

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonażu [%]
The structure of goods transport by tonnage [%]



Źródło: GUS
Source: CSO

kilometrów. Firmy przewiozły na tych trasach 2,8 mln osób (wzrost o 13,9 proc.), na średnim dystansie blisko 1,5 tys. km. Malejące przewozy zmusiły operatorów autobusowych do redukcji oferty – w 2013 roku liczba linii krajowych zmniejszyła się o 8,7 proc. do 16 363. W 2012 roku liczba linii zmalała o 3,2 proc. Ich długość wynosiła 838,7 tys. km, to jest o 7,9 proc. mniej niż rok wcześniej. W 2011 roku ogólna długość linii została skrócona o 3,9 proc.

Samochody są także ważnym środkiem transportu miejskiego. Autobusy wykonały w 2013 roku 656,9 mln wozokilometrów, 3,5 razy więcej od tramwajów. Zakłady transportu dysponowały autobusami o łącznej liczbie 1,2 mln miejsc (tramwaje miały 0,5 mln miejsc). Komunikacja miejska dysponowała w 2013 roku liniami autobusowymi o łącznej długości 51,6 tys. km, dłuższymi o 1,4 proc. w stosunku do 2012 roku.

Polska na pierwszym miejscu w przewozach międzynarodowych

Pod względem wielkości drogowych przewozów towarowych (w tonokilometrach) według danych Eurostat opublikowanych przez GUS, w 2013 roku (najnowsze opublikowane), polscy przewoźnicy wykonali pracę przewozową 247,6 mld tkm, o 11,4 proc. większą niż rok wcześniej. Zdobyli 14,4 proc. całego unijnego rynku i znaleźli się na drugim miejscu za niemieckimi, których praca przewozowa wyniosła 305,7 mld tkm, ale przed Hiszpanią, z pracą przewozową 192,6 mld tkm. Drugie miejsce w przewozach ogółem polscy przewoźnicy zapewnili sobie dzięki rekor-

million people on routes (up by 13.9 per cent) whose average distance accounted for nearly 1,500 km.

Declining carriage performance forced bus operators to downsize the range of their services – the number of regular domestic connections in 2013 shrunk by 8.7 percent to 16,363. The number of lines in 2012 went down by 3.2 per cent, whereas their length stood at 838,700 km, that is, 7.9 percent less than the year before. The overall length of routes dwindled by 3.9 per cent in 2011.

Motor vehicles are also the backbone of municipal transport. In 2013, buses performed 656.9 million vehicle-km, or three and a half times more than trams. Municipal transport companies had a fleet of buses offering 1.2

million seats (tramways had 0.5 million seats altogether). In 2013, city transport operated buses on routes with the combined length of 51,600 km, i.e. 1.4 per cent more than in 2012.

Drugie miejsce w przewozach ogółem polscy przewoźnicy zapewnili sobie dzięki rekordowym przewozom międzynarodowym, które w 2013 roku wyniosły 147,3 mld tkm.

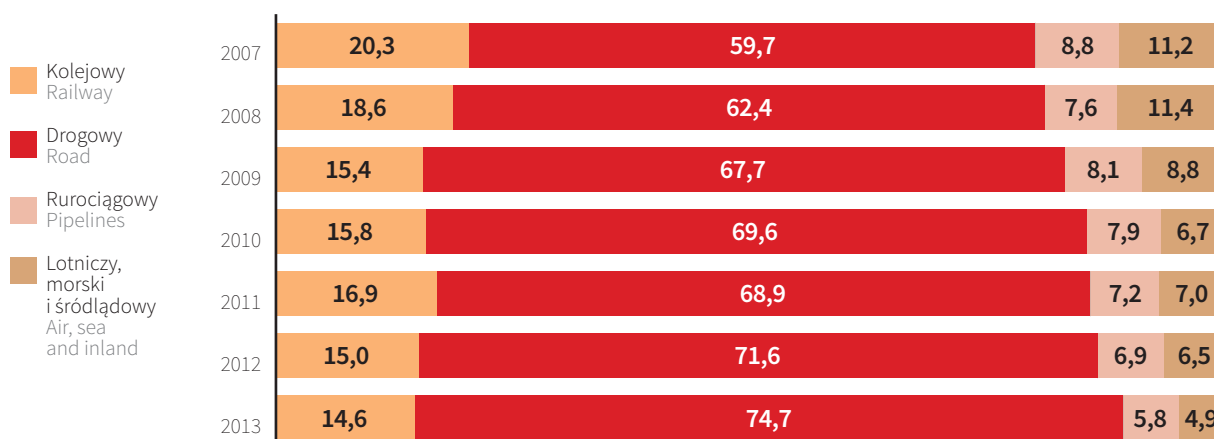
Polish hauliers secured the second position in total carriages mainly as a result of their record-breaking performance in international transport which totalled 147.3 tkm in 2013.

Poland champions international goods transport

Eurostat data for 2013 (the latest data published) indicate that in

terms of the volume of road cargo (in tonnes per kilometres), Polish hauliers performed transport operations totalling 247.6 billion tkm, more by 11.4 per cent than the year before, what gave them 14.4 per cent of share in the total EU market and secured the second position behind Germany whose transport performance stood at 305.7 billion tkm, but ahead of Spain with transport output of 192.6 billion tkm. Polish hauliers secured the second position in total carriages mainly as a result of their record-breaking

Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%]
The structure of cargo transport in Poland by tkm [%]



Źródło: GUS
Source: CSO

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

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba firm przewożących ładunki Number of hauliers	62,2	61,2	64,4	63,0	60,0	60,4
Liczba samochodów ciężarowych Number of trucks	180,5	181,2	196,1	195,4	197,7	205,0
Liczba firm autobusowych Number of bus companies	9,1	9,1	9,3	9,0	8,5	8,0
Liczba autobusów Number of buses	62,2	66,0	67,5	66,0	62,0	62,2

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju
 Source: Ministry of Infrastructure and Development

dowym przewozom międzynarodowym, które w 2013 roku wyniosły 147,3 mld tkm. Praca przewozowa w transporcie międzynarodowym liczona jest z kabotażem oraz przewozami między krajami trzecimi i wzrosła w stosunku do 2012 roku o 10,5 proc.

Porównanie przychodów już nie jest tak dobre dla polskich przedsiębiorców. W 2011 roku (najnowsze dane GUS i Eurostat) obroty polskich drogowych przewoźników ładunków wyniosły 19,1 mld euro, gdy niemieckich 36,8 mld, hiszpańskich 32,5 mld, zaś francuskich 44 mld.

Polskie firmy transportowe wykonały w unijnych przewozach międzynarodowych ponad 24 proc. pracy przewozowej, gdy trzy lata wcześniej było to 20,2 procent i 11 proc. w 2006 roku. Za polskimi firmami transportu międzynarodowego są Hiszpanie i Niemcy.

Dobre wyniki zachęcają nowe podmioty do wejścia w branżę transportu międzynarodowego na wynajem. Z danych Biura Obsługi Transportu Międzynarodowego wynika, że

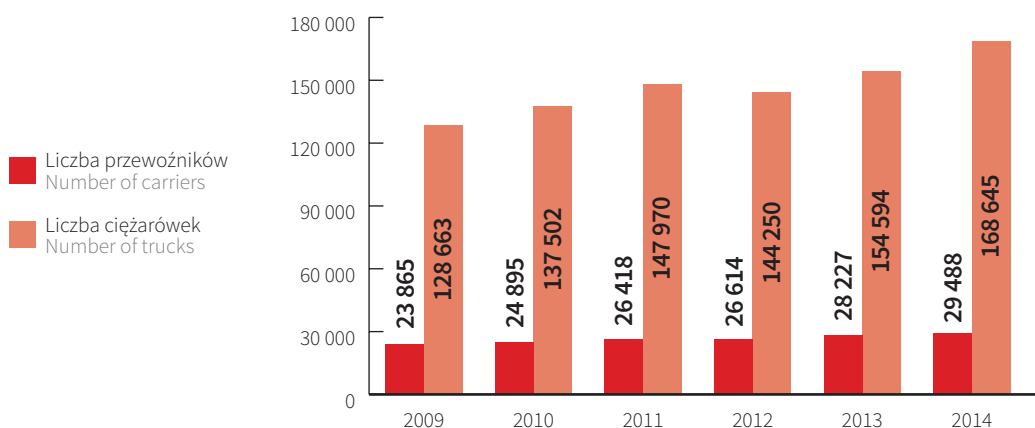
performance in international transport which totalled 147.3 tkm in 2013. International transport operations, including cabotage and transport between third countries, were up by 10.5 percent versus 2012.

On the other hand, a comparison of revenue is not as beneficial for Polish operators. In 2011, (the latest data of CSO and Eurostat), the turnover of Polish hauliers fetched EUR 19.1 billion versus 36.8 billion for their German, EUR 32.5 billion for Spanish and EUR 44 billion for French counterparts.

Polish freight companies performed over 24 per cent of transport output in international carriages across the EU, whereas the figure for three previous years stood at 20.2 per cent and 11 per cent for 2006. Ranking behind Polish international transport operators are Spanish and German companies.

Good performance encourages new players to make inroads into the international haulage sector. Data of the

Przewoźnicy międzynarodowi ładunków oraz liczba ciężarówek, stan na koniec roku
International cargo transport companies and truck fleet at the end of the year



Źródło: BOTM
 Source: BOTM

w 2014 roku liczba przedsiębiorców wykonujących przewozy międzynarodowe ładunków wzrosła o 1261 do 29 488, natomiast samochodów ciężarowych o 14 051 sztuk, do 168 645. W 2014 roku przeciętna flota liczyła 5,7 samochodu ciężarowego, natomiast rok wcześniej wskaźnik był nieco niższy i dochodził do 5,5.

Bardziej szczegółowe analizy danych BOTM wskazują, że odsetek firm mających od 1 do 4 samochodów ciężarowych ustabilizował się na poziomie 63 proc. Łącznie najmniejsze przedsiębiorstwa dysponowały flotą 39 401 pojazdów, co stanowiło 23,4 proc. całości parku przewoźników międzynarodowych, o 0,9 punktu proc. mniej niż w 2013 roku. Tylko 94 podmioty dysponowały flotami liczącymi ponad 100 samochodów i razem było to 16 660 aut, czyli 9,9 proc. parku, o 0,9 punktu proc. więcej niż rok wcześniej.

Odmładza się tabor samochodowy

Najnowsze pojazdy ciężarowe z silnikami Euro V i Euro VI stanowiły ponad 52 proc. floty, gdy udział poprzednio najpopularniejszych samochodów z silnikami Euro III zmalał o blisko 6 punktów proc. do 25,9 proc. Odsetek najstarszych modeli (Euro II i niżej) spadł o niecałe 3 punkty proc. do 6,8 proc.

Znacznie starsze są autobusy, bo wśród nich odsetek najmłodszych pojazdów z homologacją Euro VI lub V sięgał na koniec 2014 roku 20,9 proc., o blisko 5 punktu proc. więcej niż rok wcześniej. Najliczniejszą, bo 32,5-procentową grupą są autobusy z silnikami Euro III, a ich udział powiększył się o blisko 1 punkt proc.

Office for International Transport indicate that the number of international carriers in 2014 was up by 1,261 to 29,488 operators, whereas the HCV fleet grew by 14,051 vehicles to 168,645 units. In 2014, an average fleet accounted for 5.7 of HCVs. The index for the previous year was slightly lower and stood at 5.5.

Detailed analyses of the Bureau of international Transport Services indicate that the percentage of operators with a fleet of one to 4 HCVs has remained stable at 63 per cent. Smallest operators had the combined fleet of 39,401 heavy duty vehicles, what corresponded to 23.4 per cent of total international haulage fleet, less by 0.9 per cent than in 2013. Only 94 operators had a fleet of over 100 vehicles, but their combined fleet covered 16,660 vehicles or 9.9 per cent of total fleet, more by 0.9 percent than the year before.

Bardziej szczegółowe analizy danych BOTM wskazują, że odsetek firm mających od 1 do 4 samochodów ciężarowych ustabilizował się na poziomie 63 proc.

Detailed analyses of the Bureau of international Transport Services indicate that the percentage of operators with a fleet of one to 4 HCVs has remained stable at 63 per cent.

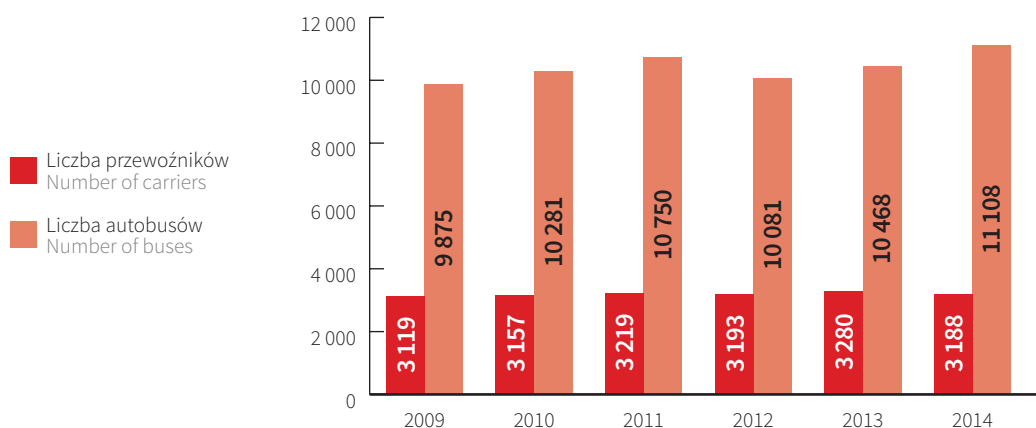
Fleet renewal

The newest HCVs fitted with Euro 5 compliant units accounted for almost 52 per cent of the fleet, whereas the share of once popular trucks with Euro 3 engines was down by almost 6 percentage points to 25.9 per cent. The share of the oldest models (Euro 2-compliant and older units) dropped by less than 3 percentage points to 6.8 per cent.

Much older are buses whose fleet included 20.9 per cent of the youngest Euro 5-compliant versions at end-2014, or nearly 5 percentage points more than the year before. The most numerous group holding 32.5 per cent of share is made up by Euro 3-compliant buses whose share went up by almost 1 percentage point.

Przewoźnicy międzynarodowi osób oraz liczba autobusów, stan na koniec roku

International passenger carriers and bus fleet, at year end



Źródło: BOTM
Source: BOTM

RYNEK OPON W POLSCE 2014

POLISH TYRE MARKET 2014

OPONY OSOBOWE

Polska jest szóstym w Europie rynkiem, za Niemcami, Francją, Włochami, Wielką Brytanią i Hiszpanią. Natomiast jesteśmy trzecim rynkiem jeśli chodzi o opony zimowe, po Niemczech i Włoszech, a nieco wyprzedzając Francję.

Według statystyk Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Opon i Gumy (ETRMA), które reprezentuje globalnych producentów opon, w 2014 roku dane europejskie wykazały, że mimo różnic w sprzedaży opon w ciągu całego roku, podsumowanie roku okazało się pozytywne. Segment opon do samochodów osobowych wykazał niewielki, ale jednak wzrost, po spadku w 2012 i stagnacji w 2013.

Europejski rynek opon do samochodów osobowych wykazał wzrost na poziomie 2 proc., 4 proc. ciężarowych i autobusowych, 6 proc. motocyklowych i do skuterów, natomiast spadek o 2 proc. rolniczych w podsumowaniu roku 2014 do 2013. Trochę inaczej sytuacja wygląda w podsumowaniu ostatniego kwartału 2014 do odpowiednika w 2013. Tutaj jedyny wzrost zanotował segment opon do motocykli i skuterów o 2 proc., natomiast pozostałe kategorie tylko spadki – opony do samochodów

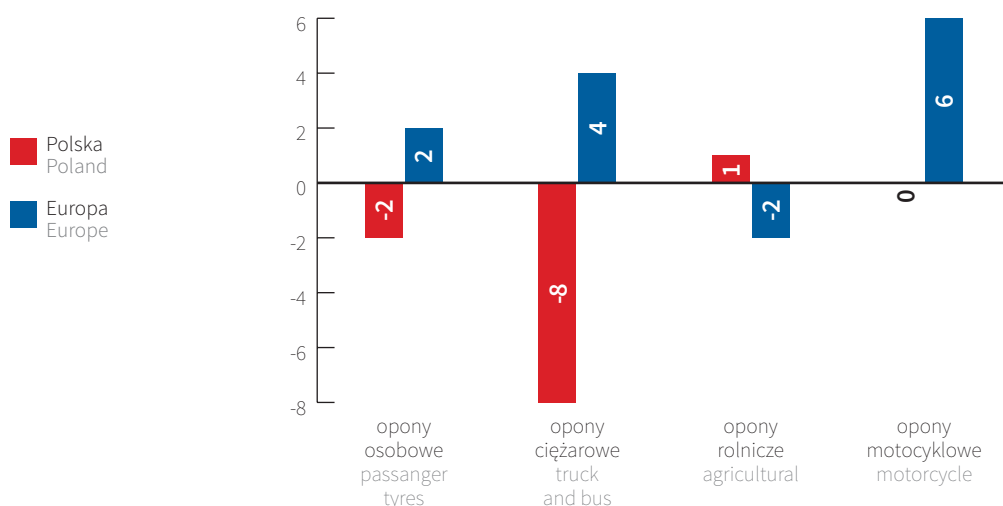
TYRES FOR PASSENGER CARS

Poland is the sixth market in Europe after Germany, France, Italy, Great Britain and Spain. On the other hand we are the third market when it comes to winter tyres, after Germany and Italy, and slightly ahead of France.

According to statistics from the European Tyre and Rubber Manufacturers Association (ETRMA), which represents the global tyre companies, in 2014 the European data showed that in spite of differences in tyre sales throughout the year, a summary of the year turned out to be positive. Segment of passenger tyres showed a small, but still growth, after a fall in 2012, and stagnation in 2013.

The European market in 2014 for passenger car tyres showed an increase of 2 percent, 4 percent of the truck and bus, 6 percent of motorcycle and scooter, and a decrease of 2 percent of the agricultural tyre in comparison to 2013. The situation is somewhat different in the summary of the last quarter of 2014 to the equivalent of in 2013. Here, the only growth segment recorded tyres for motorcycles and scooters by 2 percent, while other categories only drops - tyres for passenger cars by 9 percent, trucks by 2 percent and agriculture by 11 percent.

W 2014 roku Europa się odbiła, w Polsce wciąż spadki w sprzedaży opon
Tyre sales in 2014 - Europe rebounded, Poland still dwindling



Źródło: oprac. własne na podstawie danych ETRMA
Source - ETRMA

osobowych o 9 proc., ciężarowych o 2 proc. oraz rolnicze o 11 proc..

Na tym tle wyniki w Polsce są jeszcze mniej optymistyczne. Chociaż sezon letni zakończył się znaczącym wzrostem sprzedaży w segmencie samochodów osobowych w oponach letnich o 11,1 proc. w porównaniu do roku 2013. Jednak to jednoczesny spadek sprzedaży opon zimowych aż o blisko 13 proc. położył się cieniem na wyniku rocznym branży. Z 9,576 mln sztuk jest on o 2 proc. mniejszy w stosunku do poprzedniego roku. Na tym wyniku zaważyła także zmniejszona o 1,2 proc.

sprzedaż opon do SUV-ów osiągając wartość 497,3 tys. sztuk. Z kolei w oponach ciężarowych spadek wynosił 8,1 proc. i osiągnął poziom 661 tys. szt.

Jednocześnie w 2014 roku w 4 fabrykach opon w Polsce wyprodukowano 35,5 mln szt. opon samochodowych, czyli o 8,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Tym samym dzienna produkcja opona przekroczyła 130 tys. sztuk. Jeśli chodzi o dane dotyczące handlu zagranicznego, to w mies. I-IX. 2014 eksport opon i dętek wyniósł 387,6 tys. ton (wzrost o 4,2 proc.). Import zaś wyniósł 177,5 tys. ton (wzrost o 7 proc.).

Warto podkreślić, że branża zainwestowała w ubiegłym roku ponad 670 mln zł. Od lat '90 kwota inwestycji przekroczyła 7,7 mld zł.

Polski rynek charakteryzuje się wysokim udziałem marek budżetowych, sięgającym 49 proc. podczas gdy w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 16 proc.

Against this background, the results in Poland are even less optimistic. Despite the summer season ended with a significant increase passenger car summer tyres category by 11.1 percent comparing to 2013. However, it was a simultaneous drop in sales of winter tyres by almost 13 percent. This put a shadow on the annual industry sales. With 9.576 million is about 2 percent lower compared to the previous year. And this result is also influenced by 1.2 percent reduced sales of SUVs tyres reaching a value of 497.3 thousand pieces. The truck and bus tyres has downgraded significantly by 8.1 percent decrease

and reached 661 thousand pcs.

At the same time in 2014 in four factories in Poland tyres produced 35.5 million units. Car tyres, an increase of 8.8 percent. more than a year earlier. Thus, the daily production exceeded 130 thousand tyres. pieces.

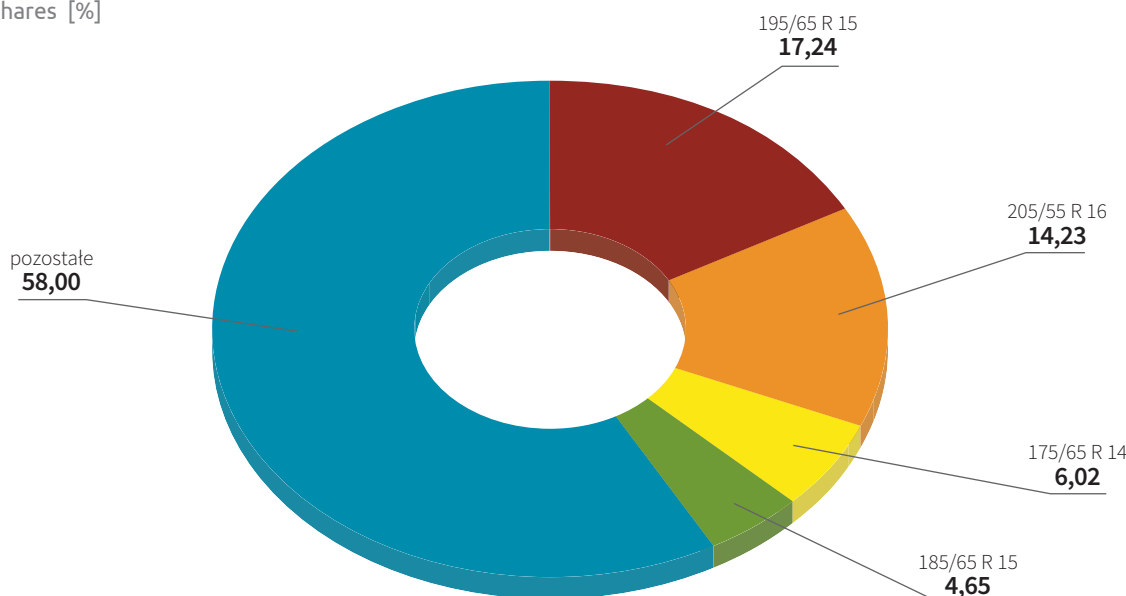
When it comes to the data on foreign trade, in Q1-Q3. 2014 export of tyres and tubes amounted to

387.6 thousand tons (increase by 4.2 per cent.). While import amounted 177.5 thousand tons (an increase by 7 percent). It is worth mentioning that the industry has invested in the past year, more than 670 million PLN. Since the 90s, the amount of investment has exceeded PLN 7.7 billion. The Polish market in 2014 accounted for 9,5 million tyres (exclusive of Chinese manufacturers) and was smaller by 2 percent versus 2013. Demand for summer tyres has grown by 11 percent while downgraded by 13 percent for winter tyres. The Polish tyre market is dominated by low-cost tyres holding 49 per cent of share versus 16 percent in Western Europe.

Polski rynek charakteryzuje się wysokim udziałem marek budżetowych, sięgającym 49 proc. podczas gdy w Europie Zachodniej ich odsetek wynosi jedynie 16 proc.

The Polish tyre market is dominated by low-cost tyres holding 49 per cent of share versus 16 percent in Western Europe.

Udział rozmiarów w rynku [%]
Tyres size shares [%]



Źródło: oprac. własne na podstawie danych ETRMA
Source - ETRMA

W miarę odnawiania parku samochodowego widać tendencję do zwiększania rozmiarów kół. Chociaż nadal największe udziały w rynku mają opony 195/65 R15 (17 proc). Na drugim miejscu z udziałem 14,4 proc. są opony 205/55 R16. Na trzecim miejscu w 2014 znalazły się opony 175/65 R14 z 6-procentowym udziałem.

OPONY CIĘŻAROWE

Sprzedaż opon ciężarowych w 2014 roku w Europie wzrosła o 4 proc. do poziomu 9,18 mln. Pomimo wzrostu popytu, europejski rynek nie dorównał poziomowi sprzedaży z 2007 roku. Natomiast w Polsce 2014 rok w tym segmencie przyniósł, znaczący 8 proc. spadek.

Przy czym udziały poszczególnych segmentów pozostają stabilne. Sprzedaż opon na oś kierowaną stanowi 36,25 proc. rynku (wobec 37 proc. w 2013). Opony na oś napędową stanowią 29,3 proc. rynku (wobec 29,5 proc w 2013). Natomiast opony do naczep to 34,4 (wobec 33,5 proc. rynku w 2013).

Jeśli chodzi o najpopularniejsze rozmiary, to w przypadku opon na oś napędową największą popularnością cieszy się rozmiar 315/70/22,5 (63983 szt.) przed rozmiarem 315/80/22,5 (49094 szt.). Kolejny rozmiar 295/60 R22,5 ma już znacznie mniejszy udział w rynku (15091 szt.).

W przypadku opon na oś kierowaną popularność rozmiaru 315/70/22,5 (49471 szt.) tylko nieznacznie przewyższa rozmiar 315/80/22,5 (48361 szt.). Następny w zestawieniu rozmiar 385/65/22,5 osiągnął poziom sprzedaży 31227 szt. Ze względu na przeznaczenie najpopularniejszym typem ogumienia ciężarowego są opony do przyczep, które występują na 2 lub więcej osiach naczepy. Tutaj głównym rozmiarem jest 385/65/22,5 (165785 szt.). Kolejny rozmiar 235/75/17.5 to zaledwie 13208 szt.

Piotr Sarnecki
dyrektor generalny



Polski Związek Przemysłu Oponiarskiego jest organizacją pracodawców zrzeszającą wszystkich kluczowych producentów opon. Reprezentuje branżę, zatrudniającą w Polsce bezpośrednio 10.000 pracowników w 4 fabrykach i firmach handlowych, wytwarzających na eksport i rynek wewnętrzny dziennie 130 tys. produktów wysokich technologii.

PZPO prezentuje opinie przemysłu w sprawach związanych z gospodarką, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu oponiarskiego, w zakresie środowiska, energii, bezpieczeństwa drogowego, klimatu, standardów technicznych, informacji i ochrony konsumentów oraz bezpieczeństwa pracy.

As the renewal of the car park in Poland progress a tendency to increase the size of the wheels can be noted. In terms of sizes, 17 percent of market share is held by 195/65 R15 tyres. Ranking second with 14 percent were 205/55 R16 rubbers, and 175/70 R13 were third with 6 percent.

TYRES FOR TRUCKS AND BUSES

Truck tyres sales in 2014 in Europe increased by 4 percent. to a level of 9.18 m. Despite the increase in demand, the European market has not matched the level of sales in 2007. In Poland 2014 years in this segment brought, a significant 8 percent decline.

While the shares of individual segments remain stable. Sale of tyres on the steering axle is 36.25 per cent. market (compared to 37 per cent. in 2013). Drive axle tyres are 29.3 percent. market (compared to 29.5 percent in 2013). market. While the trailer tyres are 34.4 (compared to 33.5 per cent. Market in 2013).

When it comes to the most popular sizes in tyres on the drive axle the most popular size is 315/70 R22.5 (63'983 pcs.), while the second popular size 315/80 R22.5 (49'094 pcs.). Another size 295/60 R22,5 has a much smaller market share (15'091 pcs.).

In case of the steering axle tyres size 315/70 R22.5 was the most commonly used (49471 pcs.) and runner up is the size of 315/80 / 22.5 (48361 pcs.). Next in the stake is size 385/65 R22.5 sales reached 31,227 pcs.

Because of their functions and use on 2 or more axles trailer tyres are the most common type. Here the main size is 385/65 / 22.5 (165 785 pcs.). Another size 235/75 / 17.5 is only 13,208 pieces.

Piotr Sarnecki
General Director



Polish Tyre Industry Association is an organization of employers that associates all key global tyre producers which are present in Poland. PTIA represents a sector that is employing directly more than 10,000 people in Poland in 4 production facilities and several commercial structures and that is supplying both to the domestic and export markets 130.000 pieces daily quality high-tech products supported by constant innovation.

The Association presents opinions on issues related to law and economy, with the additional focus on tyre industry in respect of environment, energy, road safety, climate, technical standards, consumer protection or information and work safety.

INWESTYCJE DROGOWE 2014

ROAD INVESTMENT 2014

Rok 2014 był szalenie istotny wobec faktu ustalenia ram finansowych nowej perspektywy Unii Europejskiej 2014–2023, co miało miejsce w drugiej połowie listopada 2013 r. i wyraziło się w głosowaniu Parlamentu Europejskiego. Byliśmy przekonani co do uzyskania drugiej szansy w postaci olbrzymich nakładów finansowych, zwłaszcza w ramach polityki spójności, jednak do samego końca nie było pewne, jak duża będzie to szansa, wobec żądań kilku państw członkowskich zejścia budżetu poniżej 1 proc. PKB UE.

Jak dobrze wiemy, środki UE pochodzą z trzech podstawowych źródeł: z cła pobieranych od towarów importowanych z państw, które nie są członkami UE; z części dochodów z VAT; ze środków uzależnionych od dochodu narodowego każdego z państw członkowskich, gdzie każde państwo płaci 0,73 proc. Produktu Narodowego Brutto. Te 3 pozycje dają 99 proc. budżetu Unii. Ostatecznie, kompromisem okazał się 1 proc. PKB całej UE.

Oznaczało to, że budżet 2014–2023 zamknie się kwotą 975 mld euro (wobec 960 mld w latach 2007–2013), a więc realnie będzie mniejszy o 3,4 proc. Jednak środki dla Polski w ramach polityki spójności miały wzrosnąć z 69 do 72,9 mld euro, a w ramach polityki rolnej z 26,9 do 28,5 mld euro. Zamykało to nasz budżet w kwocie 105,8 mld euro. Po przeliczeniu go na ceny realne okazało się, że zyskamy aż 13 proc. więcej funduszy, co niewątpliwie można uznać za olbrzymi sukces naszego kraju, a budżet zamknie się w kwocie 115,1 mld euro.

Sporym osiągnięciem jest także fakt, że Polska jako pierwszy kraj podpisała z Komisją Europejską Umowę Partnerstwa, która określa strategię i cele wydatkowania funduszy unijnych. Takie zaprogramowanie naszego rozwoju przełożyło się na akceptację nowych programów operacyjnych: Program Infrastruktura i Środowisko 27,41 mld euro; Program Inteligentny Rozwój 8,61; Program Wiedza Edukacja Rozwój 4,69; Program Polska Cyfrowa

The year of 2014 was critically important as it witnessed formation of the financial framework for the new EU perspective 2014–2023. The work on the new financial perspective was concluded in mid-November 2013 through a vote in the European Parliament. We had been fairly confident we would be offered a second chance, namely a huge money injection – especially as part of the cohesion policy. However, until the very end, we could not be sure how big that chance would be, mostly because several Member States insisted on keeping the budget below 1% of the EU's GDP.

As we all know, the EU funds come from three primary sources: customs on goods imported from non-EU states; part of VAT-based revenues; funds based on the national revenue of each Member State with each country contributing 0.73% of their Gross Domestic Product. These three items account for 99% of the EU budget. In the end, a compromise was reached as 1% of the entire EU's GDP.

This means that the 2014–2023 budget will amount to EUR 975 billion (as compared to EUR 960 billion in 2007–2014), so in real terms it is smaller by 3.4%. However, funding for Poland provided as part of the cohesion policy was to increase from EUR 69 billion to EUR 72.9 billion. As far as support under the agricultural policy is concerned, it was to grow from EUR 26.9 billion to EUR 28.5 billion. Thus our budget would total EUR 105.8 billion. Once it was calculated into real prices, it turned out we were to gain 13% more funding, which was nothing short of a major success for our country, with the budget holding in total EUR 115.1 billion.

Another achievement is also the fact that Poland is the first country to sign a Partnership Agreement with the European Commission. The Agreement established the strategy and objectives for spending the EU funds. With our development having been put into the framework of specific programmes, new operational programmes obtained necessary approvals: OP Infrastructure and Environment – EUR 27.41 billion; OP Smart Growth – EUR 8.61 billion; OP Knowledge, Education, Development – EUR 4.69 billion; OP Digital Poland – EUR 2.17 billion; OP Development of

Sporym osiągnięciem jest także fakt, że Polska jako pierwszy kraj podpisała z Komisją Europejską Umowę Partnerstwa, która określa strategię i cele wydatkowania funduszy unijnych.

Another achievement is also the fact that Poland is the first country to sign a Partnership Agreement with the European Commission.

2,17; Program Polska Wschodnia 2,0 (w tym 0,9 mld na infrastrukturę drogową i komunikację miejską); Program Pomoc Techniczna 0,71; nowy fundusz – Connecting Europe Facility z kopertą narodową wartą 4,4 mld euro, do rozdysponowania do końca 2016 r. Do tego dochodzą programy rolne.

Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko składa się z 27,41 mld euro stanowiących wkład UE, uzupełnionych o 4,85 mld euro w ramach wkładu krajowego. Z tych 32,26 mld euro na rozwój sieci drogowej TEN-T i transportu multimodalnego przeznaczonych ma zostać 9,53 mld euro, a na infrastrukturę drogową dla miast (obwodnice, trasy wylotowe) – 2,97 mld.

W ramach 16 regionalnych programów operacyjnych do samorządów trafiło 31,3 mld euro, co stanowi aż 40 proc. alokacji wszystkich funduszy unijnych, wobec 25% w perspektywie minionej. W perspektywie minionej, 27% związanych było z rozwojem infrastruktury transportowej, zwłaszcza drogowej. Udało się

dzięki temu zmodernizować ok. 8500 km dróg i wybudować ok. 850 km. Samorządy planują obecnie wydać z pomocy unijnej 3,5 mld euro na drogi. To sporo, jeśli porównamy to z planowanymi wydatkami na linie kolejowe o znaczeniu regionalnym – 0,8 mld.

Aktywność GDDKiA na polu realizacji inwestycji drogowych ma doprowadzić na koniec nowej perspektywy finansowej do wybudowania pełnej sieci docelowej autostrad (pod warunkiem pełnej budowy odcinka A2 Mińsk Mazowiecki – Terespol) i 53 proc. sieci docelowej dróg ekspresowych. Przypominam, że Rozporządzenie Rady Ministrów z 2009 r. mówi o ok. 2000 km autostrad i 5300 km dróg ekspresowych. Pełny przebieg mają uzyskać ekspresówki: S2, S5, S6, S7 (do Krakowa), S8, S51 i S61.

Pod koniec 2014 r. trafił do społecznych konsultacji Program budowy dróg krajowych na lata 2014-2023. Jego przyjęcie przez Radę Ministrów przewidziane jest na czerwiec 2015 r. Przewiduje on realizację 85 zadań: budowę 1770 km autostrad i dróg ekspresowych, realizację 35 obwodnic o długości 366 km oraz kontynuację budowy 92 km dróg z lat poprzednich. W sumie 2228 km. Lista rezerwowa obejmuje zaś budowę 12 odcinków autostrad i dróg ekspresowych o długości 630 km, a także 13 ob-

Eastern Poland – EUR 2.0 billion (including EUR 0.9 billion for road infrastructure and urban transport), OP Technical Assistance – EUR 0.71; a new fund – Connecting Europe Facility – with a national envelope worth EUR 4.4 billion to be allocated by the end of 2016. Aside from all that, support is to be provided as part of agricultural programmes as well. The OPI&E comprises EUR 27.41 billion, being part of the EU's contribution, with additional EUR 4.85 billion being the national contribution. The total amount of EUR 32.36 billion will be spent in the following way: EUR 9.53 billion on the development of TEN-T road network and multimodal transport, and EUR 2.97 billion on city road in-

frastruktura (bypasses, exit routes).

As part of 16 regional operational programmes, the local governments received EUR 31.3 billion, which is as much as 40% of allocation of all EU funds, as compared to 25% in the previous financial perspective. Moreover, the previous perspective saw 27% of funds having been spent on the development of

transport infrastructure, especially road infrastructure. It posed an opportunity to modernise approx. 8,500 km and build approx. 850 km of roads. The local governments are currently planning to earmark EUR 3.5 billion for roads. That is a lot, especially when you compare it with the EUR 0.8 billion to be spent on railway lines of regional importance.

According to plans, by the end of the new perspective, the activity of GDDKiA (The General Directorate of National Roads and Motorways) in the area of road investment implementation is to bring the result of completing the entire target network of motorways (provided that complete construction of A2 Mińsk Mazowiecki – Terespol section is achieved), as well as 53% of the target network of express roads. One should bear in mind that the Regulation of the Council of Ministers of 2009 mentions approx. 2,000 km of motorways and 5,300 km of express roads. The following express roads are to be completed: S2, S5, S6, S7 (to Krakow), S8, S51 and S61.

In late 2014, Program budowy dróg krajowych na lata 2014-2023 (National roads construction programme in 2014-2013) became the object of public consultations. The Council of Ministers is to adopt the document in June 2015. It provides for the performance of 85 tasks: construc-

Aktywność GDDKiA na polu realizacji inwestycji drogowych ma doprowadzić na koniec nowej perspektywy finansowej do wybudowania pełnej sieci docelowej autostrad (pod warunkiem pełnej budowy odcinka A2 Mińsk Mazowiecki – Terespol) i 53 proc. sieci docelowej dróg ekspresowych.

According to plans, by the end of the new perspective, the activity of GDDKiA (The General Directorate of National Roads and Motorways) in the area of road investment implementation is to bring the result of completing the entire target network of motorways (provided that complete construction of A2 Mińsk Mazowiecki – Terespol section is achieved), as well as 53% of the target network of express roads.

wodnic o długości 147 km. W sumie 777 km. Można się spodziewać, że na skutek oszczędności w przetargach uda się z listy rezerwowej zrealizować dodatkowe co najmniej 300 km dróg. Efektem tych prac ma być m.in. skrócenie czasu podróży pomiędzy 18 miastami wojewódzkimi o 15 proc., a także mniej zabitych o 40, a rannych o 41 proc.

Koszty Programu ustalono na kwotę blisko 156 mld zł. Złożą się na nią: budowa nowych dróg za 92,7 mld; remonty i utrzymanie dróg oraz przygotowanie nowych inwestycji za 48,7 oraz kontynuowanie prac z poprzedniej perspektywy finansowej za 14,4 mld zł. Lista rezerwowa Programu warta

tion of 1,770 km of motorways and express roads, construction of 35 bypasses of the total length of 366 km, and ending the work on 92 km of roads that started in previous years. In total, we are talking about 2,228 km. Moreover, the reserve list indicates the construction of 12 sections of motorways and express roads (total length: 630 km) as well as of 13 bypasses (total length: 147 km). It is 777 km altogether. It can be assumed that some savings will be made in the course of tender procedures, which should result in building additional 300 kilometres of roads (at least) from among the ones specified on the reserve list. The outcome of these efforts should be shortening of

travel times between 18 province capitals by 15%, as well lower death rates (by 40%) and injury rates (by 41%).

The Programme costs have been estimated at almost PLN 156 billion. That amount will cover: construction of new roads (92.7 billion); repairs and maintenance work and preparatory work for new investments (48.7 billion), and continuation of projects launched in the previous perspective (PLN 14.4 billion). The Programme reserve list is worth over PLN 40 billion, comprising construction of motorways and express

Na koniec 2014 r. w Polsce było: 1553,2 km autostrad i 1492,5 km dróg ekspresowych. W realizacji pozostawało 513,5 km, a w ramach nowo realizowanych inwestycji drogowych trwały postępowania przetargowe obejmujące ok. 900 km dróg.

Towards the end of 2014, in Poland there were: 1553.2 km of motorways and 1492.5 km of express roads. At that time, work was in progress on 513.5 km, while tenders for 900 km were being held as part of the new road investments.

jest natomiast ponad 40 mld zł.: budowa autostrad i dróg ekspresowych 35,5 mld oraz budowa obwodnic za 5 mld zł. Nowością będzie budowa dużo większej liczby odcinków dróg w technologii betonowej. W ten sposób powstanie 810 km tj. 27 proc. zakresu Programu budowy dróg na lata 2014-2023. Efektem będzie uzyskanie na koniec perspektywy 26 proc. dróg krajowych betonowych. Zaważyły na tym m.in.: wskaźnik wypadkowości niższy o 30 proc.; do 40 proc. mniej wydatków na oświetlenie drogi betonowej; do 10 proc. mniejsze zużycie paliwa; cena budowy porównywalna z budową w technologii asfaltowej; podobne do dróg asfaltowych wskaźniki hałasu; koszty eksploatacji niższe o 30 proc. Beton zostanie zastosowany na drogach o dużym natężeniu ruchu:

- A1 Tuszyn – Częstochowa – Pyrzowice: 138,5 km,
- A2 Lubelska – Mińsk Mazowiecki: 14,6 km,
- S2 Południowa Obwodnica Warszawy (w. Puławska – w. Lubelska): 18,5 km,
- S5 odcinki: w. Aleksandrowo (w. Bydgoszcz-Północ) – Bydgoszcz – Szubin: 37,9 km
- S6 Obwodnica Metropolitalna Trójmiasta: 32,7 km
- S7 Gdańsk – Warszawa, odcinki: granica woj. mazowieckiego/warmińsko-mazurskiego – Płońsk – Warszawa (S8): 128,3 km
- S7 Warszawa-Grójec i gr. woj. świętokrzyskiego/małopolskiego – Widoma – Kraków: 84,6 km
- S8 Radziejowice – Paszków, Wyszaków – Ostrów Mazowiecka: 50,6 km

roads for PLN 35.5 billion as well as construction of bypasses for PLN 5 billion.

A sort of novelty will be the construction of far more sections with a concrete surface. There will be 810 km of roads built using this technology, namely 27% of the scope of road construction Programme for 2014–2023. Therefore, at the end of the financial perspective, 26% of national roads will have a concrete surface. The arguments in favour of this technology include: accident ratio lower by 30%, up to 40% lower costs of lighting, up to 10% lower fuel consumption; road construction price similar to that of asphalt roads; noise ratios similar to that of asphalt roads; 30% lower operation costs. Concrete will be used on roads with high traffic intensity:

- A1 Tuszyn - Częstochowa - Pyrzowice: 138.5 km,
- A2 Lubelska - Mińsk Mazowiecki: 14.6 km,
- S2 Warsaw's Southern Bypass (Puławska node - Lubelska node): 18.5 km,
- S5 sections: Aleksandrowo node (Bydgoszcz-Północ node) - Bydgoszcz - Szubin: 37.9 km
- S6 Metropolitan Tri-City Bypass : 32.7 km
- S7 Gdańsk - Warsaw, sections: borders of Mazowieckie Province/Warmińsko-Mazurskie Province - Płońsk - Warsaw (S8): 128.3 km
- S7 Warsaw-Grójec and border of Świętokrzyskie Province/Małopolskie Province - Widoma - Kraków: 84.6 km
- S8 Radziejowice - Paszków, Wyszaków - Ostrów Mazowiecki: 50.6 km

- S17 Drewnica – Lubelska – Garwolin – Kurów: 114,9 km,
- S61 Ostrów Mazowiecka – Łomża – Budzisko (bez obwodnicy Augustowa): 187,7 km

Powróćmy jednak z planów na przyszłość do podsumowania roku 2014. Dzięki oddaniu 327,8 km nowych dróg, przebiliśmy kolejną magiczną do niedawna barierę, tym razem ponad 3000 km dróg o najwyższych parametrach. Na koniec 2014 r. w Polsce było: 1553,2 km autostrad i 1492,5 km dróg ekspresowych. W realizacji pozostawało 513,5 km, a w ramach nowo realizowanych inwestycji drogowych trwały postępowania przetargowe obejmujące ok. 900 km dróg. Kierowcy wzbogacili się o następujące odcinki:

- A1 węzeł Włocławek Zachód – węzeł Kowal, węzeł Świerklany – węzeł Mszana
- A4 Tarnów (węzeł Krzyż) – węzeł Dębica Pustynia
- A6 węzeł Szczecin Dąbie
- S3 Gorzów Wlkp. – Międzyrzecz
- S5 Leszno (węzeł Kaczkowo) – węzeł Korzeńsko
- S8 odcinki: węzeł Łask – węzeł Róża, węzeł Róża – węzeł Rzgów, węzeł Wieluń, węzeł Wieluń – węzeł Złoczew, węzeł Złoczew – węzeł Sieradz Południe, węzeł Sieradz Południe – węzeł Łask, łącznik węzeł Sieradz Południe do DK 12
- S11 Zachodnia Obwodnica Poznania: węzeł Poznań Rokietnica – węzeł Tarnowo Podgórne
- S14 węzeł Dobroń – węzeł Róża
- S17 węzeł Jastków – węzeł Lublin Sławinek, węzeł Lublin Sławinek – węzeł Lublin Rudnik, węzeł Lublin Rudnik – węzeł Lublin Felin
- S69 węzeł Mikuszowice – węzeł Buczkowice
- Obwodnice Leżajska i Augustowa

W 2014 roku Komisja Europejska zrefundowała kwotę 7,7 mld zł z tytułu wydatków poniesionych przez GDDKiA

- S17 Drewnica - Lubelska - Garwolin - Kurów: 114.9 km,
- S61 Ostrów Mazowiecki - Łomża - Budzisko (excl. Augustów Bypass): 187.7 km

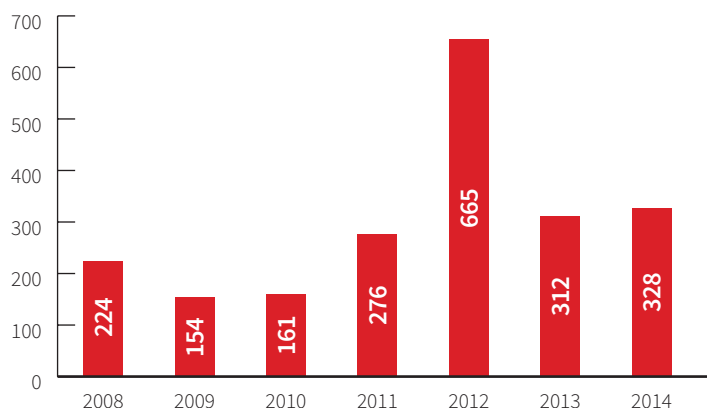
However, instead of focusing on plans, let us come back to the summary of 2014. The completion of 327.8 km of new roads marked a point when another seemingly impossible obstacle was overcome – having over 3,000 km of top quality roads. Towards the end of 2014, in Poland there were: 1553.2 km of motorways and 1492.5 km of express roads. At that time, work was in progress on 513.5 km, while tenders for 900 km were being held as part of the new road investments. Drivers now have access to the following sections:

- A1 Włocławek Zachód node - Kowal node, Świerklany node - Mszana node
- A4 Tarnów (Krzyż node) - Dębica Pustynia node
- A6 Szczecin Dąbie node
- S3 Gorzów Wlkp. - Międzyrzecz
- S5 Leszno (Kaczkowo node) - Korzeńsko node
- S8 sections: Łask node - Róża node, Róża node - Rzgów node, Wieluń node, Wieluń node - Złoczew node, Złoczew node - Sieradz Południe node, Sieradz Południe node - Łask node, link between Sieradz Południe node and DK 12
- S11 Poznań Western Bypass: Poznań Rokietnica node - Tarnowo Podgórne node
- S14 Dobroń node - Róża node
- S17 Jastków node - Lublin Sławinek node, Lublin Sławinek node - Lublin Rudnik node, Lublin Rudnik node - Lublin Felin node
- S69 Mikuszowice node - Buczkowice node
- Leżajsk and Augustów Bypasses

In 2014, the European Commission refunded the amount of PLN 7.7 billion on account of the outlays made by the

Liczba kilometrów autostrad i dróg ekspresowych oddawanych do użytku przez GDDKiA:

The number of km of motorways and express roads put in operation by the General Directorate of National Roads and Motorways (GDDKiA)



Źródło: ZDG TOR
Source: ZDG TOR

w ramach projektów drogowych realizowanych z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko 2007-2013. W sumie projekty te przyniosły Polsce refundację na poziomie blisko 41 mld zł. od początku realizacji Programu.

Od lipca 2011 roku na zarządzanych przez GDDKiA autostradach oraz na niektórych drogach ekspresowych i krajowych, obowiązuje elektroniczny system poboru opłat viaTOLL, który obejmuje samochody o masie całkowitej powyżej 3,5 tony. Pojazdy oso-

bowe o masie niższej 3,5 tony oraz motocykle, objęte są opłatami wyłącznie na autostradach. W 2014 r. system zasilił z tego tytułu Krajowy Fundusz Drogowy sumą blisko 1,4 mld zł, w tym z elektronicznego systemu poboru opłat 1,2, a z manualnego 0,18 mld zł. Sieć dróg, która została objęta systemem powiększyła się o 266 km, co sprawiło, że na koniec 2014 r. płatności obowiązywały na 2919 km.

W kwietniu, Minister Infrastruktury i Rozwoju Elżbieta Bieńkowska poinformowała o rozpoczęciu

prac nad odejściem od manualnego systemu poboru opłat na autostradach i wprowadzeniem systemu jednolitego tak dla autostrad zarządzanych przez GDDKiA, jak i przez 3 koncesjonariuszy prywatnych. Spowodowane to było zatorami tworzącymi się w punktach poboru opłat w związku z osiągnięciem na autostradach natężeń ruchu, które były przewidywane dopiero po 2020/2022 roku. Za niecelowe uznano zatem budowanie kolejnych placów poboru opłat

GDDKiA under road projects implemented as part of the OPI&E 2007–2013. In total, these projects offered Poland the refund of nearly PLN 41 billion from the beginning of Programme implementation.

In July 2011, the viaTOLL electronic toll collection system was put in use on the motorways as well as some express and national roads managed by the GDDKiA. It applies to vehicles of a total weight exceeding 3.5 tonnes. Lighter vehicles (up to 3.5 tonnes) and motorcycles are

only subject to tolls on motorways. In 2014, the system was able to support the National Road Fund with almost PLN 1.4 billion from the money it had collected. The amount comprised PLN 1.2 billion from the electronic system and PLN 0.18 billion from the manual system. The network of roads covered by the system expanded by 266 km, which means that at the end of 2015 toll collection was in force on 2,919 km.

In April, Elżbieta Bieńkowska, the then Minister of Infra-

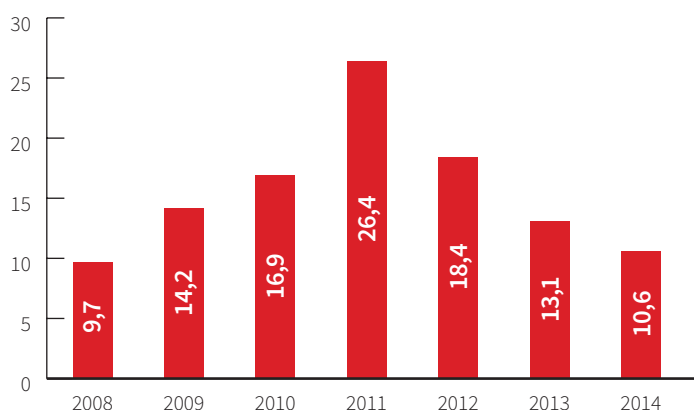
Minister Infrastruktury i Rozwoju Elżbieta Bieńkowska poinformowała o rozpoczęciu prac nad odejściem od manualnego systemu poboru opłat na autostradach i wprowadzeniem systemu jednolitego tak dla autostrad zarządzanych przez GDDKiA, jak i przez 3 koncesjonariuszy prywatnych.

Elżbieta Bieńkowska, the then Minister of Infrastructure and Development, informed the public that work started on abandoning manual toll collection on motorways and on the introduction of a unified system for both the motorways managed by the GDDKiA and 3 private concessionaires.

structure and Development, informed the public that work started on abandoning manual toll collection on motorways and on the introduction of a unified system for both the motorways managed by the GDDKiA and 3 private concessionaires. This resulted from the backlogs at toll collection points which occurred when traffic intensity on motorways reached levels assumed for the years of 2020/2022. Construction of more toll collection points and

Wydatki GDDKiA w latach 2008-2014 [mld zł]

The outlays of GDDKiA in 2008–2014 [in PLN billion]



Źródło: ZDG TOR
Source: ZDG TOR

i wyposażanie już istniejącej infrastruktury w systemy niezbędne do prowadzenia poboru. Dzięki temu budżet GDDKiA miał zaoszczędzić ok. 1,2 mld zł. Do dalszych prac analitycznych skierowano następujące warianty nowego systemu: obowiązkowe wyposażanie wszystkich samochodów poniżej masy 3,5 tony w urządzenia pokładowe viaAUTO; system mieszany umożliwiające nabycie urządzenia viaAuto lub jego wypożyczenie, możliwość opłacenia podróży przez stronę internetową, telefon lub tablet. Odrzucono jako mało szczelny system video rollingu oraz powrót do systemu winietowego.

Niestety, nowa minister Maria Wasiak odłożyła kwestię wprowadzenia zmian w systemie poboru opłat do końca 2018 roku, a więc do zakończenia obowiązywania obecnej umowy z operatorem systemu firmą Kapsch.

Od szeregu lat rynek wykonawców infrastruktury transportowej, choć oczywiście były to głosy o charakterze bardziej powszechnym, wskazywał na mankamenty prawa zamówień publicznych, tak gdy idzie o literę prawa, jak i praktykę jego stosowania. Przepisy o zamówieniach publicznych są podstawą wydatkowania około 150 mld zł rocznie, stąd nic dziwnego, że jest to podstawowa regulacja, co do której potrzeby zmian tak wiele mówiono. Jako najczęstszą przyczynę problemów wymieniano powszechne stosowanie kryterium najniższej ceny jako decydującego o przyznaniu zamówienia. Kryterium najniższej ceny będzie można stosować w przypadku zamawiania przedmiotów i usług

providing the existing infrastructure with new collection systems were not considered viable solutions. Because of that, the GDDKiA was to save approx. PLN 1.2 billion. The following options of new system deployments were to undergo analysis: obligatory equipping of all vehicles up to 3.5 tonnes with on-board viaAUTO devices; mixed system that assumed a purchase of the viaAUTO device or renting it; possibility to pay for the ride online, by mobile phone or tablet. The ineffective video tolling system was rejected; the same happened to the vignette-based system.

Unfortunately, the new Minister, Maria Wasiak, postponed the introduction of changes in the toll collection system until late 2018, namely until the current contract with the system operator, the Kapsch Company, expires.

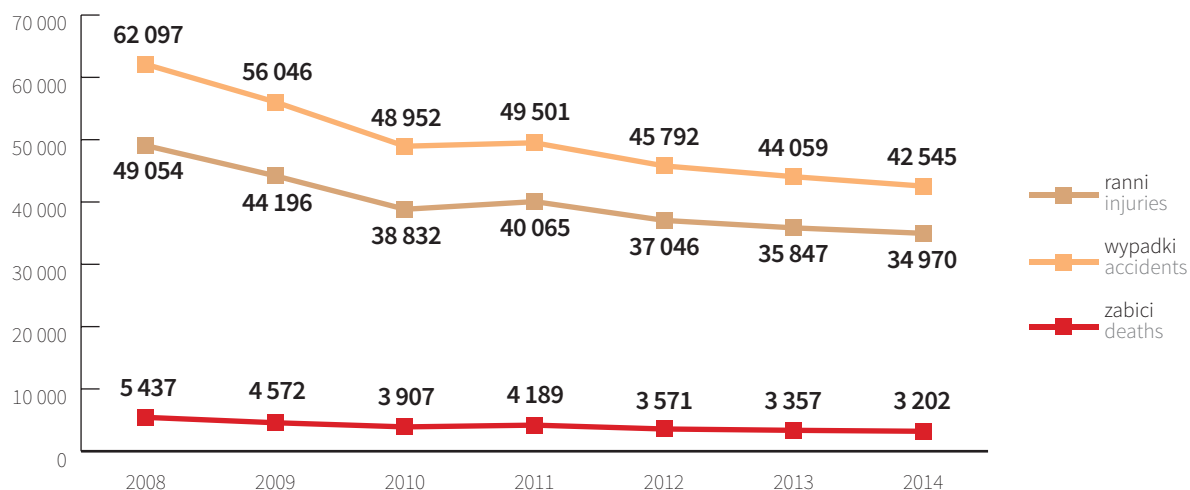
For many years, participants in the market of road infrastructure contractors (but not only them) have been drawing attention to legal deficiency of public tenders – with respect to both the letter

Zgodnie z przyjętymi przez Parlament regulacjami zamawiający, który ogłasza przetarg i ustali cenę jako wyłączone kryterium, będzie zobligowany do uzasadnienia takiej decyzji.

According to the regulations adopted by the Parliament, the ordering party that announces a tender with the price being the sole criterion will have to justify such decision.

of the law and its application. The public procurement law is a basis for annual expenditure of approx. PLN 150 billion. No wonder it is the crucial framework that according to many should be changed. The most frequently mentioned source of problems was the widespread use of the lowest price criterion as the most important one when a winner is selected. It will only be possible to use the lowest price criterion when procuring generally available goods and services with well-defined quality standards. According to

Wzrasta bezpieczeństwo na polskich drogach [szt.]
Polish roads are becoming safer [units]



Źródło: ZDG TOR
Source: ZDG TOR

powszechnie dostępnych, o ustalonych standardach jakościowych. Zgodnie z przyjętymi przez Parlament regulacjami zamawiający, który ogłasza przetarg i ustali cenę jako wyłączone kryterium, będzie zobligowany do uzasadnienia takiej decyzji. Rozwiązanie to jednak niewiele zmieniło w przypadku budowy dróg, gdyż już wcześniej stosowano zazwyczaj 2 inne kryteria: terminu realizacji inwestycji oraz długości gwarancji, a że wykonawcy podawali je w zbliżonych, jeśli nie takich samych wymiarach i tak dalej wszystko rozstrzygało się w oparciu o cenę.

Ustawa umożliwia też waloryzację umów zawartych przed wejściem w życie nowelizacji na ponad 12 miesięcy. W przypadku takich kontraktów strony będą mogły podjąć negocjacje w sprawie zmiany wynagrodzenia. Będzie to możliwe w terminie 30 dni od zmiany stawki podatku VAT, wysokości płacy minimalnej oraz zasad podlegania ubezpieczeniom lub wysokości składek. Ponadto, zamawiający będzie mógł, w uzasadnionych okolicznościach, wymagać od wykonawcy lub podwykonawcy zatrudniania osób na podstawie umowy o pracę. Ustawa zakłada

też, że prezes Urzędu Zamówień Publicznych ma publikować wykazy dobrych praktyk i tworzyć wzorce, z których mogliby korzystać zamawiający. Przepisy nakładają na oferenta ciężar dowiedzenia, że proponowana przez niego cena nie jest rażąco niska – jeżeli zamawiający uzna, że cena jest dumpingowa, to oferent ma udowodnić, że tak nie jest. Najcenniejszą zmianą było właśnie określenie kiedy mamy do czynienia z rażąco niską ceną, co będzie z mocy ustawy wymagało wyjaśnienia przez proponującego ją oferenta. Będzie tak w przypadku, gdy złożona oferta będzie niższa od kosztorysu inwestorskiego o 30 proc. lub gdy średnia cena złożonych ofert będzie o 30 proc. niższa od ceny przewidzianej przez inwestora.

Dodatkowo, GDDKiA wprowadziła kilka zmian do projektów umów zawieranych z wykonawcami robót. Zaproponowano stosowanie waloryzacji cen jednostkowych od pierwszego miesiąca realizacji robót, jednak o wskaźnik 1 proc., co należy uznać za rozwiązanie jedynie kosmetyczne. Przewidziano stosowanie zaliczek według wyboru wykonawcy w wysokości od 5% do 10% wartości umowy i rozpoczęcia ich spłaty od poziomu 50% realizacji kontraktu czy stosowanie płatności za materiały zgromadzone na placu budowy albo w miejscu uzgodnionym i zaakceptowanym przez inżyniera kontraktu.

the regulations adopted by the Parliament, the ordering party that announces a tender with the price being the sole criterion will have to justify such decision. However, this solution did not change much with respect to road construction as 2 different criteria had already been implemented: investment implementation term as well as guarantee term. And yet, since contractors would provide very similar if not identical values in both cases, the price remained the decisive factor.

Moreover, the act provides for an adjustment of contracts

concluded over 12 months before the amendment came into effect. In the case of such contracts, the parties will have to renegotiate a remuneration change. This would be possible up to 30 days of a change in: VAT tax rate, minimum remuneration and the principles of insurance and social benefits payment. Moreover, in justified circumstances, the ordering party will be able to obligate contractors or subcontractor to hire employees under an employment contract. Based on the act, the President of the Public Procurement Office will publish lists of good practices and set examples to be followed by the ordering party. The regulations burden a bidder with the obligation to prove that the price his company offered is not blatantly low – if the ordering party recognises it as dumping, the bidder has to provide evidence to the contrary. The most positive change brought about by the document was clarifying what a blatantly low price actually is, which – under the act – obliges the bidder to provide explanation. This will be the case when the submitted offer is lower by 30% than the investment cost estimate, or when the average price of bids is 30% lower than the price assumed by the investor. Moreover, the GDDKiA has introduced some changes to draft contracts to be signed with contractors. The proposal comprised a unit price indexation starting from the first month of work implementation. However, the index is to be only 1%, which only brings about a negligible change. Advance payments were also provided for. Contractors would select their level (from 5 to 10% of the contract value) and the starting point of their payment – upon reaching 50% of contract implementation, or payment for materials stored on the construction site or in the place agreed upon and approved by the contract engineer.

GDDKiA wprowadziła kilka zmian do projektów umów zawieranych z wykonawcami robót. Zaproponowano stosowanie waloryzacji cen jednostkowych od pierwszego miesiąca realizacji robót, jednak o wskaźnik 1 proc., co należy uznać za rozwiązanie jedynie kosmetyczne.

The GDDKiA has introduced some changes to draft contracts to be signed with contractors. The proposal comprised a unit price indexation starting from the first month of work implementation. However, the index is to be only 1%, which only brings about a negligible change

Moreover, the GDDKiA has introduced some changes to draft contracts to be signed with contractors. The proposal comprised a unit price indexation starting from the first month of work implementation. However, the index is to be only 1%, which only brings about a negligible change. Advance payments were also provided for. Contractors would select their level (from 5 to 10% of the contract value) and the starting point of their payment – upon reaching 50% of contract implementation, or payment for materials stored on the construction site or in the place agreed upon and approved by the contract engineer.

W lutym 2014 r. minister infrastruktury i rozwoju odwołała pełniącego obowiązki Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad Lecha Witeckiego, uznając za nieprawidłowe relacje, które w poprzednich latach panowały między rynkiem wykonawców a administracją drogową. W powszechnej opinii, po tej zmianie, doszło do poprawy wzajemnego dialogu

Poprawa stanu infrastruktury drogowej, choć rzeczą oczywistą jest, iż jest to tylko jeden z wielu niezbędnych elementów, doprowadziła kolejny rok z rzędu do poprawy statystyk policyjnych wypadków drogowych. W 2014 r. miało miejsce 34 970 wypadków, w których zginęły 3 202 osoby, a 42 545 zostało rannych. Zgłoszono Policji 348 028 kolizji. W porównaniu z 2013 r. mniej było wypadków o 877 (-2,4%), mniej osób zabitych o 155 (-4,6%), mniej osób rannych o 1 514 (-3,4%) i mniej kolizji o 7 915 (-2,2%).

Adrian Furgalski
Wiceprezes Zarządu ZDG TOR

In February 2014, the Minister of Infrastructure and Development dismissed Lech Witecki, acting as the General Director of National Roads and Motorways. This was because she found relations between contractors and road administration in past years inappropriate. Many believe that this change has led to a more effective dialogue.

The improved condition of road infrastructure (even if obviously it was just one of many relevant factors) contributed to better police statistics on road accidents another year in a row. In 2014, 34,970 accidents took place with 3,202 people getting killed and 42,545 injured. The police have been informed of 348,028 vehicles collisions. In comparison with 2013, there were fewer accidents (-877, i.e. -2.4%), fewer casualties (-155, i.e. -4.6%), fewer injured (-1,514, i.e. -3.4%) and fewer collisions (-7,915, i.e. -2.2%).

Adrian Furgalski
Vice-President of the Management Board at ZDG TOR

TOR

**ZESPÓŁ DORADCÓW
GOSPODARCZYCH**

Zespół Doradców Gospodarczych TOR sp. z o.o. (www.zdgtor.net.pl) 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.

ZDG „TOR” advises private and public transport entities as well as public administration in the field of infrastructural investments since 1998.

We are an independent consultant specializing in various aspects of operation of public and industrial railways, urban communication (both rail and road transport) and rail transport policy, including restructuring of railways in Poland. We also assist companies in the field of road and air transport, strategic planning and financial advisory for transport enterprises, traffic engineering, rail and road transport systems, environmental impact and protection of the environment. More information at: www.zdgtor.net.pl

PRAWO
LAW

PRAWO LAW

POWÓDZTWA GRUPOWE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

Samochody, czy bardziej ogólnie pojazdy mechaniczne, stanowią jeden z wartościowszych produktów codziennego użytku, wykorzystywanych przez szerokie grono odbiorców na całym świecie. W rezultacie, ewentualne defekty – np. fabryczne – pojazdów, mogą dotyczyć w taki sam sposób jednocześnie wiele osób. To samo dotyczy umów np. sprzedaży samochodów, zawieranych według jednego

wzorca stosowanego przez przedsiębiorcę – ich skutki dotyczą wszystkich, którzy daną umowę zawarli. To z kolei rodzi pytanie o możliwość wspólnego dochodzenia rosz-

czeń przez osoby poszkodowane czy dotknięte skutkami działania przedsiębiorcy, w jednym postępowaniu.

Odpowiedzią na powyższe zapotrzebowanie jest wprowadzenie do systemów prawnych poszczególnych państwa instytucji tzw. postępowań grupowych. Ich ojczyzną są Stany Zjednoczone, gdzie odgrywają one od dawna istotną rolę, również w branży motoryzacyjnej. Dla przykładu wymienić można postępowanie przeciwko jednemu z największych amerykańskich producentów samochodów, dotyczące wadliwych prędkościomierzy w różnych modelach, które w 2008 r. zakończyło się ugodą. W tym samym roku zostały zawarte ugody w dwóch innych postępowaniach grupowych dotyczących wadliwości układu rozrządu oraz elektronicznej deski rozdzielczej we wcześniejszych rocznikach niemieckiego auta sportowego. Z kolei w 2010 r. zawarta została ugoda w postępowaniu grupowym dotyczącym nieprawidłowo funkcjonującego układu hamulcowego w niektórych rocznikach modeli znanych japońskich marek.

Powództwo grupowe stanowi niewątpliwie poważny problem dla pozwanego przedsiębiorcy z wielu powodów. Pomimo, że roszczenia poszczególnych członków mają zazwyczaj umiarkowaną wysokość, to ich kumulacja i masowy charakter powództwa mogą powodować, że ostateczna kwota żądania będzie bardzo znacząca. Do tego należy dodać koszty obsługi prawnej pozwanego w celu

CLASS ACTION IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

Cars, or more generally motor vehicles, constitute one of the more valuable everyday products, used by a broad group of customers worldwide. As a result, many individuals may in the same way be simultaneously affected by potential vehicle defects e.g. factory defects. The same is applicable to e.g. car sale agreements concluded according to one standard form applied by a business entity

– each person that has concluded a given agreement is affected by it. Therefore, the question arises whether it is possible for injured parties or parties affected by the business entity's operation

to jointly assert claims as part of a single litigation. The introduction of the so-called class action to the legal systems of individual countries constitutes an answer to the above need. Class actions originated in the United States where they have played a significant role for a long time, also in the automotive industry. One example includes litigation against a major American car manufacturer concerning faulty speedometers in various models that was concluded in 2008 with a settlement. In the same year settlements were concluded in two other class actions concerning the defectiveness of timing belts and the instrument cluster in the early first generation of a German sports car. In 2010 a settlement was concluded in a class action concerning a faulty brake system in certain models of renowned Japanese makes.

Class action, for many reasons, undoubtedly constitutes a serious problem for the sued business entity. Despite the fact that the claims of the individual members are usually of a moderate value, their aggregate value and mass nature of the action may result in a significant amount of the final claim. One also needs to add the defendant's legal defence costs. Moreover, class actions attract the attention of the public opinion, which may increase the number of individuals willing to join the group in the given proceedings or in general to take legal action against

Powództwo grupowe stanowi niewątpliwie poważny problem dla pozwanego przedsiębiorcy z wielu powodów.

Class action, for many reasons, undoubtedly constitutes a serious problem for the sued business entity.

obrony przed roszczeniem. Ponadto, postępowania grupowe przykuwają uwagę opinii publicznej, co potencjalnie może zwiększyć liczbę osób gotowych przystąpić do grupy w danym postępowaniu, czy w ogóle wystąpić przeciwko przedsiębiorcy na drogę sądową. Wreszcie, nagłośnienie sporu może mieć negatywny wpływ na wizerunek marki i marketing produktów oferowanych przez pozwanego przedsiębiorcę, czy nawet całą branżę.

Kto i kiedy może wystąpić z powództwem grupowym?

Do polskiego systemu prawnego postępowania grupowe zostały wprowadzone specjalną ustawą o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym, która weszła w życie 19 lipca 2010 r. Do wystąpienia z powództwem grupowym niezbędne jest zebranie grupy co najmniej 10 osób. Powodem, a więc stroną postępowania grupowego w znaczeniu formalnym, jest reprezentant grupy, którym może być członek grupy lub powiatowy (miejski) rzecznik konsumentów, ale tylko w zakresie przysługujących mu uprawnień. Choć reprezentant grupy prowadzi postę-

powanie we własnym imieniu (udzielając m.in. pełnomocnictwa profesjonalnemu pełnomocnikowi), to jego samodzielność podlega pewnym ograniczeniom, np. do cofnięcia pozwu, zrzeczenia się lub ograniczenia roszczenia oraz do zawarcia ugody wymagana jest zgoda ponad połowy członków grupy. Na wniosek więcej niż połowy członków grupy sąd może również zmienić reprezentanta grupy.

Roszczenia dochodzone w postępowaniu grupowym muszą być oparte na tej samej lub takiej samej podstawie faktycznej. O ile pierwsza sytuacja występuje w praktyce dość rzadko – będzie nią np. jedno zdarzenie powodujące powstanie szkody, a zatem i roszczeń wielu osób – tak jak w przypadku zawalenia się hali Międzynarodowych Targów Katowickich, o tyle druga może występować o wiele częściej. Chodzi tutaj o odrębne, ale tożsame (takie same) zdarzenia będące podstawą roszczeń, np. identyczne usterki powtarzające się w wielu egzemplarzach tego samego modelu danej marki samochodu.

Kolejnym warunkiem dopuszczalności pozwu grupowego jest, aby wszystkie dochodzone nim roszczenia były jednego rodzaju, tj. albo o zasądzenie świadczenia (np. o zapłatę), albo o ustalenie (np. ustalenie odpowiedzialności pozwanego) albo o ukształtowanie stosunku prawnego lub prawa (np. unieważnienie lub zmianę umowy). Niedopuszczalne jest zatem łączenie różnych rodzajów roszczeń

a business entity. Finally, the publicity of the dispute may have a negative impact on the brand's image and the marketing of products offered by the sued business entity or even the entire industry.

Who may bring a class action and when?

Class action has been introduced to the Polish legal system under the Act on Asserting Claims in Class Action that entered into force on 19 July 2010. A group of at least 10 individuals is necessary to assert claims in a class action. The group's representative who may be a member of the group or a district (municipal) consumer ombudsman is the claimant i.e. the formal party to the class action, however, only within the scope of his authorisation. Although the group's representative conducts the proceedings on his own behalf (by granting, among other things, a power of attorney to a professional attorney), his independence is subject to certain limitations e.g.

the consent of more than half of the group members is required to withdraw the suit, waive or limit the claim or to conclude a settlement. At the request of more than

half of the group members the court may also change the group's representative.

Claims asserted in a class action must be based on the same or an equivalent factual basis. While in practice the first situation is quite rare – it concerns e.g. one event resulting in damage to and thus the claims of many individuals – as in the case of the collapse of the Katowice International Fair hall, the second situation may be much more frequent. In the latter case we are dealing with separate but identical events giving rise to claims e.g. identical defects which repeatedly occur in many units of the same model of a given car make.

Another condition for admitting class action is that all claims asserted as part of such action have to be of the same type i.e. either for the award of the performance of an obligation (e.g. for payment), for determination (e.g. determination of the defendant's liability) or for establishing a legal relationship or law (e.g. cancellation or amendment of an agreement). Therefore, it is unacceptable to combine various types of claims of individual group members e.g. for awarding the performance of an obligation and for establishing the defendant's liability. Combining claims based on different legal grounds e.g. contractual claims with claims on account of unjust enrichment should also be deemed inadmissible.

Do wystąpienia z powództwem grupowym niezbędne jest zebranie grupy co najmniej 10 osób.

A group of at least 10 individuals is necessary to assert claims in a class action.

poszczególnych członków grupy, np. o zasądzenie świadczenia i o ustalenie odpowiedzialności pozwanego. Za niedopuszczalne należy również uznać łączenie roszczeń opartych na odmiennej podstawie prawnej, np. roszczeń kontraktowych z roszczeniami z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia.

Jeżeli w postępowaniu grupowym dochodzone są roszczenia pieniężne, muszą być one ujednolicone co do wysokości w stosunku do każdego z członków grupy, przy uwzględnieniu wspólnych okoliczności spraw. Możliwe jest jednak ujednolicenie roszczeń w podgrupach, z których każda musi liczyć co najmniej dwie osoby.

Co ciekawe, dopuszczalne jest ograniczenie roszczenia w postępowaniu grupowym do żądania ustalenia odpowiedzialności pozwanego za określone zdarzenie. W przypadku uwzględnienia takiego roszczenia, po uprawomocnieniu się wyroku, każdy z członków grupy może dochodzić roszczeń pieniężnych w postępowaniu indywidualnym, w którym sąd bada okoliczności właściwe dla poszczególnych członków grupy, m.in. powstanie szkody oraz jej wysokość. Jednak sam fakt odpowiedzialności pozwanego nie może być już na tym etapie kwestionowany. W praktyce, rozwiązanie to bywa często stosowane przez powodów w postępowaniach grupowych, gdyż pozwala skrócić czas procesu, jak również uniknąć dodatkowych wątpliwości co do składu grupy i prawidłowości ujednolicenia kwot dochodzonych przez każdego z członków grupy. Ponadto, jednym z celów takiego wyroku, zakładanym przez ustawodawcę, jest skłonienie stron do zawarcia ugód pozasądowych. Wyrok przesądzający o odpowiedzialności pozwanego nie jest wiążący dla osób, które nie przystąpiły do postępowania grupowego – takie osoby w sprawach indywidualnych muszą udowodnić roszczenie w całości, tj. w zakresie zarówno jego istnienia, jak i wysokości. Niemniej jednak, istnienie prawomocnego wyroku ustalającego odpowiedzialność pozwanego w postępowaniu grupowym w odniesieniu do podobnych roszczeń w pewnym stopniu ułatwiałoby takim osobom dochodzenie swoich roszczeń w powództwach indywidualnych czy zawarcie ugód.

W postępowaniu grupowym powoda (reprezentanta grupy) obowiązuje tzw. przymus adwokacko-radcowski, co oznacza, że musi on być reprezentowany przez profesjonalnego pełnomocnika, chyba, że sam jest adwokatem lub radcą prawnym. Obecnie, na polskim rynku prawniczym pojawia się coraz więcej kancelarii specjalizujących się w obsłudze postępowań grupowych. Sprzyjają temu przepisy ustawy, która dopuszcza określenie wynagrodzenia pełnomocnika powoda na zasadzie „prowizyjnej”, ja-

If pecuniary claims are asserted in a class action, such claims must be standardised as to the amount for each group member, with consideration of the mutual circumstances of the cases. However, it is possible to standardise claims in subgroups composed of at least two individuals each.

Interestingly enough, it is permitted in a class action to limit the claim to a demand for determining the defendant's liability for the given event. If such claim is acknowledged, once the judgement becomes final, each group member may assert pecuniary claims in individual proceedings in which the court examines only the circumstances applicable for the individual group members, among other things, the occurrence of damage and its amount. However, the defendant's liability itself may no longer be challenged at this stage. In practice such solution is frequently applied by claimants in class actions as it allows for shortening the proceedings as well as for avoiding additional doubts concerning

Jeżeli w postępowaniu grupowym dochodzone są roszczenia pieniężne, muszą być one ujednolicone co do wysokości w stosunku do każdego z członków grupy, przy uwzględnieniu wspólnych okoliczności spraw.

If pecuniary claims are asserted in a class action, such claims must be standardised as to the amount for each group member, with consideration of the mutual circumstances of the cases.

the group's composition and the correctness of standardising the amounts asserted by each group member. Moreover, one of the purposes of such judgement envisaged by the legislator is to induce the parties to conclude out-of-court settlements. A judgment determining the defendant's liability is not binding for individuals that have not joined the class action – such persons must prove the claim in its entirety in individual cases i.e. both in terms of its existence and amount. However, the existence of a valid judgement determining the defendant's liability in a class action in relation to similar claims would to some extent make it easier for such individuals to assert their claims in individual actions or to conclude settlements.

In a class action the claimant (group representative) is subject to the advocate or legal counsel requirement which means that he must be represented by a professional attorney unless he himself is an advocate or legal counsel. Currently more and more law offices specialising in class actions are emerging on the Polish legal market. This is facilitated by the provisions of the Act which allows for the remuneration of the claimant's attorney to be determined on a commission basis as a part of the amount awarded in favour of the claimant (up to 20%).

ko części (maksymalnie 20%) kwoty zasądzonej na rzecz powoda.

Oплата od pozwu grupowego jest niższa niż w zwykłych postępowaniach i wynosi 2% wartości przedmiotu sporu (w porównaniu do 5% w pozostałych postępowaniach). Jeżeli powodem jest powiatowy (miejski) rzecznik konsumentów, wtedy jest on całkowicie zwolniony od opłaty od pozwu, co może stanowić dodatkowy impuls dla członków grupy, aby poszukać wsparcia rzecznika.

Jakie roszczenia mogą być dochodzone w postępowaniu grupowym?

W Polsce postępowanie grupowe może być wykorzystywane do dochodzenia tylko niektórych rodzajów roszczeń, tj. roszczeń 1) o ochronę konsumentów, 2) z tytułu odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny oraz 3) z tytułu czynów niedozwolonych, ale z wyłączeniem roszczeń o ochronę dóbr osobistych.

Jeśli chodzi o roszczenia o ochronę konsumentów, to do tej pory sądy przyjmowały szerokie rozumienie tego pojęcia, uznając, że dotyczy ono wszystkich roszczeń wynikających z umów zawieranych przez konsumentów z przedsiębiorcami. W branży motoryzacyjnej dotyczy to przede wszystkim roszczeń o charakterze gwarancyjnym i wynikających z niezgodności dostarczonego towaru (np. samochodu) z umową, z uwagi np. na występującą we wszystkich egzemplarzach danego modelu usterkę. W takiej sytuacji możliwe byłoby np. żądanie przez grupę powodów wypłaty odszkodowania rekompensującego koszty naprawy usterki, czy też żądanie wymiany wadliwej części w samochodach członków grupy.

Do tej grupy zalicza się również roszczenia konsumentów wynikające ze stosowania przez przedsiębiorców niedozwolonych postanowień umownych, tzw. klauzul abuzywnych. Za niedozwolone uważa się postanowienia umowne niezgodnione indywidualnie z konsumentem (czyli w praktyce zawarte w ogólnych warunkach lub przejęte ze wzorca umowy), które są sprzeczne z dobrymi obyczajami i rażąco naruszają jego interes. Nie dotyczy to postanowień określających główne świadczenia stron, jeżeli są jednoznaczne. Przykładem klauzuli stosowanej w branży motoryzacyjnej, uznanej za abuzywną, jest postanowienie przewidujące utratę zaliczki wpłaconej na rzecz dealera w przypadku rezygnacji z zakupu samochodu. Skutkiem uznania przez sąd danego postanowienia za abuzywne jest to, że nie wiąże ono konsumenta. Istnieje co prawda wątpliwość, jaka jest podstawa prawna roszczeń pieniężnych zgłaszanych w rezultacie uznania danej klauzuli za abuzywną, jeżeli klauzula ta stanowiła na przykład podstawę określonych płatności na rzecz przedsiębiorcy, które konsumenci chcieliby odzyskać, niemniej jednak roszczenia tego rodzaju są obecnie coraz częstsze, również

The fee for a class action suit is lower than in the case of regular proceedings and amounts to 2% of the litigated claims (as compared to 5% in the case of remaining suits). If the claimant is a district (municipal) consumer ombudsman, it is entirely released from the fee for the suit which may constitute additional encouragement for group members to seek the ombudsman's support.

What claims can be asserted in a class action?

In Poland, class action can be used to assert only some types of claims, i.e. claims 1) for the protection of consumers, 2) on account of liability for damage caused by a hazardous product, and 3) on account of a tortious act, but excluding claims for the protection of personal interests. As regards claims for consumer protection, courts have so far adopted a broadly understood interpretation of this concept deciding that it covers all claims arising out of agreements executed by consumers with business entities. In the automotive industry this concerns mostly warranty claims or claims arising out of non-conformity of delivered goods (e.g. a car) with the agreement, which may, for instance, be caused by a defect present in all units of a given model. Remedies that can be asserted by the class claimant in such situation include, without limitation, payment of damages compensating the costs of removing the defect or a claim to replace the defective part in cars owned by the group members.

This group also includes consumer claims arising out of the application of prohibited contractual clauses, also known as abusive clauses, by business entities. Prohibited clauses are contractual clauses that have not been agreed individually with a consumer (which in practice means clauses contained in the general terms and conditions or taken from the standard form of an agreement) which are contrary to good customs and flagrantly prejudice the consumer's interest. This does not concern provisions defining the main obligations of the parties, if they are explicit. One example of an abusive clause used in the automotive industry is a provision stating that the advance paid to the dealer is forfeited in the event the customer withdraws from purchasing the car. If a certain provision is found by the court to be abusive, this means that such a provision is not binding on the consumer. There are, however, doubts as to the legal basis of pecuniary claims raised as a result of a clause being declared abusive. This may be the case, for instance, if such a clause constituted the basis for certain payments made to the business entity which the consumers would like to recover. Nevertheless, claims of this type are currently becoming more and more frequent, also in class action. Evidently, claims from the latter group cannot be asserted in class action by individuals who do not meet the definition of a consumer,

w ramach pozwów grupowych. Oczywiście, z roszczeniami należącymi do pierwszej grupy w ramach pozwu grupowego nie mogą wystąpić osoby nie spełniające warunków uznania ich za konsumentów, a więc przede wszystkim osoby, które np. nabyły pojazd w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Do drugiej grupy roszczeń, jakich można dochodzić w postępowaniach grupowych, należą roszczenia za szkody spowodowane przez produkt niebezpieczny, czyli produkt nie zapewniający bezpieczeństwa, jakiego można oczekiwać przy jego normalnym użyciu. W branży motoryzacyjnej tego rodzaju roszczenia dotyczą zazwyczaj szkód wynikających z wad pojazdów, które stwarzają niebezpieczeństwo dla użytkowników. Prawdopodobne jest zatem uznanie za produkt niebezpieczny samochodu z wadliwymi hamulcami, a w mniejszym stopniu z wadliwymi spryskiwaczami, choć i tego, w zależności od okoliczności, nie można wykluczyć. Z roszczeniem z tytułu szkody wyrządzonej przez produkt niebezpieczny może wystąpić każdy poszkodowany, niezależnie od tego, czy był nabywcą takiego produktu i czy jest konsumentem. Co istotne, katalog podmiotów, które mogą być potencjalnie pociągnięte do odpowiedzialności jest bardzo szeroki. Zasadniczo, odpowiedzialność ponosi producent produktu niebezpiecznego, jednak solidarnie z producentem może odpowiadać wytwórca materiału, surowca lub części składowej produktu niebezpiecznego, osoba podająca się za producenta, importer produktu oraz jego ostateczny zbywca.

Do trzeciej grupy należą roszczenia za szkody wynikające z niezgodnego z prawem działania lub zaniechania pozwanego, jeżeli działanie to jest zawinione. Katalog czynów niedozwolonych, jakich może dopuścić się przedsiębiorca, jest nieograniczony. Jedynie przykładowo można wskazać czyny nieuczciwej konkurencji, np. nieuczciwą reklamę, które mogą ewentualnie prowadzić do powództwa grupowego wytoczonego przez grupę innych przedsiębiorców działających w tej samej branży, którzy ponieśli szkodę na skutek takiej nieuczciwej reklamy.

Jak przebiega postępowanie grupowe?

Pozwy grupowe rozpoznają zawsze sądy okręgowe, w składzie trzech sędziów zawodowych. Przy pierwszej czynności procesowej pozwany może żądać złożenia przez powoda kaucji na zabezpieczenie kosztów procesu pozwanego niezbędnych do celowej obrony, której maksymalna wysokość nie może przekroczyć 20% wartości przedmiotu sporu. Do kosztów tych zalicza się np. wynagrodzenie pełnomocnika (maksymalnie w wysokości wynikającej z przepisów, a nie w wysokości realnie poniesionej przez pozwanego). Sporne jest, czy kosztami takimi mogą być koszty prywatnych opinii zleconych przez pozwanego w celu obrony przed

that is, above all individuals who have purchased motor vehicles for their businesses.

The second group of claims that can be asserted in class actions includes claims for damage caused by a hazardous product, i.e. a product that does not guarantee the level of safety that could be expected from its normal usage. In the automotive industry, claims of this type usually concern damage resulting from vehicle defects that pose a threat to users. It is therefore more likely that a car with faulty brakes will be considered a hazardous product than one with faulty sprinklers, even though, depending on the circumstances, the latter cannot be ruled out either. A claim for damage caused by a hazardous product can be raised by any injured party, regardless of whether the injured party has purchased the product and whether he is a consumer. Importantly enough, the list of parties that can potentially be targeted with such claims is very long. Essentially, liability is borne by the manufacturer of the hazardous product, but the producer of material, raw material or a constituent part of a hazardous product, a person declaring to be the manufacturer, importer of the product and its ultimate seller are liable jointly and severally with the manufacturer.

The third group includes claims for damage arising out of an unlawful act or omission of the defendant, if such an act or omission is culpable. The list of prohibited acts that may be asserted against a business entity is unlimited. As an example only, one can mention acts of unfair competition, such as dishonest advertising, which may potentially lead to a class action being brought by other business entities active in the same sector, who have incurred damage as a result of such dishonest advertising.

How does a class action proceed?

Class action is always brought before a regional court composed of three professional judges. At the moment the first procedural action is taken, the defendant may demand that the claimant provide a deposit to secure the defendant's litigation costs necessary for its defence. The maximum amount of such a deposit cannot exceed 20% of the value of the litigated claims. These costs include, without limitation, attorney's fees (in the maximum amount provided for in the provisions of law, and not the amount actually incurred by the defendant). It is a matter of dispute whether such costs can include the costs of private opinions ordered by the defendant for the purpose of defending itself against the claim. The possibility of demanding a deposit from the claimant is intended to prevent frivolous class action suits, which always constitute a considerable burden to the defendant irrespective of the outcome. If the court grants the defendant's motion for a deposit, it sets the claimant

roszczeniem. Możliwość żądania kaucji od powoda ma na celu zapobieżenie pochopnemu wszczynaniu postępowań grupowych, które niezależnie od wyniku stanowią zawsze istotne obciążenie dla pozwanego. Jeżeli sąd uwzględni wniosek pozwanego o kaucję, wyznacza powodowi termin co najmniej 1 miesiąca na jej złożenie. Jeżeli powód nie złoży kaucji, pozew na wniosek pozwanego podlega odrzuceniu bez dalszego badania kwestii formalnych i merytorycznych.

Postępowanie grupowe jest podzielone na dwa główne etapy. Etap pierwszy jest etapem formalnym, w którym sąd bada, czy zostały spełnione zostały przesłanki dopuszczalności rozpoznania sprawy w postępowaniu grupowym, tj. czy grupa liczy co najmniej 10 osób, czy roszczenia są jednego rodzaju, czy należą do katalogu roszczeń, jakich można dochodzić w tym postępowaniu, oraz czy są oparte na tej samej lub takiej samej podstawie faktycznej. Jeśli sąd stwierdzi brak spełnienia którejkolwiek z tych przesłanek jest zobowiązany odrzucić pozew bez dalszego badania sprawy co do meritum. Sąd orzeka w tym zakresie po przeprowadzeniu rozprawy. O dopuszczalności pozwu grupowego, jak i w przedmiocie kaucji sąd orzeka w postanowieniach, od których stronom służy zażalenie do sądu apelacyjnego.

Po uprawomocnieniu się postanowienia o dopuszczeniu sprawy do rozpoznania w postępowaniu grupowym, sąd zarządza ogłoszenie o wszczęciu postępowania grupowego w poczytnej prasie o zasięgu ogólnokrajowym. W ogłoszeniu zamieszcza się podstawowe informacje o postępowaniu, a także o możliwości przystąpienia do grupy przez osoby, których roszczenia mogą być objęte powództwem grupowym. Przystąpienie do grupy następuje poprzez złożenie reprezentantowi grupy pisemnego oświadczenia w oznaczonym przez sąd terminie, nie krótszym niż jeden, a nie dłuższym niż trzy miesiące od daty ogłoszenia. Po upływie tego terminu nie ma już możliwości dołączenia do postępowania. Następnie, pozwany ma możliwość przedstawienia sądowi w terminie nie krótszym niż 1 miesiąc zarzutów co do członkostwa w grupie poszczególnych osób. Zarzuty te są doręczane powodowi, a po upływie co najmniej kolejnego miesiąca sąd wydaje postanowienie o zatwierdzeniu składu grupy, rozpoznając ewentualne zarzuty pozwanego. Po tym terminie nie można już wystąpić z grupy.

Mimo, że nie wynika to bezpośrednio z przepisów, w praktyce sądy dopiero po uprawomocnieniu się postanowie-

a deadline of at least one month to provide a deposit. If the claimant does not provide a deposit, the suit is rejected at the defendant's motion without a further examination of its formal or substantive aspects.

Class action is divided into two main stages. Stage one is a formal stage where the court examines whether the case meets the prerequisites of being tried in a class action, i.e. whether the group of claimants has at least 10 individuals, whether the claims are of a uniform type, whether they fall into the category of claims that can be asserted in a class action and whether they are based on the same or an equivalent factual basis. If the court finds that any of these prerequisites has not been met, it must reject the suit without a further examination of the substance of the case. The court delivers a ruling in this regard after holding a hearing. The admissibility of class action and the issue of the deposit is determined by the court in decisions against which the parties can appeal to an appellate court.

Po uprawomocnieniu się postanowienia o dopuszczeniu sprawy do rozpoznania w postępowaniu grupowym, sąd zarządza ogłoszenie o wszczęciu postępowania grupowego w poczytnej prasie o zasięgu ogólnokrajowym. W ogłoszeniu zamieszcza się podstawowe informacje o postępowaniu, a także o możliwości przystąpienia do grupy przez osoby, których roszczenia mogą być objęte powództwem grupowym.

Once the decision admitting the case to be tried in class action has become final, the court orders the announcement of the class action to be published in a popular nation-wide newspaper. The announcement includes essential information about the proceedings and about the possibility of joining the group by individuals whose claims are eligible for class action.

Once the decision admitting the case to be tried in class action has become final, the court orders the announcement of the class action to be published in a popular nation-wide newspaper. The announcement includes essential information about the proceedings and about the possibility of joining the group by individuals whose claims are eligible for class action. Joining the group takes place by serving a written declaration on the group's representative within the time limit set by the court, which cannot be less than one month and more than three months from the date of the announcement. After that time limit has elapsed, it is no longer possible to join the proceedings. Next, the defendant has not less than one month to present the court with its objections against the individual claimants' participation in the group. These objections are delivered to the claimant and the court subsequently has at least one month to issue a decision approving the composition of the claimant group and addressing the defendant's potential objections. After that, it is no longer possible to leave the group.

nia o zatwierdzeniu składu grupy przystępują do drugiego etapu, tj. do rozpoznania sprawy co do meritum. Ten etap przebiega już podobnie do zwykłych postępowań – każda ze stron jest zobowiązana do przedstawienia swojego stanowiska, a także twierdzeń i dowodów na ich poparcie. W zależności od okoliczności, postępowanie dowodowe może obejmować nie tylko dowody z dokumentów, ale także z zeznań świadków, czy opinii biegłego wyznaczonego przez sąd, a także przesłuchania stron (w tym członków grupy).

Postępowanie grupowe, które doszło do fazy merytorycznej, kończy się wyrokiem. Sąd w sentencji wyroku wymienia wszystkich członków grupy lub podgrupy. W wyroku zasądzającym świadczenie pieniężne należy ustalić, jaka kwota przypada każdemu członkowi grupy lub podgrupy. Od wyroku każdej ze stron przysługuje apelacja. Wyrok prawomocny ma skutek wobec wszystkich członków grupy.

Podsumowując, jak pokazują przykłady z USA, problematyka postępowań grupowych może mieć potencjalnie istotne znaczenie dla branży motoryzacyjnej, również w Polsce. Dowodem na to jest obserwowana w Polsce w ostatnich latach rosnąca popularność postępowań grupowych, w chwili obecnej wydają się one dotyczyć głównie branży usług finansowych, ale nie można wykluczyć, że w przyszłości dotkną również branżę motoryzacyjną.

Katarzyna Kucharczyk
Radca Prawny
Starszy Prawnik

Aleksander Woźniak
Aplikant adwokacki
Prawnik

Even though this does not directly follow from the regulations, the court will usually proceed to stage two, i.e. examination of the substance of the case, only after the decision approving the composition of the claimant group has become final. This stage is already similar to regular proceedings – each of the parties is required to present its standpoint and assertions and evidence in their support. Depending on the circumstances, discovery proceedings can include not only documentary evidence, but also witness testimonies or opinions of expert witnesses appointed by the court, as well as the hearing of the parties (including members of the group).

A class action that has reached the substantive phase ends with a judgment. In the operative part of the judgment, the court enumerates all members of the group or sub-group. A judgment awarding pecuniary remedies must state what amount is due to each member of the group or sub-group. Either party may appeal against the judgment. The judgment, once final, takes effect in relation to all members of the group.

To sum up, as shown by examples from the USA, matters related to class action can be of potential relevance to the automotive industry, also in Poland. This is evidenced by the growing popularity of class actions that has been observed in recent years in Poland. At present, class actions seem to mainly concern the financial services industry, however, it may not be ruled out that they will also affect the automotive industry.

Katarzyna Kucharczyk
Legal Counsel
Senior Associate

Aleksander Woźniak
Trainee advocate
Lawyer

USTAWA O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH

Rok 2014 to intensywne prace nad zmianą ustawy o ochronie danych osobowych. Zmiany te z pewnością wpłyną na sektor motoryzacyjny.

W 2014 r. w Polsce opracowano nowelizację ustawy o ochronie danych osobowych. Genezą zmian była konieczność ułatwienia przedsiębiorcom prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Jak to często bywa, zmiany te nie w każdym przypadku oceniać można jako korzystne dla prowadzenia biznesu. W niniejszym artykule dokonaliśmy krótkiego podsumowania najistotniejszych zmian, wskazując na najważniejsze, naszym zdaniem, skutki, które zmiany wywrą w procesie ochrony danych osobowych.

Dla porządku wskazać trzeba, że zmianie uległa nie tylko sama ustawa o ochronie danych osobowych, ale też stworzono trzy nowe rozporządzenia wykonawcze do tej ustawy. Rozporządzenia te regulują kwestię zgłaszania administratora bezpieczeństwa informacji do GIODO, sposobu wykonywania funkcji administratora bezpieczeństwa informacji jak też sposobu prowadzenia rejestru zbiorów danych przez przedsiębiorców. Innymi słowy, chcąc ułatwić przedsiębiorcom prowadzenie działalności, ustawodawca zdecydował się na stworzenie trzech nowych aktów prawnych regulujących szczegółowo wyżej wskazane kwestie.

Jako najważniejsze, naszym zdaniem, należy wskazać na następujące grupy zmian: zasady transferu danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy, zwolnienie z obowiązku zgłaszania zbiorów danych osobowych do GIODO, pozycja administratora bezpieczeństwa informacji.

Transfer danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy

Do tej pory firmy z sektora motoryzacyjnego, zanim przetransferowały dane osobowe np. swoich pracowników czy klientów poza Europejski Obszar Gospodarczy (tj. Unię Europejską, Norwegię, Lichtenstein oraz Islandię), musiały albo uzyskać zgodę każdej z osób, której dane dotyczą, albo poprosić o zgodę GIODO (w praktyce inne przesłanki transferu stosowane były rzadko). Oba rozwiązania były o tyle trudne do zaakceptowania z biznesowego punktu widzenia, że zgoda (np. pracownika) mogła być odwołana (pomijając już fakt jej skuteczności), a postępowanie przed GIODO w przedmiocie udzielenia zgody na transfer trwało nawet sześć miesięcy. Sytuacja ta uległa zmianom na lepsze w związku z opracowaniem zmian do ustawy o ochronie danych osobowych. Zgodnie z nowelizacją, firmy z sektora motoryzacyjnego będą uprawnione do transferu danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy na podstawie modelowej umowy opracowanej przez Komisję Europejską (tzw. standardowe klauzule umowne). Umowa ta

THE LAW ON PERSONAL DATA PROTECTION

2014 saw a great deal of work on amending the Law on personal data protection. These changes will affect the automotive sector.

In 2014 an amendment to the Law on the protection of personal data was prepared. The changes resulted from the need to make it easier for businesses to operate in Poland. As is often the case, however, despite their intentions, such changes are not always favourable for business. In this article, we have compiled a short summary of the most significant changes, indicating what we think are the most important effects of such changes with respect to personal data protection.

For the record, not only was the Law on the protection of personal data amended, but also three new implementing regulations to the Law were created. These regulations govern how a data protection officer should be notified to the GIODO (General Inspector for Personal Data Protection), how a data protection officer is to perform his obligations, as well as how businesses should keep a register of databases. In other words, in order to make it easier for businesses to operate, the legislature decided to create three new legal acts regulating the issues in detail.

In our opinion, the following groups of changes are most important: the principle of transferring personal data outside the European Economic Area, the exemption from the obligation to notify databases containing personal data to the GIODO, and the position of the data protection officer.

Transferring personal data outside the European Economic Area

To date, companies from the automotive sector, before they transferred the personal data of their employees or customers outside the European Economic Area (i.e. the European Union, Norway, Liechtenstein and Iceland) have had to either obtain the consent of each person being a data subject, or obtain the consent of the GIODO (in practice other conditions for the transfer of data have rarely been used). Both solutions were difficult to accept from the business point of view, as the consent (e.g. of an employee) could be cancelled (besides the fact of its effectiveness), while the proceedings before the GIODO concerning granting consent to the transfer took up to six months. This situation has changed for the better in connection with the amendments to the Law on Personal Data Protection. According to the amendment, companies from the automotive sector will be entitled to transfer personal data outside the European Economic Area based on a model agreement developed by the European Commission (i.e.

powinna być zawarta pomiędzy polską firmą, a podmiotem, który będzie dla tej polskiej firmy przetwarzał dane (albo – w zależności od sytuacji – stanie się odrębnym administratorem danych). Jest to duże ułatwienie dla przedsiębiorców, ponieważ na skutek nowelizacji i po spełnieniu nowych wymogów prawnych nie będzie konieczności zwracania się np. do GIODO o jego zgodę.

W dalszej kolejności należy krótko odnieść się do drugiej nowej przesłanki transferu danych tj. wiążących reguł korporacyjnych. O ile takie reguły zostały przyjęte w odpowiedniej procedurze (z udziałem GIODO) przez całą korporację, również w tym przypadku nie trzeba uzyskiwać dodatkowych zgód na transfer danych w ramach tej samej grupy kapitałowej (objętej „wiązącymi regułami korporacyjnymi”).

Zmiany te oceniać należy jak najbardziej pozytywnie, w szczególności dlatego, że zdaniem autorów przyczynią się one do obniżenia kosztów działalności prowadzonej przez podmioty z sektora motoryzacyjnego w Polsce.

Obowiązek zgłaszania zbiorów danych do rejestracji

W dalszej kolejności wskazać trzeba na drugą grupę zmian, które dotyczą tzw. obowiązków rejestrowych. Obowiązki te, nałożone na administratorów danych, polegają na konieczności zgłaszania do GIODO zbiorów danych, chyba, że przedsiębiorca może skorzystać z któregoś ze zwolnień przewidzianych ustawą (np. obowiązkowi rejestracji nie podlegają zbiory danych osobowych dotyczących pracowników). W związku z zaprojektowaniem nowych przepisów, przedsiębiorcy, którzy spełnią określone warunki, nie będą zobowiązani, co do zasady, do zgłaszania do GIODO zbiorów danych. Jest to na pierwszy rzut oka ułatwienie dla przedsiębiorców, chociaż przed dokonaniem finalnej oceny tego rozwiązania należy mieć na uwadze dwa nowe obowiązki, których wypełnienie jest warunkiem korzystania ze zwolnienia. Po pierwsze, przedsiębiorca, który nie chce zgłaszać zbiorów danych do rejestracji, musi wyznaczyć administratora bezpieczeństwa informacji (o tym poniżej), oraz zgłosić go do GIODO, jak też zobowiązany jest do prowadzenia wewnętrznego rejestru zbiorów danych. Wzór takiego rejestru określony został w nowym rozporządzeniu do ustawy. Niezależnie od spełnienia tych dwóch obowiązków, przedsiębiorca i tak zobowiązany będzie do zgłaszania zbiorów danych zawierających tzw. dane wrażliwe (zawierające dane wrażliwe, np. o stanie zdrowia). Czy przedsiębiorcy będą korzystali z tego zwolnienia, czas pokaże.

standard contractual clauses). Such an agreement should be concluded between the Polish company and the entity that will process data for it (or – depending on the situation – will become a separate data controller). It is a major simplification for businesses, because as a result of the amendment and after fulfilling the new legal requirements

there will be no need to seek the GIODO's consent.

Next, we will briefly discuss another new reason for transferring data, i.e. binding corporate rules. As long as such rules have been adopted in the relevant procedure (with the participation of the GIODO) for the entire corporation, you do not need to obtain additional approvals for the transfer of data within the same capital group (covered by “binding corporate rules”).

These changes should be assessed as the most positive, in particular because the authors believe they will contribute to lowering the cost of business activities of companies in the automotive sector in Poland.

The obligation to report databases for registration

Another group of changes relates to so-called registration duties. These obligations require data controllers to report sets of data to the GIODO, unless the company can take advantage of one of the exemptions provided for by law (e.g. personal data files on employees are not subject to registration). In connection with the design of the new rules, companies who meet certain conditions will not be obliged, in principle, to report data sets to the GIODO. At first glance this makes things easier for businesses, although before making a final assessment one should bear in mind two new obligations, which must be fulfilled in order to use the exemption. Firstly, a business entity that does not want to submit data sets for registration must appoint a data protection officer (more on that below), and notify the GIODO, as well as establish an internal register of data sets. A model of such register was defined in the new Regulation to the Law. In addition to these two duties, a business will be obliged to submit data sets containing sensitive data (including sensitive data on, for example, health). Whether businesses will benefit from this exemption, only time will tell.

Pozycja administratora bezpieczeństwa informacji

Ostatnią grupą zmian jest nowa rola administratora bezpieczeństwa informacji. Do tej pory administrator danych mógł wyznaczyć osobę, której rolą był nadzór nad bieżącym przestrzeganiem przepisów ustawy o ochronie danych osobowych w przedsiębiorstwie. Zakres zadań, za które odpowiedzialny był pod rządami „starej” ustawy administrator bezpieczeństwa informacji nie był zdefiniowany, co w praktyce rodziło wiele wątpliwości.

Na gruncie nowych przepisów, przedsiębiorca może powołać administratora bezpieczeństwa informacji (którego musi zgłosić do GIODO na specjalnym formularzu), którego rolą będzie między innymi sprawdzanie zgodności przetwarzania danych osobowych z przepisami o ochronie danych osobowych oraz opracowanie w tym zakresie sprawozdania dla administratora danych, nadzorowanie opracowania i aktualizowania dokumentacji dotyczącej ochrony danych osobowych oraz przestrzegania zasad w niej określonych, jak też zapewnianie

zapoznania osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych z przepisami o ochronie danych osobowych.

Co ważne, administrator bezpieczeństwa informacji musi legitymować się określonymi cechami. I tak, tę rolę może pełnić wyłącznie osoba, która ma pełną zdolność do czynności prawnych oraz korzysta z pełni praw publicznych, posiada odpowiednią wiedzę w zakresie ochrony danych osobowych, jak też nie była karana za umyślne przestępstwo. Jak się wydaje, stawianie tego typu wymogów przed osobą, której rolą jest nadzór nad ochroną danych osobowych jest słuszne.

Podsumowanie

Znowelizowane przepisy ustawy weszły w życie 1 stycznia 2015 r. Nad częścią rozporządzeń nadal trwają prace ustawodawcze. Niezależnie od tego, kierunek zmian należy oceniać pozytywnie w tym sensie, że ustawodawca stara się podążać za trendami europejskimi co do ochrony danych osobowych, jak też daje przedsiębiorcom z sektora motoryzacyjnego skuteczne narzędzia, których celem jest zwiększenie poziomu ochrony danych osobowych.

Marcin Lewoszewski
Radca Prawny
Starszy Prawnik

Tomasz Koryzma
Radca Prawny
Partner

The position of the data protection officer

The last group of changes concerns the new role of the data protection officer. So far, the officer could appoint someone whose role was to supervise the company's observance of the current provisions of the law on personal data protection. The scope of the tasks for which a data protection officer was responsible under the "old" act was not defined, which in practice led to many doubts.

Under the new rules, a business may appoint a data protection officer (who must be notified to the GIODO using a special form), whose role will include check-

ing the compliance of personal data processing with the rules on personal data protection and preparing a report on the matter to the controller, overseeing the development and updating of documentation concerning personal data protection and compliance with the principles set out therein, as well as ensuring that individuals authorised to process personal data

have been made acquainted with the provisions on personal data protection.

A data protection officer must have specific features – this role may be fulfilled only by a person who has full capacity to enter into legal transactions and enjoys unlimited public rights, has requisite knowledge concerning personal data protection, and has not been punished for an intentional offence. It seems fair to have such requirements in respect of a person whose duty is to supervise the protection of personal data.

Summary

The amended provisions of the Law entered into force on 1 January 2015. Legislative work is still on-going in relation to some regulations. Irrespective of this, the direction of the changes should be positively evaluated as the legislator is attempting to follow European trends on the protection of personal data, as well as provide automotive sector businesses with efficient tools to improve personal data protection.

Marcin Lewoszewski
Legal Counsel
Senior Associate

Tomasz Koryzma
Legal Counsel
Partner

OCHRONA RENOMY NA RYNKU MOTORYZACYJNYM

Renoma jest jednym z głównych czynników branych pod uwagę przez klienta przy podejmowaniu decyzji o zakupie towaru lub usługi. Uzyskanie na rynku pozytywnej opinii i skojarzeń wśród odbiorców wymaga od producenta podjęcia wielu zabiegów organizacyjnych i prawnych, a także znacznych, często wieloletnich, nakładów finansowych. Taki kapitał w postaci zaufania klienta do oferowanych produktów lub usług, pozwala producentowi na utrzymanie wysokiej pozycji na rynku. Dlatego z punktu widzenia przedsiębiorcy istotne jest podejmowanie przez niego inicjatyw zmierzających do ochrony wypracowanej przez niego renomy przed nieuprawnionymi działaniami innych uczestników rynku.

Jakie są podstawy ochrony renomy i kiedy mają one zastosowanie?

W zależności od rodzaju działań wykorzystujących lub naruszających renomę, różne mogą być podstawy i zakres jej ochrony. Renoma może bowiem odnosić się bezpośrednio do samego przedsiębiorcy (jego firmy lub przedsiębiorstwa) lub też oferowanych przez niego towarów i usług.

W przypadku renomy producenta, jednym z częściej podejmowanych działań innych uczestników rynku mogących wykorzystać, a w konsekwencji też naruszyć renomę jest tzw. działalność pasożytnicza. W najszerszym ujęciu polega ona na nieuprawnionym wykorzystaniu owoców cudzej pracy. W orzecznictwie wskazuje się, że działanie o charakterze pasożytniczym ma miejsce, gdy „uczestnik tego samego rynku korzysta z gotowego efektu pracy swego konkurenta handlowego”¹. W przypadku konkurencji pasożytniczej jest to czyn polegający na działaniu sprzecznym z dobrymi obyczajami. Takim działaniem jest, np. nawiązanie w reklamie własnych produktów do cudzych towarów lub usług w celu przyciągnięcia uwagi klientów bez konieczności ponoszenia związanych z tym nakładów. Innym przykładem nieuprawnionego wykorzystania renomy może być oznaczanie przedsiębiorstwa lub oferowanych towarów w sposób mogący błędnie sugerować istnienie gospodarczych lub prawnych powiązań z innym podmiotem cieszącym się na rynku niekwestionowaną renomą, w tym np. przypadki oznaczania serwisów samochodowych w sposób sugerujący przynależność do autoryzowanej

PROTECTING YOUR RENOWN ON THE AUTOMOTIVE MARKET

Renown is one of the main factors customers take into account when deciding to purchase goods or services. To gain a positive opinion on the market a manufacturer has to take a number of organisational and legal steps, as well as make significant expenditures over several years. Capital in the form of consumer confidence in its products or services allows a manufacturer to maintain a strong market position. Therefore, it is important for the entrepreneur to take the initiative to protect its hard-earned renown against unauthorised actions of other market participants.

What are the legal grounds of protecting your renown, and when do they apply?

The type of protection depends on the type of actions causing damage to the renown of a business. Renown may relate directly to the entrepreneur (his firm or company) or the goods and services offered by him or his company.

In the case of the renown of a manufacturer, one of the most frequent actions of other market participants, who

have the ability to exploit and, consequently, also affect the renown of a business is parasitic activity. In the broadest terms, it consists in the unauthorized use of the fruits of others' labour. According to case law, parasitic activity takes place if “the same market

Renoma może bowiem odnosić się bezpośrednio do samego przedsiębiorcy (jego firmy lub przedsiębiorstwa) lub też oferowanych przez niego towarów i usług.

Renown may relate directly to the entrepreneur (his firm or company) or the goods and services offered by him or his company.

participant uses a competitor's finished work”¹. In the case of parasitic competition an act takes place that is contrary to fair market practice, e.g. using someone else's advertisements to attract clients without having to incur the associated costs. Another example of the unauthorized use of someone's renown may be the labelling of goods in a way that falsely suggests the existence of an economic or legal relationship with another entity with a renown on the market, for example using signs on car services that suggest the car service is part of an authorized car dealer network. To establish that an unlawful act involving the unauthorized use of the renown of the manufacturer took place, it is not necessary to

¹ Wyrok Sądu Najwyższego z 27 lutego 2009 r., V CSK 337/08.
Supreme Court judgment of 27th February 2009, V CSK 337/08.

sieci dealerskiej producenta samochodów. Dla stwierdzenia popełnienia czynu niedozwolonego polegającego na nieuprawnionym korzystaniu z renomy producenta nie jest konieczne poniesienie szkody, czy wykazanie winy sprawcy lub ryzyka wprowadzenia w błąd odbiorców². Pasożytnictwo wystąpi w każdym przypadku, w którym działaniu takiemu towarzyszy sprzeczność z dobrymi obyczajami (lub prawem) i narusza ono lub co najmniej zagraża interesowi przedsiębiorcy, którego renoma została wykorzystana. Zdarzyć się też może, że nieuczciwy przedsiębiorca naruszy renomę innego działającego na rynku producenta nie wykorzystując jej jednocześnie w celu budowania własnej pozycji rynkowej. Może to mieć miejsce, np. w przypadku rozpowszechniania nieprawdziwych informacji stawiających przedsiębiorcę w złym świetle. W takiej sytuacji dodatkową przesłanką odpowiedzialności sprawcy jest zamiar wyrządzenia szkody innemu przedsiębiorcy. W każdym przypadku podstawę odpowiedzialności sprawcy za takie działania będą stanowiły odpowiednie przepisy ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Renoma stanowi również dobro osobiste przedsiębiorców, w tym także osób prawnych oraz innych, niż osoby fizyczne i prawne, uczestników obrotu (np. spółek osobowych). Ochrona taka wynika z przepisów kodeksu cywilnego. Konstrukcja ochrony dóbr osobistych osób prawnych jest analogiczna do ochrony przewidzianej dla dóbr osobistych osób fizycznych. Jakkolwiek osoby prawne nie mogą dysponować takimi dobrami jak zdrowie czy nazwisko, do dóbr osobistych osoby prawnej można zaliczyć jej dobre imię – rozumiane jako renoma, którą osoba prawna uzyskuje na skutek jej działalności na rynku, oraz przekonanie klientów o wysokiej jakości usług i towarów oferowanych przez określonego producenta. Naruszeniem renomy przedsiębiorcy będą zatem działania polegające przykładowo na rozpowszechnianiu nieprawdziwych czy wprowadzających w błąd informacji dotyczących uczciwości, rzetelności, stosunku przedsiębiorcy do klientów, czy jakości oferowanych przez niego towarów lub świadczonych usług. W kontekście zakresu ochrony renomy warto wspomnieć, że w orzecznictwie wskazuje się, iż wynika ona nie tylko z dotychczasowej działalności osoby prawnej, ale obejmuje też „*niejako zakładaną (domniemaną) renomę osoby prawnej od chwili jej powstania*”³. Przeciwdziałanie nieuprawnionemu wykorzystaniu renomy w oparciu o przepisy chroniące dobra osobiste wiąże się również z pewnym udogodnieniem procesowym,

suffer damage or indicate the fault of the offender, nor to demonstrate the risk of confusing consumers². Parasitism occurs whenever there is a conflict with a fair market practice (or law) and violation of or at least a threat to the interests of a business, whose renown has been exploited. It is also possible for a dishonest entrepreneur to violate the renown of another manufacturer simultaneously operating in the market without using it to build its own market position. This can occur, e.g. in the case of dissemination of false information about a business. In this case, an additional condition for the offender's liability is the intent to cause damage to another business. In each case the relevant provisions of the Act of 16 April 1993 on combating unfair competition will be the basis of liability of the perpetrators of such actions.

Renown is also a personal right of a business, including of legal persons and market participants other than natural persons and legal entities (e.g. partnerships). Such protection is clear under the provisions of the Civil Code. The structure of the protection of personal rights of legal persons is similar to the protection of personal rights of individuals. Although legal persons cannot have personal rights like health or name, personal rights of a legal person may include its good name – understood as the renown of that legal person obtained as a result of its activities in the market and customers' opinion about the high quality of services and products offered by a particular manufacturer. Therefore, a violation of the renown of a business would for example be the dissemination of false or misleading information relating to the honesty and integrity of the business, how the business deals with customers, as well as to the quality of the goods or services offered by it. In the context of the protection of the renown it is worth mentioning that in the case law it is indicated that it stems not only from the current activity of a legal person, but also includes a “*kind of assumed (presumed) renown of the legal person from the moment of its creation*”³. Preventing the unauthorized use of the renown based on the laws protecting personal rights is also associated with a litigation facility, consisting in the distribution of the burden of proof. The victim should demonstrate during the proceedings the existence of a personal right (in this case the renown) and its violation or threat to it by another market participant. The defendant, in turn,

² Por. uwagi J. Szwejla i K. Jasińskiej: Komentarz do art. 3 Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, [w:] J. Szwejla (red.), Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, Legalis.

Compare with comments of J. Szwejla and K. Jasińska: Comment to article 3 of Act on combating unfair competition, [w:] J. Szwejla (red.), Act on combating unfair competition. Comment, Legalis.

³ Tak np. Sąd Najwyższy w wyroku z 9 czerwca 2005 r., III CK 622/04 oraz Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 20 października 2014 r., I ACa 456/14. For example, Supreme Court in judgment of 9th June 2005, III CK 622/04 and Court of Appeal in Warsaw in judgment of 20th October 2014, I ACa 456/14.

polegającym na rozłożeniu ciężaru dowodu. Pokrzywdzony przedsiębiorca powinien w procesie wykazać istnienie dobra osobistego (w omawianym przypadku renomy) oraz jego naruszenie lub zagrożenie działaniami innego uczestnika rynku. Na pozwanym z kolei spoczywać będzie obowiązek wykazania, że jego działania nie są bezprawne, np. z uwagi na uzyskanie zgody powoda na wykorzystanie dobra osobistego w postaci renomy.

W przypadku cieszących się renomą towarów i usług przedsiębiorcy, możemy mieć do czynienia z naruszeniem praw do renomowanego znaku towarowego. Znak renomowany to oznaczenie, które posiada szczególną siłę atrakcyjną. Przyjmuje się, że znakiem renomowanym jest oznaczenie wywołujące pozytywne skojarzenia wśród potencjalnych klientów, zachęcając ich do nabywania oznaczonych nim towarów. Nie analizując w tym miejscu tego istotnego zagadnienia, warto zasygnalizować, że w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej oraz polskich sądów można dostrzec pewne rozbieżności w wyróżnianiu kryteriów uznania danego oznaczenia za renomowany znak towarowy. Mianowicie w niektórych orzeczeniach przy badaniu renomowanego charakteru znaku towarowego zasadniczą wagę przywiązuje się do cech jakościowych, takich jak pozytywne wyobrażenie o produktach nim oznaczonych, wartości reklamowej, czy jego zdolności do stymulowania zbytu i przyciągania klientów. Natomiast w innych orzeczeniach kluczowe znaczenie odgrywa stopień znajomości znaku towarowego przez relevantnych odbiorców na rynku.

Renomowane znaki towarowe korzystają z rozszerzonej ochrony. Oznacza to, że naruszenie prawa do renomowanego znaku towarowego ma miejsce, gdy uczestnik rynku używa w obrocie gospodarczym znaku identycznego lub podobnego do renomowanego znaku towarowego, zarejestrowanego w odniesieniu do jakichkolwiek towarów, o ile tylko takie używanie może przynieść używającemu nienależną korzyść lub być szkodliwe dla odróżniającego charakteru bądź renomy znaku. Rozszerzona ochrona renomowanych znaków towarowych przejawia się więc w tym, że w odróżnieniu od „zwykłych”, znaków towarowych, znak towarowy cieszący się renomą podlega ochronie nie tylko w przypadku, gdy naruszciciel używa znaku dla oznaczania identycznych lub podobnych usług lub towarów, ale także w odniesieniu do towarów i usług niepodobnych. Podstawą ochrony znaków towarowych, w tym znaków renomowanych, są przepisy ustawy z 30 czerwca 2000 roku – Prawo własności przemysłowej, a w odniesieniu do wspólnotowych znaków towarowych – Rozporządzenia Rady (WE) 207/2009 z 26 lutego 2009 roku w sprawie wspólnotowego znaku towarowego.

will have the burden of proving that its actions are not illegal, e.g. due to the consent of the plaintiff to the use of the personal right in the form of renown.

In the case of goods and services that have a renown, we may have to deal with the violation of the rights to a renowned trademark. A mark with a renown has a particular strength of attracting customers. It is assumed that a renowned trademark causes positive associations among potential customers, encouraging them to purchase the goods in question. Not analyzing at this point this important issue, it is worth noting that in the case law of the Court of Justice of the European

Renoma stanowi również dobro osobiste przedsiębiorców, w tym także osób prawnych oraz innych niż osoby fizyczne i prawne uczestników obrotu (np. spółek osobowych).

Renown is also a personal right of a business, including of legal persons and market participants other than natural persons and legal entities (e.g. private companies)

Union and the Polish courts it is possible to see some differences in distinguishing criteria for the recognition of a mark as a renowned trademark. Namely, in some rulings when analyzing the renowned character of a trademark crucial importance is given to the qualitative characteristics, such as the positive image of the labelled products, the advertising value of the sign, or its ability to stimulate sales and attract customers. However, in other judgments the degree of knowledge of the relevant trademark by consumers in the market is of key importance.

Renowned trademarks enjoy increased protection. This means that the violation of the right to a renowned trademark is when the market participant uses a trademark identical or similar to a renowned trademark registered in respect of any goods, as long as such use brings an unfair advantage, or is detrimental to the distinctive character or the renown of the mark. Enhanced protection for renowned trademarks thus manifests itself in the fact that in contrast to a “normal” trademark, a renowned trademark should not only be protected if the infringer is using the mark to designate identical or similar goods or services, but also in relation to dissimilar goods and services. The basis for the protection of trademarks, including renowned trademarks, are the provisions of the Act of 30 June 2000 – Industrial Property Law and in relation to Community trademarks – Council

Czego można żądać w przypadku naruszenia renomy?

Przywołane powyżej regulacje wprowadzają szeroki katalog roszczeń dostępnych dla przedsiębiorcy, którego renoma została naruszona lub zagrożona działaniem innego uczestnika rynku. W kontekście ochrony renomy przed groźbą naruszenia lub dalszymi naruszeniami kluczowe znaczenie mają żądanie zaniechania niedozwolonych działań, usunięcia skutków dokonanych naruszeń oraz – w zależności od podstawy prawnej dochodzonej ochrony – złożenia przez podmiot naruszający oświadczenia lub podania do publicznej wiadomości całości lub części orzeczenia sądu. Poszkodowany przedsiębiorca może również żądać naprawienia wyrządzonej szkody oraz wydania bezpodstawnie uzyskanych korzyści.

Podsumowanie

Renoma przedsiębiorcy oraz oferowanych przez niego towarów i usług przed nieuprawnionymi działaniami innych uczestników rynku może podlegać ochronie na podstawie różnych regulacji. W przypadku jej naruszenia przedsiębiorcy przysługują więc różne roszczenia, w zależności od tego, na czym polegają konkretne działania naruszcycieli. Warto podkreślić, że w niektórych przypadkach naruszenia mogą stanowić jednocześnie naruszenie zasad uczciwej konkurencji, prawa do znaku towarowego, czy też dóbr osobistych. W zależności od okoliczności konkretnej sprawy, na właściwe regulacje chroniące renomę mogą powoływać się nie tylko producenci towarów, którymi są często podmioty zagraniczne, ale także podmioty, które organizują na określonym rynku sieć dealerską, czy choćby sami uczestnicy takiej sieci, np. importerzy, dealerzy czy dystrybutorzy.

Marek Oleksyn
Radca Prawny
Of Counsel

Karina Zielińska
Aplikant adwokacki
Prawnik

Regulation (EC) No 207/2009 of 26 February 2009 on the Community trademarks

What claims can be raised if a business's renown is violated?

The regulations referred to above introduce a broad catalog of claims available to businesses, whose renown has been compromised or jeopardized by another market participant. In the context of protecting their renown against the threat of or further violations it is crucial to demand that the infringing activities be ceased, the effects of the infringement removed, and - depending on the legal basis of the claims - that the violating party make a statement or publish all or part of a court judgment. The claimant may also demand redress of the damage and that the unlawfully obtained profits are handed over.

Summary

The renown of a business and its goods and services may be subject to protection on the basis of various regulations. Therefore, if its renown is violated, a business is entitled to various claims, depending on the type of violation. It is worth noting that in some cases violations may constitute an act of unfair competition, a violation of trademark rights or of personal rights. Depending on the circumstances of each case, the proper regulations on the protection of renown can be relied upon not only by producers of goods, which are often foreign companies, but also by entities organizing dealer networks in a particular market, or even the participants of such a network, for example importers, dealers or distributors.

Marek Oleksyn
Legal Counsel
Of Counsel

Karina Zielińska
Trainee advocate
Lawyer

UMOWY LICENCYJNE JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA I OCHRONY INNOWACYJNOŚCI W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

Wymagający klienci oczekują od producentów coraz więcej, przez co sprostać konkurencji są w stanie jedynie produkty równocześnie oryginalne i atrakcyjne. Jak skutecznie rozwijać biznes pod taką presją? Odpowiedzią wydaje się być rozbudowa portfela praw własności intelektualnych, poprzez uzyskanie patentów na innowacyjne rozwiązania techniczne, praw ochronnych na znaki towarowe, czy praw z rejestracji na wzory przemysłowe chroniących wygląd zewnętrzny produktów.

O tym, że innowacyjność jest opłacalna świadczą chociażby najnowsze dane Urzędu ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej. Według nich każde 100 EUR przeznaczone na wytworzenie wzoru przemysłowego zwiększa obroty firmy o 225 EUR (przy czym branża ta generuje nawet 36 miliardów EUR obrotu na terenie UE)¹. Zasobny portfel własności intelektualnych jest już nie tylko ozdobą firmy, ale elementem koniecznym na globalnym i konkurencyjnym rynku.

Dlaczego prawa własności intelektualnej są tak istotne?

Prawa własności intelektualnej (takie jak patenty, prawa z rejestracji na wzory przemysłowe czy prawa ochronne na znaki towarowe) umożliwiają uzyskanie przewagi nad konkurencją poprzez zapewnienie właścicielom tych praw, wyłączności na ich wykorzystanie, w tym prawa do decydowania o używaniu, oferowaniu, wprowadzaniu do obrotu lub importowaniu produktów, w których są zawarte. Od samych praw, nie mniej ważne jest jednak sprawne nimi zarządzanie, co przyczynia się do ich skutecznej ochrony przed naruszeniami ze strony osób trzecich. Nie zawsze jest to jednak proste w rozbudowanych strukturach międzynarodowych koncernów.

W celu uzyskania ochrony na prawa własności intelektualnej zazwyczaj to jedna ze spółek, będąca częścią międzynarodowego koncernu, dokonuje ich zgłoszenia we właściwym organie (np. Urzędzie Patentowym RP lub Urzędzie ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego). W praktyce, aby zapewnić sobie wyłączność na korzystanie z określonych innowacyjnych pomysłów na terytorium Polski, przedsiębiorca wniośkuje do Urzędu Patentowego RP o udzielenie patentu na nowe rozwiązania o charakterze technicznym, nadające się do przemysłowego stosowania (dla przykładu, urząd udzielił patentów na sposób wtryskiwania paliwa, kon-

LICENCE AGREEMENT AS A TOOL TO MANAGE AND PROTECT INNOVATION IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

Each day our customer base is becoming more demanding. The only way to get ahead of the competition is through creating original, attractive and innovative products. As such, it's innovation that generates profit. So how do you effectively grow a business under such pressure? The answer may be to build a portfolio of intellectual property rights such as patents for innovative technical solutions, the rights in registration for industrial designs, which protect the appearance of the products, as well as trademarks which allow customers to quickly differentiate between our products and the competition.

We don't have to look far to see the benefits of innovation. According to recent data from the Office for Harmonization in the Internal Market (OHIM), for every €100.00 invested in creating an industrial design, turnover increases by €225.00 (while this industry itself generates over €36 billion in turnover)¹. A good portfolio of designs and other IP rights is becoming an essential part of every business that wants to grow in the competitive global economy.

Why are Intellectual Property Rights so critical?

Intellectual Property Rights (such as patents, rights to register industrial designs or rights to protect trademarks) allow us to gain a distinctive advantage over the competition by granting us exclusivity of product usage, including the right to decide on the manner of usage, production processes and introducing a product to trade, as well as imports. Of equal importance, however, is the process of managing those rights. Effective management contributes to the successful protection of these rights against infringements by third parties. Rights management is also one of the most difficult processes to control given the complexity and scale of multinational corporations and big companies operating on the international market.

Intellectual Property Rights are usually registered with the relevant official authority (e.g. Polish Patent Office or Office for Harmonization in the Internal Market - OHIM) by a company that is a part of a larger multi-national corporation. A company will apply to the Polish Patent Office (PPO) for a patent for a new technical innovation for an industrial application (i.e. the PPO grants patents for innovations such as new ways of injecting

¹ OHIM: <https://oami.europa.eu/ohimportal/en/rcd-value>
OHIM: <https://oami.europa.eu/ohimportal/en/rcd-value>

struktury poduszek powietrznych czy urządzeń do klimatyzacji). Przedsiębiorca może również relatywnie łatwo ochronić wygląd zewnętrzny produktów poprzez uzyskanie prawa z rejestracji na wzór przemysłowy. Odnosi się do szerokiej gamy wytworów, od wyglądu całego pojazdu, przez kształt i linię karoserii aż po kształt reflektorów.

W wyroku z dnia 3 grudnia 2008 roku, Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej² potwierdził, że nawet reklamowy slogan danej marki samochodowej, w którym nierzadko ogniskują się wszystkie cechy dotyczące produktu, ma szansę na uzyskanie ochrony w postaci znaku towarowego, jeśli wywołuje u odpowiedniego kręgu odbiorców skojarzenie z danym produktem. Warto w tym miejscu nadmienić, że przedsiębiorcy mogą również skorzystać z atrakcyjnego systemu rejestracji znaków towarowych oraz wzorów przemysłowych, funkcjonującego w ramach Unii Europejskiej (dokonując zgłoszeń wzorów lub znaków w Urzędzie ds Harmonizacji Rynku Wewnętrznego – OHIM), która zakończona pozytywnie, skutkować będzie uzyskaniem jednej ochrony we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej.

Niezależnie od powyższych praw podlegających ochronie (których uzyskanie jest możliwe dopiero po spełnieniu formalnych warunków rejestracji oraz uiszczeniu niezbędnych opłat), chronione są również szeroko pojęte **utwory** (modele, szkice, projekty lub kształty produktów), o ile tylko są one przejawem działalności twórczej o indywidualnym charakterze. Co więcej, często mamy do czynienia z tzw. hybrydą ochroną praw własności intelektualnej, tj. sytuacją gdy wytwory chronione przez zarejestrowane wzory przemysłowe bądź graficzne znaki towarowe identyfikujące produkt podlegają równoczesnej ochronie przewidzianej dla utworów na gruncie przepisów prawa autorskiego.

Licencja – narzędzie dystrybucji towarów

Zakładając, że istotą praw własności intelektualnej jest zapewnienie ich właścicielowi wyłącznego prawa do decydowania o sposobie eksploatacji produktów ucieleśniających takie prawa, należy już na wstępie zaznaczyć, że wszelkie podmioty, także te znajdujące w łańcuchu dystrybucyjnym pomiędzy producentem (właścicielem praw) a klientem, w tym spółki przynależące do tej samej grupy kapitałowej, będą co do zasady potrzebowały formalnego upoważnienia do wykorzystania takich praw. Stąd, zgodę na eksploatację praw własności intelektualnej powinni uzyskać między innymi przedsiębiorcy odpowiedzialni za produkcję urządzeń

fuel, construction of air bags or construction of air conditioning machines). Through this process, companies acquire protection and an exclusive right to use certain innovative ideas on the territory of Poland. In a quite straightforward manner, companies and entrepreneurs can also acquire protection of the external appearance of the products by gaining a right to register an industrial design („right in registration”). This can relate to the wide variety of products, from the full car design through the shape of car body, to the tiniest details like taillights..

Co więcej, coraz częściej mamy do czynienia z tzw. hybrydą ochroną praw własności intelektualnej, tj. sytuacją gdy wytwory chronione przez zarejestrowane wzory przemysłowe bądź graficzne znaki towarowe identyfikujące produkt podlegają równoczesnej ochronie przewidzianej dla utworów na gruncie przepisów prawa autorskiego.

Moreover, creations that are under the protection of registered industrial designs or graphic trademarks are often simultaneously protected under copyright regulations.

In a decision made on 3 December 2008, the Court of Justice of the European Union² confirmed that even a car's commercial slogans (which include all of the distinctive elements related to the product) can be granted protection in the form of a trademark – on the condition that such slogans can trigger a clear association with the product among a particular audience. Companies and entrepreneurs are also able to use an attractive system to register trademarks and industrial designs via the Office for Harmonization in the Internal Market (OHIM). This system enables companies to achieve protection across the entire EU.

Regardless of the protection of the above rights (which are only protected after fulfilling certain formalities and paying appropriate fees), other **creative elements** are also safeguarded – like models, sketches, designs or product shapes – when they can be deemed individual creative works. Moreover, creations that are under the protection of registered industrial designs or graphic trademarks are often simultaneously protected under copyright regulations.

Licence – a tool for the distribution of goods

If we assume that the primary role of Intellectual Property Rights is to grant their owner the exclusive right to

² Wyrok Sądu pierwszej instancji (druga izba) z dnia 3 grudnia 2003 r. Audi AG przeciwko Urzędowi Harmonizacji w ramach Rynku Wewnętrznego (znaki towarowe i wzory) (OHIM), sprawa 82/04 P
CJEU ruling of 3rd December 2003, Audi AG vs. OHIM, case no. 82/04 P

zawierających opatentowaną technologię (podzespoły montowane w pojazdach), dealerzy samochodowi oraz serwisy samochodowe, mające zamiar korzystać ze słowno – graficznych znaków towarowych producenta pojazdu, w sposób sugerujący ich powiązanie z producentem (pogląd omówiony i przedstawiony przez autorów artykułu w *Raporcie PZPM 2014*, str. 112 i n.). Przedmiotowe zezwolenie na eksploatację praw własności intelektualnej przybiera właśnie formę **umowy licencyjnej**.

Zasadniczo można pokusić się o stwierdzenie, że licencja jest narzędziem, umożliwiającym rozwój innowacyjnego produktu oraz jego komercjalizację. Co więcej, równie istotną funkcją umowy licencyjnej, jest możliwość ukształtowania za jej pomocą strategii ochrony praw własności intelektualnej przed naruszeniami ze stron osób trzecich. Odpowiednio skonstruowana umowa licencyjna pozwoli bowiem licencjobiorcy na występowanie z roszczeniami przeciwko naruszcicielom patentów, wzorów przemysłowych czy znaków towarowych. Takiego uprawnienia, z pewnością nie należy bagatelizować.

O czym należy pamiętać zawierając umowy licencyjne?

Decydując się na zawarcie umowy licencyjnej, (także w ramach współpracy pomiędzy spółkami stanowiącymi część międzynarodowego koncernu) warto pamiętać o kilku podstawowych aspektach prawnych.

Przede wszystkim, umowa licencyjna zezwalającą na korzystanie z praw własności intelektualnej, chronionych na terytorium Polski (np. patentów, wzorów przemysłowych, znaków towarowych) powinna zostać zawarta w formie pisemnej, pod tzw. rygorem nieważności. Odmienne kształtują się wymogi, co do formy licencji zezwalającej innym podmiotom na korzystanie z utworów chronionych prawem autorskim, gdyż umowa taka nie musi być zawarta na piśmie, o ile tylko nie jest licencją wyłączną. Co jednak ważne licencja na korzystanie z utworów powinna dokładnie wskazywać jej zakres i sposób korzystania z utworów przez licencjobiorcę (tzw. pola eksploatacji) np. korzystanie z utworów w Internecie lub na drukowanych reklamach wielkoformatowych ustawionych w miejscach publicznie dostępnych.

Najczęściej wyróżnianymi rodzajami licencji, umożliwiającymi korzystanie z praw własności intelektualnej, są tzw. licencje pełne oraz ograniczone. Licencja pełna umożliwia licencjobiorcy korzystanie z danego prawa własności intelektualnej w takim samym zakresie, w jakim prawo to przysługuje licencjodawcy. Posługując się przykładem znaków towarowych, licencjobiorca korzystający z tzw. licencji pełnej, posiadać będzie prawo do umieszczania znaku towarowego na wszystkich towarach, dla jakich

decide on the exploitation of a product, other entities, also in the distribution chain that come between the producer (owner of the rights) and the customer, including entities that come under the same capital group, need formal authorisation to use those protected rights. For instance, permission to use protected rights is often required by a producer of devices containing patented technology (which will be applied in the vehicle) or car dealers and service providers that use car producers' trademarks in a way that clearly suggests its linkage with

Zasadniczo można pokusić się o stwierdzenie, że licencja jest narzędziem, umożliwiającym rozwój innowacyjnego produktu oraz jego komercjalizację. Co więcej, równie istotną funkcją umowy licencyjnej, jest możliwość ukształtowania za jej pomocą strategii ochrony praw własności intelektualnej przed naruszeniami ze stron osób trzecich.

A licence is like a tool that enables the growth of an innovative product along with its commercialisation. A licence agreement can also clearly define a strategy for the protection of intellectual property rights.

the producer (this issue was also explored by the authors in the *PZPM Report Magazine 2014*, p. 112). Such permission for exploitation of intellectual property rights takes the form of a **licence**.

A licence is like a tool that enables the growth of an innovative product along with its commercialisation. A licence agreement can also clearly define a strategy for the protection of intellectual property rights. A well-defined licence agreement grants a licensee a right to legally pursue a case against potential patent, industrial design or trademark infringers. This entitlement should not be underestimated.

Things to remember when signing a licence agreement

When signing a licence agreement (even between entities that are part of the same multinational corporation) it is worth remembering a few basic legal aspects. A licence agreement that grants a right to use intellectual property rights (patents, industrial designs, trademarks) in Poland should, first of all, be conducted in writing, on pain of invalidity. The licence concerning the right to use copyrighted works does not need to be concluded in writing if it is non-exclusive. Two of the most common types of licence that allow for usage of rights are full licences and limited licences. Full licences grant the licensee exactly the same bundle of rights as the owner of the rights themselves. For instance, a licensee will have the right to fully use the trademark on every product registered under those

znak towarowy został zastrzeżony na rzecz uprawnionego. Natomiast, jeżeli intencją posiadacza praw własności intelektualnej jest umożliwienie licencjodawcy wykorzystania znaku towarowego wyłącznie w ograniczonym zakresie (np. wykorzystanie znaku towarowego przez autoryzowany serwis wyłącznie w odniesieniu do świadczenia usług napraw pojazdów mechanicznych), powinno to zostać zastrzeżone w umowie licencyjnej.

W powyższej sytuacji należy jednak pamiętać, że właściciel znaku towarowego, ma obowiązek jego „rzeczywistego używania” (obowiązek ten może być spełniony także przez licencjodawcę). Oznacza to, iż nieużywanie znaku przez pięć kolejnych lat od dnia wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego na znak towarowy (dla klas towarów oznaczonych w rejestracji danego znaku np. napraw pojazdów lub urządzeń służących do poruszania) może stać się podstawą do stwierdzenia jego wygaśnięcia. Jest to szczególnie istotne w przypadku, gdy znaki towarowe przysługują spółce, powołanej wyłącznie w celu zarządzania prawami własności intelektualnej, która sama z nich jednak nie korzysta.

Kolejnym istotnym podziałem umów licencyjnych jest podział na licencje wyłączne i niewyłączne. Atrakcyjność licencji niewyłącznej wyraża się tym, że zezwolenie na korzystanie z praw przez jeden podmiot (np. zagraniczną spółkę zależną) nie wyklucza możliwości udzielenia licencji innym partnerom biznesowym, jak również nie przekreśla możliwości jednoczesnego korzystania z takich praw przez licencjodawcę. Warto również wspomnieć, iż oba rodzaje wymienionych licencji, zarówno wyłączna jak i niewyłączna, mogą zostać wpisane do rejestru prowadzonego przez Urząd Patentowy RP, jednak tylko **wpisana do rejestru licencja wyłączna** wiąże się z dodatkową korzyścią. Zasadniczo upoważnia ona licencjodawcę wyłącznego do dochodzenia roszczeń wynikających z naruszenia przez osoby trzecie – patentów, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych czy znaków towarowych. Innymi słowy, wpis do rejestru uprawnia wyłącznego licencjodawcę do podejmowania natychmiastowych działań procesowych, zmierzających do ochrony praw własności intelektualnej przed naruszeniami ze stron osób trzecich. Z procesowego punktu widzenia taki mechanizm może znacząco wpłynąć na sprawność postępowania (przyspieszyć wymianę informacji na linii pełnomocnik-klient oraz podejmowanie decyzji zmierzających do wykonania postanowień sądu). Podobne zasady mają zastosowanie do licencji wyłącznych, upoważniających licencjodawcę do wykorzystania utworów, jednak w tym przypadku, nie istnieje konieczność wpisywania licencji w jakimkolwiek rejestrze. Nieco inne, chociaż niepozbawione kontrowersji, są zasady oraz skutki związane z udzieleniem licencji na korzystanie

rights in the same way as the proprietor of the right. However, if the IP right holder only intends to allow the licensee restricted usage (e.g. use of the trademark by an authorised service provider only in relation to repair of motor vehicles), such restriction must be stipulated in the contract (limited licence). Crucially, the licence for the use of the works should precisely indicate the manner and scope of such a use (i.e. the fields of exploitation) such as, for example, the use of the works in the Internet or on the printing large format commercial advertisements located in place available to the public.

...wpisana do rejestru licencja wyłączna wiąże się z dodatkową korzyścią. Zasadniczo upoważnia ona licencjodawcę wyłącznego do dochodzenia roszczeń wynikających z naruszenia przez osoby trzecie – patentów, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych czy znaków towarowych

...registered exclusive licences can bring additional benefits, such as a right to legally pursue a case against potential patent, industrial design, utility design or trademark infringers. In other words, registration entitles a licensee to pursue immediate procedural actions against potential infringers.

However, the owner of a trademark has an obligation to **actually use it** on the market (this may include the use of the trademark by a licensee). Protection granted for a trademark might expire if the trademark is not ‘actually used’ in the course of trade within five years of acquiring the right, within the type of goods named under the registration of a given trademark (i.e. repair of vehicles or machines dedicated for transportation). This is particularly important for companies set up exclusively for the purpose of managing intellectual property rights which do not use those rights.

Two other types of licence are exclusive and non-exclusive licences. The latter does not exclude the possibility of granting permission for the exploitation of certain IP rights to more than one licensee (e.g. a foreign subsidiary of the right holder) on a given territory, who can fully use the rights along with the licence owner. More importantly, exclusive as well as non-exclusive licences might be registered with the PPO; however, only registered exclusive licences can bring additional benefits, such as a right to legally pursue a case against potential patent, industrial design, utility design or trademark infringers. In other words, registration entitles a licensee to pursue immediate procedural actions against potential infringers. Such mechanism should result in more efficient and effective procedures by accelerating the exchange of information between attorneys and clients, which, in turn, may con-

z zarejestrowanych wspólnotowych znaków towarowych oraz wzorów przemysłowych, skutecznych na całym terytorium Unii Europejskiej. Co do licencji udzielanej na prawa wspólnotowe, podobnie jak w systemie krajowym wyróżniamy licencje wyłączną, niewyłączną, pełną oraz ograniczoną. Zasadniczo jednak z powodztwem o naruszenie wspólnotowego znaku towarowego oraz wspólnotowego wzoru przemysłowego licencjobiorca może wystąpić wyłącznie za zgodą właściciela znaku lub wzoru. Licencjobiorca wyłączny uprawniony jest jednak do wszczęcia postępowania przeciwko naruszcycielowi znaku towarowego lub wzoru przemysłowego, po oficjalnym wezwaniu właściciela znaku do wytoczenia takiego powództwa, gdy właściciel nie wytacza powództwa przeciwko naruszcycielowi we właściwym terminie.

Poza powyższymi aspektami, warto również mieć na uwadze takie elementy umowy licencyjnej jak wskazanie wynagrodzenia związanego z wykorzystywaniem praw przez licencjobiorcę, czas trwania i okres wypowiedzenia umowy licencyjnej a także zapewnienie możliwości licencjobiorcy, do upoważniania innych osób trzecich do eksploatacji praw własności intelektualnej. W szczególności, umowa licencyjna, której przedmiotem są chronione na terytorium Polski prawa własności intelektualnej (np. patenty, wzory przemysłowe oraz znaki towarowe czy utwory), powinna wprost przewidywać czy licencjobiorca może udzielić dalszego zezwolenia (sublicencji) na ich eksploatację przez inne podmioty.

Kwestia sublicencji ma istotne znaczenie, gdy z uwagi na sposób dystrybucji produktów oraz międzynarodową strukturę koncernu, licencjobiorca, stanowi ważne ogniwo komercjalizacji produktów, utrzymując kontakty handlowe np. z producentami podzespołów dla pojazdów, dealerami lub serwisami samochodowymi, które to podmioty mogą potrzebować upoważnienia do posługiwania się takimi prawami.

PODSUMOWANIE

Umowa licencyjna stanowi odzwierciedlenie biznesowej i marketingowej koncepcji przedsiębiorstwa, stąd decyzja o jej zawarciu powinna być poprzedzona indywidualnym rachunkiem zysków i strat. Praktyka potwierdza jednak, że licencjonowanie nie tylko tworzy źródła dochodów, rozpowszechnia produkty do szerszej grupy odbiorców, pozyskuje potencjalnych partnerów biznesowych, ale jest również narzędziem ochrony praw własności intelektualnej. Z tego względu, przygotowując umowy licencyjne, które mają w jak najpełniejszy sposób odpowiadać potrzebom przedsiębiorcy, warto pamiętać o powyższych aspektach.

tribute to the more efficient exercise of court decisions. Similar rules are applicable with respect to the exclusive licences, entitling the licensees to use the creative works. However, in this case there is no necessity to enter the licence in any of the registers.

The rules governing community trademarks and industrial designs, effective on the territory of the entire EU, are slightly different to those presented above. As regards the licences for such rights, like the national system, they can be exclusive, non-exclusive, full and limited. As a rule, however, a licensee may bring proceedings for infringement of Community IP rights only if its proprietor consents thereto. However, the holder of an exclusive licence may bring such proceedings if the proprietor of the trademark, after formal notice, does not bring infringement proceedings within an appropriate period.

In addition to all the aspects mentioned above, there are other important elements of a licence agreement, such as remuneration for the use of rights, a network of entities that are allowed to use intellectual property rights, as well as the duration and possible period of notice in such agreement. In particular, a licence agreement signed on the territory of Poland, should explicitly account for whether the licensee may grant further authorisation (sub-licence) to other entities.

Licence agreements that relate to rights protected by the Polish Patent Office strictly prohibit a licensee from further sub-licensing. This may be particularly significant for those licensees that are part of a multinational corporation and have a wide network of distributors and commercial partners that might need authorisation to use those rights (e.g. producers of patented car components or producers' authorised service providers and dealers).

CONCLUSIONS

A licence agreement reflects certain fundamental business and marketing concepts. As such, a decision to enter into such an agreement has to be precluded by a careful cost/benefit calculation. Nonetheless, if our experience is any guide, a licence agreement not only opens additional revenue streams for a business, but also widens the potential customer base and attracts more business partners. Most importantly, it's a crucial tool in the protection of IP rights. As such, when drafting a licence agreement designed to fully represent the needs of entrepreneurs and companies, we should always remember the issues mentioned above.

Maciej Olejnik
Radca Prawny
Aplikant rzecznikowski

Adriana Zdanowicz
Aplikant adwokacki
Prawnik

Maciej Olejnik
Legal Counsel
Trainee Patent Attorney

Adriana Zdanowicz
Trainee advocate
Lawyer

KLAUZULE ABUZYWNE CIĄGLE OBECNE W UMOWACH DEALERSKICH

Analiza postanowień umownych zakwestionowanych przez Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w ubiegłym roku prowadzi do wniosku, że przedsiębiorcy z branży motoryzacyjnej w dalszym ciągu często stosują niedozwolone klauzule abuzywne w umowach z konsumentami. Jednakże, wiele z popełnianych błędów łatwo jest zauważyć i wyeliminować, a tym samym uniknąć ryzyka prawnego i kosztów związanych z postępowaniem sądowym.

W 2014 roku do rejestru klauzul niedozwolonych prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) wpisano 35 postanowień z wzorców umownych stosowanych przez dealerów samochodowych. Blisko drugie tyle dotyczyło wynajmu oraz ubezpieczenia pojazdów. Mimo, że w rejestrze znajdują się jedynie krótkie fragmenty wzorców umownych, na których podstawie często trudno jest wywnioskować, jaki był szerszy kontekst zakwestionowanego działania przedsiębiorcy, wiele z nich pozwala na stwierdzenie, jakich klauzul przedsiębiorcy powinni się wystrzegać. Korzystanie z takich wskazówek staje się tym bardziej istotne, że obecnie trwają prace nad projektem nowelizacji przepisów o niedozwolonych postanowieniach umownych, który zakłada zaostrzenie odpowiedzialności za ich stosowanie.

Znaczną część postanowień niedozwolonych wpisanych w ostatnim czasie do rejestru prowadzonego przez UOKiK stanowią klauzule, które ograniczały odpowiedzialność dealera wobec konsumenta. Niektóre z nich odnosiły się do dość oczywistych sytuacji, na przykład wyłączały odpowiedzialność sprzedawcy za uszkodzenia samochodu powstałe w transporcie (konsument mógł co prawda zrezygnować z transakcji, ale nie przysługiwały mu żadne inne roszczenia). Inne zakazane postanowienia mogły być nieco mniej oczywiste. Były to na przykład klauzule pozwalające dealerowi na niedotrzymanie terminu dostarczenia samochodu z przyczyn niezależnych od niego bez żadnych konsekwencji, czy też pozwalające mu odstąpić od umowy „w nadzwyczajnych okolicznościach” (oczywiście z wyłączeniem jakichkolwiek roszczeń po stronie konsumenta). W tym kontekście trzeba podkreślić, że przedsiębiorca nie może przerzucać na konsumenta ryzyka związanego z własną działalnością gospodarczą, ani wyłączać prawa konsumenta do odszkodowania za niewykonanie lub nie należyte wykonanie umowy – nawet, jeżeli mogłoby to wynikać z przyczyn leżących postronnie dostawców lub innych podmiotów trzecich.

ABUSIVE CLAUSES STILL TO BE FOUND IN DEALERSHIP AGREEMENTS

A review of the contractual provisions challenged by the Competition and Consumer Protection Court last year leads to the conclusion that business entities operating in the automotive sector still often use prohibited clauses in agreements with consumers. However, many mistakes are easy to spot and eliminate, which helps to avoid legal risks and costs associated with litigation.

In 2014, 35 standard contract clauses used by car dealers were entered into the register of prohibited clauses maintained by the President of the Office of Competition and Consumer Protection (UOKiK). Almost the same number of prohibited clauses concerned vehicle rental and insurance. Even though the register contains only short fragments of agreement templates, which make it difficult to guess the broader context of the challenged business practices, many of them provide a clear indication as to what clauses dealers should avoid. Following these guidelines is becoming all the more important, as an amendment of the legislation concerning prohibited contractual clauses, which imposes more severe liability for their application, is currently under preparation.

A considerable portion of the prohibited clauses recently entered in the list maintained by the UOKiK are clauses which limited the dealer's responsibility to the consumer. Some of them concerned fairly evident situations like exclusion of the seller's liability for damage of the car occurring in transport (the consumer could withdraw from the transaction, but was not entitled to any other claims). Other prohibited clauses could be slightly less evident. These included clauses allowing the dealer to miss the deadline for delivering a car for reasons beyond the dealer's control without any consequences or clauses enabling the dealer to rescind the agreement "under extraordinary circumstances" (any claims on the part of the consumer being obviously excluded). In this context, it should be stressed that a business entity cannot shift the risk associated with its own business activity onto the consumer or exclude the consumer's right to damages for the non-performance or improper performance of the contract – even if this is due to reasons attributable to suppliers or other third parties.

Some prohibited clauses allowed the dealer to unilaterally modify the car specification agreed with the consumer, if this was due to reasons attributable to the manufacturer. In such an event, the customer would usually have to pay a higher price if the change of configura-

Niektóre zakazane klauzule umożliwiały sprzedawcy jednostronną zmianę uzgodnionej z konsumentem specyfikacji samochodu, jeżeli wynikała ona z przyczyn leżących po stronie producenta. W takim wypadku najczęściej klient musiał również zapłacić większą cenę w przypadku, gdy w wyniku zmian konfiguracji podwyższał się standard samochodu. Tymczasem przedsiębiorca nie może podejmować jednostronnie, bez zgody swojego klienta będącego konsumentem, decyzji o zmianie świadczeń przysługujących stronom na jej podstawie. Ta zasada obowiązuje nawet, jeżeli zmiany byłyby pozornie korzystne dla klienta. Na przykład, silnik o większej pojemności nie będzie spełniał potrzeb konsumenta zainteresowanego ekonomią użytkowania samochodu, nawet jeżeli zostanie mu sprzedany w cenie mniejszego silnika.

Kolejną kategorię stanowią klauzule, na których podstawie dealerzy obciążali konsumentów nadmiernymi sankcjami za nieodebranie samochodu w ustalonym terminie. Jako zbyt uciążliwe sądy uznały zarówno konsekwencję w postaci rozwiązania umowy i utraty zaliczki przez konsumenta, jak również karę umowną w wysokości 0,03% ceny pojazdu za każdy dzień zwłoki. Na podstawie publicznych wypowiedzi UOKiK należy zakładać, że niedozwolone będzie żądanie od konsumentów kwot przewyższających rzeczywiste i niezbędne koszty poniesione w konkretnym przypadku przez przedsiębiorcę. Jednocześnie, wysokość kosztów lub precyzyjny sposób ich obliczania powinny być z góry określone w umowie z konsumentem.

Czytając klauzule wpisane do rejestru prowadzonego przez UOKiK można odnieść wrażenie, że niektórzy przedsiębiorcy dopuścili się naruszenia prawa wyłącznie z powodu użycia niejasnych lub dwuznacznych sformułowań. Najpowszechniejszym tego typu sformułowaniem kontestowanym przez UOKiK jest zwrot „w szczególności”. Jego użycie w konsumenckim wzorcu umownym może prowadzić do sytuacji, w której sprzedawca będzie mógł dowolnie decydować, jakie konkretne prawa i obowiązki przysługują stronom. Tymczasem zarezerwowanie sobie przez przedsiębiorcę prawa do jednostronnej interpretacji umowy jest niedozwolone.

Przedsiębiorcy w dalszym ciągu starają się również poddawać spory wynikające z umów konsumenckich sądom miejscowo właściwym ze względu na swoją siedzibę, chociaż podobne klauzule były wielokrotnie kwestionowane

tion improved the car's specs. Meanwhile, the nature of the consideration due to the parties under a contract cannot be changed unilaterally by the business entity without the consent of its customer (who is a consumer). This rule applies even if the changes are apparently favourable to the customer. For instance, a larger engine will not satisfy the needs of a consumer interested in an economical car, even if the car is sold for the price of one with a smaller engine.

Another category is clauses based on which dealers used to impose excessive sanctions on consumers for failure to collect the car on the agreed date. Certain consequences such as termination of the contract and forfeiture of the down payment by the consumer, as well as liquidated damages in the amount of 0.03% of the vehicle price for each day of delay, were also found too onerous by the courts. Based on public comments of UOKiK officials, it

Czytając klauzule wpisane do rejestru prowadzonego przez UOKiK można odnieść wrażenie, że niektórzy przedsiębiorcy dopuścili się naruszenia prawa wyłącznie z powodu użycia niejasnych lub dwuznacznych sformułowań.

When reading the clauses which the UOKiK entered into the register of prohibited clauses, one can have the impression that some dealers have breached the law solely by reason of using unclear or ambiguous language.

should be assumed that it will not be allowed to charge consumers amounts exceeding the actual necessary costs incurred by the dealer in a particular case. At the same time, the amount of costs or the precise manner of their calculation should be specified in advance in the contract with the consumer.

When reading the clauses which the UOKiK entered into the register of prohibited clauses, one can have the impression that some dealers have breached the law solely by reason of using unclear or ambiguous language. The most common wording of this type which the UOKiK has contested is the expression “in particular”. If used in a standard consumer contract, it can lead to a situation where the seller is in a position to arbitrarily decide what specific rights and obligations the parties have. Meanwhile, a business entity is not permitted to reserve the right to unilaterally interpret an agreement.

Dealers are still trying to submit disputes arising out of consumer contracts to resolution by courts having ju-

przez UOKiK oraz sądy. Najłatwiej i najbezpieczniej będzie nie zmieniać zasad rozstrzygania sporów określonych w polskim prawie i pozostawić je ogólnie właściwym sądom powszechnym.

Wszystkie wyżej wskazane reguły ograniczające swobodę przedsiębiorcy w kształtowaniu postanowień wzorców umownych stosowanych w relacjach z konsumentami wynikają wprost z kodeksu cywilnego. Artykuł 385(3) kodeksu cywilnego wyraźnie zakazuje stosowania postanowień, które wyłączają prawo konsumenta do odszkodowania za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy, umożliwiają przedsiębiorcy jednostronną zmianę umowy lub świadczenia, bądź jednostronną interpretację umowy, pozwalają przedsiębiorcy określać – już po zawarciu umowy – jakie koszty musi ponieść konsument, czy też ustalają inny organ do rozstrzygania sporów, aniżeli ogólnie właściwy sąd powszechny. Z tego względu wydaje się, że przedsiębiorcy mogą stosunkowo łatwo ograniczyć swoje ryzyko prawne poprzez weryfikację pod kątem tych reguł.

Złote zasady tworzenia umów konsumenckich

- Używaj zrozumiałego języka i jednoznacznych sformułowań.
- Nie wyłączaj ani nie ograniczaj w znacznym stopniu swojej odpowiedzialności za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy.
- Konsument nie może ponosić ryzyka za działania twoich dostawców i współpracowników.
- Nie próbuj obciążyć konsumenta nadmiernymi i niesprecyzowanymi w umowie kosztami.
- Nie zastrzegaj sobie prawa jednostronnej zmiany ani interpretacji postanowień umowy.
- Nie zmieniaj ogólnych zasad rozstrzygania sporów.
- Wykorzystaj artykuł 385(3) kodeksu cywilnego jako inspirację.

Michał Derdak
Radca Prawny
Starszy Prawnik

jurisdiction over their registered seat, even though similar clauses have been challenged by the UOKiK and by courts on many occasions. The easiest and safest solution is not to change the rules of dispute resolution specified in Polish law and to leave disputes generally to the jurisdiction of the competent state courts.

All the above rules restricting a business entity's freedom of devising standard contractual clauses used in dealings with consumers ensue directly from the Civil Code. Article 385(3) of the Civil Code clearly prohibits the use of clauses that exclude the consumer's right to damages for the non-performance or improper performance of a contract, allow a business entity to unilaterally change the contract or its subject matter, or to interpret a contract unilaterally, or allow a business entity to decide – already after the execution of a contract – what costs the consumer should bear, or appoint a different dispute resolution body than the state court having general jurisdiction. For this reason, it seems that business entities can relatively easily reduce their risk by verifying contract clauses by reference to the above rules.

Golden rules for drafting consumer contracts

- Use clear language and explicit wording.
- Do not exclude or significantly reduce your liability for non-performance or improper performance of the contract.
- The consumer cannot bear the risk of your supplier's and associate's actions.
- Do not try to charge the consumer excessive costs or costs not provided for in the contract.
- Do not reserve the right to unilaterally amend or interpret the contractual provisions.
- Do not change the general rules of dispute resolution.
- Use Article 385(3) of the Civil Code for guidance.

Michał Derdak
Legal Counsel
Senior Associate

NORMY EMISJI DWUTLENKU WĘGLA DLA SAMOCHODÓW

1. CEL REDUKCJI EMISJI

Transport drogowy jest drugim, po energetyce, największym źródłem emisji dwutlenku węgla w Unii Europejskiej. Szacuje się, że około jednej piątej całkowitej emisji dwutlenku węgla (CO₂) w Unii Europejskiej pochodzi właśnie z transportu¹.

W związku z tym, że zapobieganie negatywnym zmianom klimatu jest jednym ze strategicznych priorytetów Unii Europejskiej, podjęła ona działania na rzecz redukcji emisji dwutlenku węgla w sektorze transportu samochodowego, wprowadzając między innymi dopuszczalne poziomy emisji tego gazu cieplarnianego dla niektórych pojazdów samochodowych. Działania te wpisują się zresztą w szerszą unijną inicjatywę mającą na celu redukcję emisji gazów cieplarnianych, na którą składają się również system handlu emisjami (EU ETS), zwiększanie udziału energii wytwarzanej ze źródeł odnawialnych czy też ustanowienie celów w zakresie efektywności energetycznej.

W odniesieniu do transportu drogowego nie zdecydowano się tak jak w przypadku lotnictwa na objęcie go systemem handlu uprawnieniami do emisji, który jest głównym mechanizmem mającym na celu redukcję emisji gazów cieplarnianych w Unii Europejskiej. System handlu opiera się na zasadzie „cap and trade” (limit i handel). W ramach Unii Europejskiej ustanowiono limit dostępnych uprawnień do emisji, gdzie jedno uprawnienie do emisji odpowiada jednej tonie emitowanego gazu. Limit ten jest systematycznie ograniczany, co wywiera presję na uczestników systemu, aby w ten sposób redukowali emisję. W ramach limitu, podmioty objęte systemem (tj. elektrownie, huty, przewoźnicy lotniczy), kupują lub otrzymują nieodpłatnie uprawnienia do emisji. Podmioty te są zobowiązane następnie do rocznego rozliczenia swojej emisji poprzez umorzenie liczby uprawnień odpowiadającej wielkości emisji.

W sektorze transportu samochodowego, redukcja emisji odbywa się w sposób zgoła odmienny, bowiem zapewnia się

CARBON EMISSION STANDARDS FOR VEHICLES

1. EMISSIONS REDUCTION TARGET

Next to power generation, road transportation is the second largest source of carbon emissions in the European Union. It is estimated that transportation accounts for around one fifth of the total carbon dioxide (CO₂) emissions in the EU¹.

Since preventing adverse climate change is one of the strategic priorities for the European Union, the EU has taken steps to reduce carbon emissions in the road transportation sector particularly by introducing permissible emission levels (emission standards) of this greenhouse gas for some motor vehicles. These steps are part of a broader EU initiative aimed at curbing greenhouse gas emissions,

which also comprises an emission allowances trading system (EU ETS), an increase of the share of renewable energy and the setting of energy efficiency targets.

Unlike the aviation sector, it was decided that road transportation will not have an emission allowances trading system, which is the main mechanism aimed at reducing greenhouse gas emissions in the European Union.

The trading system is

based on the “cap and trade” principle. The European Union has set a cap on available emission allowances, where one allowance corresponds to one tonne of gas emissions. This cap is being systematically reduced, putting pressure on system participants to curb emissions. Within the cap, parties covered by the system (i.e. power stations, metallurgical plants, air carriers) purchase emission allowances or receive them free of charge. These parties are subsequently required to account for their emissions on an annual basis by surrendering the number of allowances corresponding to the quantity of emissions.

In the road transportation sector, emissions reductions are achieved in an entirely different manner, as this happens already at the level of the motor vehicle manufacturers by improving the powertrain systems in vehicles. It is the

W związku z tym, że zapobieganie negatywnym zmianom klimatu jest jednym ze strategicznych priorytetów Unii Europejskiej, podjęła ona działania na rzecz redukcji emisji dwutlenku węgla w sektorze transportu samochodowego, wprowadzając między innymi dopuszczalne poziomy emisji tego gazu cieplarnianego dla niektórych pojazdów samochodowych.

Since preventing adverse climate change is one of the strategic priorities for the European Union, the EU has taken steps to reduce carbon emissions in the road transportation sector particularly by introducing permissible emission levels (emission standards) of this greenhouse gas for some motor vehicles.

¹ http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/vehicles/cars/faq_en.htm – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r. Chodzi przy tym o emisje antropogeniczne, czyli spowodowane działalnością człowieka.
http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/vehicles/cars/faq_en.htm - accessed on 27 April 2015. This pertains to anthropogenic emissions, i.e. those caused by man.

ją na poziomie producentów pojazdów samochodowych poprzez udoskonalenie technologii napędów pojazdów. To producenci odpowiadają za to, że wyprodukowane przez nich pojazdy nie będą emitowały dwutlenku węgla ponad określony limit.

Warto przy tym zwrócić uwagę, że już przed przyjęciem ram prawnych określających normy emisji CO₂, producenci samochodów zrzeszeni w ramach europejskiego (ACEA), japońskiego (JAMA) i koreańskiego (KAMA) stowarzyszenia producentów pojazdów przyjęli na siebie dobrowolne zobowiązania do osiągnięcia do 2008 roku (cel ACEA) lub do 2009 roku (cel JAMA i KAMA) średniego poziomu emisji z nowych samochodów osobowych w wysokości 140 g CO₂/km². Co prawda ambitne cele przyjęte dobrowolnie przez producentów pojazdów nie zostały osiągnięte, jednakże doszło do znaczącego obniżenia emisji z nowych samochodów. W ślad za dobrowolnymi zobowiązaniami Unia Europejska przyjęła regulacje prawne o charakterze wiążącym, tj. rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 443/2009 z dnia 23 kwietnia 2009 r.³ określające normy emisji dla nowych samochodów osobowych oraz rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 510/2011 z dnia 11 maja 2011⁴ określające normy emisji dla nowych lekkich samochodów dostawczych.

2. POJAZDY OBJĘTE POZIOMAMI EMISJI

Obecnie dopuszczalnymi poziomami emisji objęte są wyłącznie tzw. nowe lekkie pojazdy samochodowe (z ang. *light-duty vehicles*), tj. samochody osobowe (pojazdy kategorii M₁⁵) oraz lekkie samochody dostawcze (pojazdy kategorii N₁⁶ o masie odniesienia⁷ nieprzekraczającej 2610 kg oraz pojazdy kategorii N₁, na które rozszerzono homologację typu zgodnie z art. 2 ust. 2 rozporządzenia (WE) nr 715/2007⁸),

manufacturers who are responsible for ensuring that the vehicles they produce do not exceed the specific carbon emissions limits.

It is worth noting here that even before the adoption of the legal framework specifying the CO₂ emission standards, car manufacturers united as part of the European (ACEA), Japanese (JAMA) and Korean (KAMA) automobile manufacturers associations accepted voluntary commitments to achieve by 2008 (ACEA reduction target) or 2009 (JAMA and KAMA reduction targets) an average emissions level from new passenger cars of 140 g CO₂/km². It is true that the ambitious targets adopted voluntarily by vehicle manufacturers have not been achieved, but there was a significant reduction in emissions from new cars. Following the voluntary commitments the EU adopted legally binding regulations, i.e. Regulation (EC) No. 443/2009 of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009³ setting emission performance standards for new passenger cars, and Regulation (EC) No. 510/2011 of the European Parliament and of the Council of 11 May 2011⁴ setting emission performance standards for new light commercial vehicles.

2. VEHICLES COVERED BY THE EMISSIONS LEVELS

At present, the permissible emissions levels only apply to new light-duty vehicles, i.e. passenger cars (M₁⁵ category vehicles) and light commercial vehicles (N₁⁶ category vehicles with a reference mass⁷ not exceeding 2610 kg and N₁ category vehicles, to which a type approval has been extended pursuant to Article 2 section 2 of Regulation (EC) no. 715/2007⁸), which are registered for the first

² Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady i Komitetu Ekonomiczno Społecznego: Sprawozdanie z postępów w realizacji zintegrowanego podejścia Wspólnoty dotyczącego redukcji poziomu emisji CO₂ z lekkich pojazdów samochodowych; Bruksela, dnia 10 listopada 2010 r., KOM(2010) 656 wersja ostateczna. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0656&from=EN> – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.

Report from the Commission to the European Parliament, the Council, and the European Economic and Social Committee: Progress report on implementation of the Community's integrated approach to reduce CO₂ emissions from light-duty vehicles; Brussels, 10 November 2010, Com (2010), 656 final. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0656:FIN:EN:PDF> – accessed on 27 April 2015.

³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 443/2009 z dnia 23 kwietnia 2009 r. określające normy emisji dla nowych samochodów osobowych w ramach zintegrowanego podejścia Wspólnoty na rzecz zmniejszenia emisji CO₂ z lekkich pojazdów, *Dz.U. UE L z 2009 r., nr 140, str. 1, ze zmianami*. Regulation (EC) No. 443/2009 of the European Parliament and of the Council of 23 April 2009 setting emission performance standards for new passenger cars as part of the Community's integrated approach to reduce CO₂ emissions from light-duty vehicles, *OJ L of 2009, no. 140, p. 1, as amended*.

⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 510/2011 z dnia 11 maja 2011 r. określające normy emisji dla nowych lekkich samochodów dostawczych w ramach zintegrowanego podejścia Unii na rzecz zmniejszenia emisji CO₂ z lekkich pojazdów dostawczych, *Dz.U. UE L z 2011 r., nr 145, str. 1, ze zmianami*. Regulation (EU) No. 510/2011 of the European Parliament and of the Council of 11 May 2011 setting emission performance standards for new light commercial vehicles as part of the Union's integrated approach to reduce CO₂ emissions from light commercial vehicles, *OJ L of 2011, no. 145, p. 1, as amended*.

⁵ Pojazdy kategorii M₁ – pojazdy samochodowe przeznaczone do przewozu osób mające co najmniej cztery koła, mające nie więcej niż osiem miejsc oprócz siedzenia kierowcy.

M₁ category vehicles – vehicles used for the carriage of passengers, comprising at least four wheels and not more than eight seats in addition to the driver's seat.

⁶ Pojazdy kategorii N₁ – pojazdy samochodowe, mające co najmniej cztery koła i zaprojektowane i wykonane do przewozu ładunków, mające maksymalną masę całkowitą nieprzekraczającą 3,5 t.

N₁ category vehicles – vehicles designed and manufactured for the carriage of goods, comprising at least four wheels and having a maximum mass not exceeding 3.5 tonnes.

⁷ Masa odniesienia – masa pojazdu w stanie gotowości do jazdy pomniejszona o znormalizowaną masę kierowcy 75 kg i powiększona o znormalizowaną masę 100 kg. Reference mass – the mass of a vehicle in running order less the uniform mass of the driver of 75 kg, and increased by a uniform mass of 100 kg.

⁸ Rozporządzenie (WE) nr 715/2007 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 czerwca 2007 r. w sprawie homologacji typu pojazdów silnikowych w odniesieniu do emisji zanieczyszczeń pochodzących z lekkich pojazdów pasażerskich i użytkowych (Euro 5 i Euro 6) oraz w sprawie dostępu do informacji dotyczących naprawy i utrzymania pojazdów, *Dz.U. UE L z 2007 r., nr 171, str. 1, ze zmianami*.

Regulation (EC) No. 715/2007 of the European Parliament and of the Council of 20 June 2007 on type approval of motor vehicles with respect to emissions from light passenger and commercial vehicles (Euro 5 and Euro 6) and on access to vehicle repair and maintenance information, *OJ L of 2007, no. 171, p. 1, as amended*.

które po raz pierwszy rejestruje się w Unii Europejskiej i których nie rejestrowano wcześniej poza terytorium Unii. Nie uwzględnia się przy tym wcześniejszej rejestracji poza terytorium Unii, której dokonano w okresie krótszym niż trzy miesiące przed rejestracją w Unii.

3. POZIOMY EMISJI

W danym roku kalendarzowym każdy producent lekkich pojazdów samochodowych musi zapewnić, aby jego średni indywidualny poziom emisji dwutlenku węgla nie przekraczał docelowych indywidualnych poziomów emisji. Docelowy indywidualny poziom emisji dla producenta w danym roku kalendarzowym oblicza się jako średnią indywidualnych poziomów emisji CO₂ każdego nowego lekkiego pojazdu samochodowego, którego jest producentem, zarejestrowanego w tym roku kalendarzowym.

Jeżeli chodzi o nowe samochody osobowe, już od roku 2015 producenci muszą zapewnić, aby 100% wyprodukowanych przez nich i zarejestrowanych pojazdów spełniało roczny średni poziom emisji w wysokości 130 g CO₂/km. Poziom ten mógł zostać osiągnięty stopniowo od 2012 roku, kiedy to 65% nowo zarejestrowanych pojazdów musiało spełniać średnią normę na poziomie 130 g CO₂/km. Począwszy od 2020 roku, docelowy średni poziom emisji dla nowego parku samochodowego będzie wynosił już 95 g CO₂/km. Producenci lekkich samochodów dostawczych mają nieco więcej czasu na dostosowanie się do norm emisji, bowiem dopiero od roku 2017 wszystkie pojazdy wyprodukowane przez danego producenta i zarejestrowane w tym roku będą musiały spełniać roczny średni poziom emisji CO₂ w wysokości 175 g/km. Podobnie jak w przypadku samochodów osobowych, poziom ten zostanie osiągnięty stopniowo, począwszy od 70% pojazdów w 2014 roku, poprzez 75% w 2015 roku i 80% w 2016 roku. Od 2020 roku średni roczny poziom emisji dla nowych lekkich samochodów dostawczych będzie wynosił 147 g/km.

4. ODSTĘPSTWA OD POZIOMÓW EMISJI

Regulacje unijne określające poziomy emisji dla lekkich pojazdów samochodowych przewidują pewne odstępstwa od norm emisji dla mniejszych producentów lekkich pojazdów samochodowych.

Po pierwsze, z dotrzymywania poziomów emisji zwolnione są pojazdy specjalnego przeznaczenia, tj. ambulansy czy samochody kempingowe oraz producenci sprzedający mniej niż 1.000 pojazdów samochodowych rocznie.

Po drugie, producenci wytwarzający pomiędzy 1.000 a 10.000 samochodów osobowych (górną granicą w przypadku lekkich pojazdów dostawczych wynosi 22.000 sztuk) zarejestrowanych w Unii w danym roku kalendarzowym mogą ubiegać się o odstępstwo od poziomów emisji, proponując własny docelowy poziom emisji zgodny z możliwościami redukcji producenta, w tym z ekonomicznymi i technologicznymi

time in the European Union and which have not been previously registered outside the European Union. Prior registration outside the EU within a period of less than three months before registration in the EU is not taken into account.

3. EMISSIONS LEVELS

In each calendar year, every manufacturer of light-duty vehicles must ensure that its average individual level of carbon dioxide emissions does not exceed the target individual emission levels. The target individual emissions level for a manufacturer in a given calendar year is calculated as the average of the individual CO₂ emissions levels for each new light-duty vehicle produced by that manufacturer and registered in such calendar year.

As for new passenger vehicles, starting from 2015 manufacturers have to ensure that 100% of vehicles manufactured by them and registered meet the average annual emissions level of 130 g CO₂/km. This level could be achieved gradually starting from 2012, when 65% of newly registered vehicles had to meet the average emission standard of 130 g CO₂/km. Starting from 2020, the target average emissions level for a new motor fleet will be 95 g CO₂/km. Manufacturers of light commercial vehicles will have a little more time to adapt to the emission standards, since it will be only from 2017 that all vehicles produced by a given manufacturer will have to meet the average annual CO₂ emission standard of 175 g/km. Like in the case of passenger vehicles, this target is achieved gradually, starting with 70% of vehicles in 2014, through 75% in 2015 and 80% in 2016. From 2020, the average annual emissions level for new light commercial vehicles will be 147 g/km.

4. EXEMPTIONS FROM EMISSIONS LEVELS

EU regulations setting forth permissible CO₂ levels for light-duty vehicles provide for certain exemptions from emission standards for smaller manufacturers of light-duty vehicles.

Firstly, special purpose vehicles are exempted from the requirement to meet emission standards, such as ambulances or camping vehicles, and so are manufacturer selling fewer than 1,000 vehicles a year.

Secondly, manufacturers producing between 1,000 and 10,000 passenger vehicles (the upper limit for light commercial vehicles is 22,000 units) registered in the EU in the given calendar may apply for an exemption from the emission standards, proposing their own target levels of emission reduction which is in line with a given manufacturer's reduction capability, including the economic and technological capability for reducing their individual CO₂ emissions levels, taking into account the characteristic features

możliwościami zmniejszenia jego indywidualnego poziomu emisji CO₂ oraz z uwzględnieniem cech charakterystycznych rynku dla danego typu produkowanych samochodów. Odstępstwo może zostać udzielone przez Komisję Europejską na okres nie dłuższy niż pięć lat kalendarzowych. Odstępstwa uzyskali między innymi tacy producenci jak Aston Martin, Ferrari czy McLaren⁹.

Po trzecie, producenci wytwarzający pomiędzy 10.000 a 300.000 samochodów osobowych zarejestrowanych w Unii w danym roku kalendarzowym mogą ubiegać się o odstępstwo od poziomów emisji, proponując dotrzymanie sztywnych docelowych poziomów redukcji emisji – w latach 2012-2019: 25-procentowa redukcja w stosunku do średniego indywidualnego poziomu emisji CO₂ w roku 2007; od roku 2020: 45-procentowa redukcja w stosunku do średniego indywidualnego poziomu emisji CO₂ w roku 2007. Ten ostatni mechanizm elastyczny nie dotyczy lekkich pojazdów dostawczych.

Producenci, którzy nie korzystają z odstępstwa od norm emisji, mogą utworzyć grupę w celu spełnienia swoich obowiązków w zakresie docelowych indywidualnych poziomów emisji.

5. EFEKT ZACHĘTY

Przewidziano również szereg mechanizmów, które mają zachęcić producentów do stosowania rozwiązań niskoemisyjnych w nowo produkowanych pojazdach.

Każdy nowy pojazd samochodowy o ekstremalnie niskiej emisji dwutlenku węgla, tj. poniżej 50 g/km gwarantuje producentowi uzyskanie tzw. superjednostek. Oznacza to, że przy obliczaniu średnich indywidualnych poziomów emisji CO₂ danego producenta każdy taki pojazd liczy się jako więcej niż jeden pojazd co obniża średni poziom emisji dla całego parku samochodowego. Przykładowo w 2015 roku pojazd o emisji poniżej 50g CO₂/km liczy się jako 1,5 pojazdu w przypadku samochodów osobowych oraz jako 3,5 pojazdu w przypadku lekkich samochodów dostawczych. Wartości te maleją w latach kolejnych.

Innym instrumentem wspierającym redukcję emisji jest system innowacji ekologicznych, proponowanych przez producentów i zatwierdzanych w specjalnej procedurze, za które producenci mogą otrzymać swoisty kredyt do wysokości 7g CO₂/km zmniejszający docelowy indywidualny poziom emisji danego producenta.

6. MONITOROWANIE I SPRAWOZDAWCZOŚĆ

W przepisach unijnych regulujących normy emisji dla lekkich pojazdów samochodowych ustanowiono także stosowne mechanizmy odnoszące się do monitorowania i sprawozdawczości. Każde z państw członkowskich gromadzi informacje dotyczące każdego nowego lekkiego pojazdu

of the market for this type of vehicles. An exemption can be granted by the European Commission for a period of no more than five calendar years. Exemptions have been obtained by such manufacturers as, for instance, Aston Martin, Ferrari or McLaren⁹.

Thirdly, manufacturers producing between 10,000 and 300,000 passenger vehicles registered in the EU in the given calendar may apply for an exemption from the emissions levels, proposing to meet fixed target emissions reduction levels – in the years 2012-2019: a 25 per cent reduction in relation to the average individual CO₂ emissions level in 2007; from 2020: a 45 per cent reduction in relation to the average individual CO₂ emissions level in 2007. The latter flexible mechanism does not apply to the manufacturers of light commercial vehicles.

Manufacturers who do not benefit from the aforementioned derogations can form a group in order to meet their obligations in terms of the individual target emissions levels.

5. EFFECT OF THE INCENTIVE

There are a few mechanisms, which are to encourage manufacturers to use low-carbon solutions in newly manufactured vehicles.

Each new motor vehicle with ultralow carbon dioxide emissions, i.e. less than 50 g/km guarantees the manufacturer super-credits. This means that when calculating the average individual CO₂ emissions levels for a given manufacturer, each such vehicle will be counted as more than one vehicle which reduces the average level of emissions for the entire car fleet. To illustrate, in 2015 a vehicle with less than 50g CO₂/km emission will be counted as 1.5 vehicles in the case of passenger vehicles and 3.5 vehicles in the case of light commercial vehicles. These values will decrease in subsequent years.

Another instrument supporting the reduction of CO₂ emissions is the system of eco-innovations, suggested by the manufacturers and approved as part of a special procedure, for which manufacturers can receive a specific credit up to 7 g CO₂/km reducing the target individual emissions level of a given manufacturer.

6. MONITORING AND REPORTING

The EU regulations providing for the emission standards for light-duty vehicles also stipulate appropriate mechanisms related to monitoring and reporting. Each Member State gathers information on each new light-duty vehicle registered in its territory, including, inter alia, data on

⁹ http://www.eea.europa.eu/publications/co2-emissions-performance-of-car-1/at_download/file – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.
http://www.eea.europa.eu/publications/co2-emissions-performance-of-car-1/at_download/file - accessed on 27 April 2015.

samochodowego zarejestrowanego na jego terytorium, obejmujące między innymi dane o emisji dwutlenku węgla z danego pojazdu. Informacje te udostępniane są producentom oraz wyznaczonym przez nich w każdym z państw członkowskich importerom lub przedstawicielom. Informacje przekazywane są także Komisji Europejskiej na potrzeby oceny spełniania przez producentów indywidualnych poziomów emisji. Przepisy rozporządzeń unijnych zostały doprecyzowane w Prawie o ruchu drogowym¹⁰, zgodnie z którym dane o emisji CO₂ dla pojazdu podlegającego rejestracji gromadzi się w centralnej ewidencji pojazdów.

7. SAMOCHODY CIĘŻAROWE I AUTOBUSY

Samochody ciężarowe i autobusy, czyli tzw. ciężkie pojazdy samochodowe (z ang. *heavy-duty vehicles*), są odpowiedzialne za około jedną czwartą emisji dwutlenku węgla pochodzącej z transportu drogowego w Unii Europejskiej i za około 5% całkowitej emisji tego gazu cieplarnianego w Unii.¹¹

Choć ciężkie pojazdy samochodowe nie są aktualnie objęte normami emisji dwutlenku węgla, Komisja Europejska podjęła działania zmierzające w kierunku ograniczenia emisji CO₂ z tych pojazdów. Jednym z ostatnich przejawów aktywności Komisji w tym obszarze jest „Strategia na rzecz zmniejszenia zapotrzebowania pojazdów ciężarowych na paliwo oraz redukcji emisji CO₂”¹².

W Strategii podkreśla się, że pierwszym krokiem w kierunku ograniczenia emisji z ciężkich pojazdów samochodowych powinno być monitorowanie zużycia paliwa i emisji w tych pojazdach. Zdaniem Komisji, pozwoli to rozwiązać niektóre z obecnych kluczowych barier rynkowych poprzez zwiększenie przejrzystości rynku i porównywalności pojazdów, tym samym stymulując konkurencję między producentami i zwiększając świadomość użytkowników. W ocenie Komisji, powinno to doprowadzić do produkcji i zakupu bardziej paliwooszczędnych pojazdów emitujących mniej CO₂.¹³

carbon dioxide emissions related to a given vehicle. This information is made available to the manufacturers and importers or representatives designated by them in each Member State. This information is also provided to the European Commission for the purpose of the assessment of the manufacturers' compliance with the individual emissions levels. The provisions of EU regulations have been specified in greater detail in the Road Traffic Law¹⁰, according to which data on CO₂ emissions for a vehicle that is to be registered is gathered in the central register of vehicles.

7. HEAVY-DUTY VEHICLES

Trucks and buses, i.e. heavy-duty vehicles, are responsible for approximately one fourth of the carbon dioxide emissions from road transportation in the European Union and for approximately 5% of the total greenhouse gas emissions in the EU.¹¹

Although at present heavy-duty vehicles are not covered by the carbon dioxide emission standards, the European Commission has undertaken steps aimed at restricting CO₂ emissions from such vehicles. One of the most recent signs of the Commission's activities in that field was the “Strategy for reducing heavy-duty vehicles' fuel consumption and CO₂ emissions”¹².

The Strategy emphasises that monitoring fuel consumption

and emission in the case of these vehicles should be the first step towards reducing emissions from heavy-duty vehicles. In the Commission's opinion the above will make it possible to resolve some of the present crucial market barriers by increasing market transparency and comparability of vehicles, stimulating at the same time competition between manufacturers and increasing users' awareness. According to the Commission, the above should lead to the manufacturing and purchasing of more fuel-efficient vehicles emitting less CO₂.¹³

¹⁰ Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. Prawo o ruchu drogowym, *tekst jednolity*: Dz.U. z 2012 r., poz. 1137, ze zmianami. Act dated 20 June 1997 on Road Traffic, *amended and restated text*: Dz.U. of 2012, item 1137, as amended.

¹¹ http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/vehicles/heavy/index_en.htm – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r. http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/vehicles/heavy/index_en.htm – accessed on 27 April 2015.

¹² Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, „Strategia na rzecz zmniejszenia zapotrzebowania pojazdów ciężarowych na paliwo oraz redukcji emisji CO₂”, Bruksela, dnia 21 maja 2014 r., COM(2014) 285 final („Strategia”); <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2014/PL/1-2014-285-PL-F1-1.Pdf> – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.

Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, “Strategy for reducing Heavy-Duty Vehicles' fuel consumption and CO₂ emissions”, Brussels, 21 May 2014, COM(2014) 285 final (“Strategy”); http://ec.europa.eu/clima/policies/transport/vehicles/heavy/docs/com_285_2014_en.pdf – accessed on 27 April 2015.

¹³ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-576_pl.htm – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-576_en.htm – accessed on 27 April 2015.

W celu realizacji postulatu monitorowania emisji, Komisja opracowała narzędzie do symulacji komputerowej VECTO, służące do pomiaru zużycia paliwa i emisji CO₂ przez nowe pojazdy. Ponadto, Komisja zamierza opracować i przedstawić w 2015 roku wnioski legislacyjne, które zawierałyby wymóg poświadczania, zgłaszania i monitorowania emisji CO₂ z nowych ciężkich pojazdów samochodowych. Wprowadzenie systemu monitorowania w życie planowane jest w latach 2016-2017¹⁴.

W perspektywie średnioterminowej, Komisja zamierza rozważyć kolejne środki mające na celu ograniczenie emisji CO₂ z ciężkich pojazdów samochodowych. Najbardziej oczywistym wariantem jest wprowadzenie obowiązkowych limitów średniego poziomu emisji CO₂ z nowo zarejestrowanych tego typu pojazdów, podobnych do obowiązujących już w przypadku lekkich pojazdów samochodowych. Inne warianty mogłyby zakładać opracowanie nowoczesnej infrastruktury do stosowania paliw alternatywnych dla ciężkich pojazdów samochodowych, bardziej adekwatne ustalanie cen za korzystanie z infrastruktury, spójne wykorzystanie przez państwa członkowskie opodatkowania pojazdów i inne mechanizmy rynkowe. Warianty te niekoniecznie wykluczają się wzajemnie.¹⁵

8. PODSUMOWANIE

Redukcja emisji z lekkich pojazdów samochodowych stała się faktem i stanowi jeden z instrumentów polityki klimatycznej Unii Europejskiej. Zdaniem prawodawcy unijnego, ustalenie norm emisji dla nowych lekkich pojazdów samochodowych przyczyni się do zmniejszenia zużycia paliwa i inwestowania w nowe technologie. Z drugiej jednak strony, w ogólnym celu redukcyjnym powinny zostać wzięte pod uwagę bardzo wysokie koszty badań i rozwoju oraz jednostkowe koszty produkcji technologii wczesnej generacji pojazdów niskoemisyjnych.

Co istotne, dzięki wysiłkom podjętym przez producentów samochodów, średni poziom emisji dwutlenku węgla z nowych samochodów osobowych sprzedanych w 2014 roku wyniósł 123,4 g/km, co jest wielkością znacząco niższą od celu na rok 2015, który wynosi 130 g CO₂/km. Od rozpoczęcia systematycznego monitoringu emisji z nowych samochodów osobowych w 2010 roku emisja dwutlenku węgla spadła o 17 g/km (12 %). Przed producentami wciąż jednak stoi wyzwanie do osiągnięcia poziomu emisji w wysokości 95 g CO₂/km do 2020 roku.¹⁶

Biorąc pod uwagę ambitne cele ogólne w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych, przyjęte przez Radę Europejską

With a view to implementing the postulate concerning emissions monitoring, the Commission has developed a simulation tool (VECTO) to measure fuel consumption and CO₂ emissions of new vehicles. Furthermore, the Commission intends to develop and present in 2015 legislative proposals that would include the requirement to confirm, report and monitor CO₂ emissions of new heavy-duty vehicles. The implementation of the monitoring system is scheduled to take place in 2016-2017¹⁴.

In the medium-term perspective the Commission intends to consider further measures aimed at reducing CO₂ emissions from heavy-duty vehicles. The most obvious version is the introduction of obligatory limits of average CO₂ emissions from newly registered vehicles of this type, similar to those applicable to light-duty vehicles. Other variants could assume the development of modern infrastructure for applying alternative fuels in heavy-duty vehicles, more adequate fixing of prices for using the infrastructure, member states' coherent use of taxation of vehicles and other market mechanisms. These variants do not necessarily exclude one another.¹⁵

8. SUMMARY

The reduction of emissions from light-duty vehicles is a fact and one of the instruments of the EU climate policy. According to the EU legislator, the setting of the emission standards for new light-duty vehicles will help to reduce fuel consumption and invest in new technologies. On the other hand, very high research and development costs, as well as unit production costs of early-generation technology low-emission vehicles should be taken into consideration as part of the overall purpose of the reduction.

Importantly, due to the efforts undertaken by car manufacturers, the average carbon dioxide emission level from new passenger cars sold in 2014 amounted to 123.4 g/km, which is significantly less than the 2015 target, which amounts to 130 g CO₂/km. Since the beginning of the systematic monitoring of emissions from new passenger cars in 2010, carbon dioxide emissions have decreased by 17 g/km (12%). However, manufacturers still have a challenge to achieve an emissions level of 95 g CO₂/km by 2020.¹⁶

Taking into consideration the ambitious overall targets related to the reduction of greenhouse gas emissions adopted by the European Council at the meeting of the

¹⁴ http://ec.europa.eu/priorities/energy-union/docs/energyunion-annex_en.pdf – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.
http://ec.europa.eu/priorities/energy-union/docs/energyunion-annex_en.pdf - accessed on 27 April 2015.

¹⁵ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-576_pl.htm – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.
http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-576_en.htm - accessed on 27 April 2015.

¹⁶ <http://www.eea.europa.eu/highlights/new-cars2019-co2-emissions-well> – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.
<http://www.eea.europa.eu/highlights/new-cars2019-co2-emissions-well> - accessed on 27 April 2015.

podczas spotkania szefów państw i rządów państw członkowskich Unii Europejskiej w dniach 23 i 24 października 2014 r., dalsza redukcja emisji gazów cieplarnianych w sektorze transportu wydaje się nieunikniona. Rada Europejska zatwierdziła bowiem wiążący cel unijny zakładający ograniczenie wewnętrznych emisji gazów cieplarnianych do roku 2030 o co najmniej 40% w porównaniu z poziomem z roku 1990. Rada opowiedziała się przy tym za ograniczeniem emisji gazów cieplarnianych również w sektorze transportu.¹⁷ Przejawem tej polityki jest planowany na lata 2016-2017 przegląd prawodawstwa określającego normy emisji dla lekkich pojazdów samochodowych¹⁸, nie wspominając o planach redukcji emisji w branży samochodów ciężarowych.

Zbigniew Kozłowski
Adwokat
Starszy Prawnik

Heads of States and Governments of EU Member States held on 23 and 24 October 2014, a further reduction of greenhouse gas emissions appears to be inevitable. The European Council endorsed the binding EU target assuming the limitation of internal greenhouse gas emissions by 2030 by at least 40% as compared to the level prevailing in 1990. At the same time the European Council also opted for a reduction of greenhouse gas emissions in the transportation sector.¹⁷ A manifestation of this policy is a review of regulations setting the emission standards for light-duty vehicles, planned for the years 2016-2017¹⁸, not to mention future plans aiming at the reduction of emissions in the heavy-duty vehicles sector.

Zbigniew Kozłowski
Advocate
Senior Associate

¹⁷ Rada Europejska (23 i 24 października 2014 r.) – Konkluzje. http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/PL/ec/145432.pdf – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.

European Council (23 and 24 October 2014) – Conclusions. <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%20169%202014%20INIT> - accessed on 27 April 2015.

¹⁸ http://ec.europa.eu/priorities/energy-union/docs/energyunion-annex_en.pdf – dostęp dnia 27 kwietnia 2015 r.
http://ec.europa.eu/priorities/energy-union/docs/energyunion-annex_en.pdf - accessed on 27 April 2015.



CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. jest międzynarodową kancelarią oferującą pełny zakres doradztwa prawnego i podatkowego przedsiębiorstwom, instytucjom finansowym, rządowi i jednostkom sektora publicznego. CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. jest też współzałożycielem CMS największej sieci kancelarii prawniczych w Europie, zatrudniającej ponad 5 000 prawników w 55 miastach w 30 krajach. W Polsce od 20 lat rozwijamy specjalizacje prawne i branżowe, w warszawskim biurze zatrudniamy obecnie ponad 140 prawników oferujących najwyższej jakości doradztwo prawne. Liczebność naszych zespołów umożliwia nam pracę nad wieloma skomplikowanymi transakcjami i projektami jednocześnie, bez uszczerbku dla jakości i terminowości naszych usług. Bliskie kontakty między biurami umożliwiają nam sprawną i skuteczną wymianę informacji oraz korzystanie z doświadczenia zdobytego przez kolegów w innych krajach. To z kolei przekłada się na najwyższą jakość oferowanych rozwiązań prawnych przy jednoczesnym obniżeniu kosztów obsługi dla naszych klientów. Jesteśmy regularnie nagradzani w polskich i międzynarodowych rankingach, a klienci podkreślają nasze kompetencje oraz dobrą współpracę.

CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. is a full service international commercial law firm advising businesses, financial institutions, governments and other public sector bodies. CMS Cameron McKenna Greszta i Sawicki sp.k. is also a co-founder of CMS a network of law firms with the most extensive European footprint, employing over 5 000 people in 55 cities across 30 countries. We are present in Poland for 20 years, developing our practices and sector expertise, currently employing over 140 lawyers in the Warsaw office, who offer the highest quality of legal support and advice to the clients operating in various industry sectors. The size of our teams enables us to simultaneously conduct numerous sophisticated transactions and projects, maintaining the highest quality and on-time delivery of our services. Close working relationships between all those European jurisdictions allow us to exchange information and share experience effectively and efficiently. This translates into highest quality of our legal advice and lower costs for our clients. We are an award-winning law firm, recognized in Polish and international rankings, and clients emphasize our competencies and good cooperation.

PODATKI

TAXES

PODATKI TAXES

1.1 OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT ZWIĄZANEGO Z SAMOCHODAMI

1 stycznia 2014 roku weszły w życie przepisy zgodne z konkluzjami wynikającymi z wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie C-414/07 Magoora. System odliczeń ukształtowany pod wpływem tego wyroku umożliwiał m.in. pełne odliczenie w odniesieniu do samochodów z homologacją ciężarową o ładowności ponad 500 kg – w szczególności tzw. „samochodom z kratką”. Przepisy te obowiązywały jednak jedynie do 31 marca 2014, natomiast od 1 kwietnia 2014 roku weszły w życie nowe przepisy wydane na podstawie Decyzji Rady UE z 17 grudnia 2013 r. upoważniające Polskę do wprowadzenia odstępstw od przepisów unijnych jeśli chodzi o zakres odliczania VAT od samochodów.

W stanie prawnym obowiązującym od 1 stycznia do 31 marca 2014 prawo do odliczenia z tytułu nabycia i leasingu/ najmu samochodów osobowych i innych, o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony, było ograniczone do 60 proc. z limitem kwotowym 6 tys. zł.

Pełne odliczenie VAT (zarówno przy nabyciu, najmie leasingu jak i paliwie dotyczyło następujących pojazdów:

- samochodów z 1 rzędem siedzeń, oddzielonych od części ładunkowej trwałą przegrodą (homologowanych jako wielozadaniowy lub van);
- pojazdów o więcej niż 1 rzędzie siedzeń, oddzielonych od części ładunkowej ścianą lub trwałą przegrodą, pod warunkiem, że spełniać będą kryterium długości przestrzeni ładunkowej – przestrzeń ładunkowa powinna przekraczać 50 proc. długości pojazdu mierzonej, jak w dotychczasowych przepisach, w specyficzny sposób;
- pojazdów z otwartą przestrzenią ładunkową;
- pojazdów specjalnych (na podstawie homologacji);
- pojazdów samochodowych przeznaczonych konstrukcyjnie do przewozu co najmniej 10 osób (włącznie z kierowcą);
- przypadków, gdy przedmiotem działalności podatnika jest oddanie w najem, leasing lub dzierżawę bądź odsprzedaż danych pojazdów.

1.1 RESTRICTIONS WITH RESPECT TO DEDUCTION OF INPUT VAT RELATED TO CARS

As of 1st January 2014 regulations in line with the Court of Justice of the European Union case C-414/07 Magoora were implemented. This ruling of the Court of Justice allowed the full deduction of vehicles with truck approvals of a load capacity of more than 500 kg – in particular the so-called “vehicles with a grate”. Those regulations were in force only until 31st of March 2014. As of 1st April 2014 new regulations were in force. Those regulations were introduced based on the decision of the EU Council of 17th of December 2013 authorizing Poland to introduce measures restricting the deductibility of VAT related to cars.

The regulations in force between 1st of January 2014 and 31st of March 2014 the right of deduction on the purchase and lease/rental of passenger cars and others of a maximum total mass not exceeding 3.5 tons was limited to 60 percent, with a limit on the value of PLN 6,000.

The full deduction was however applicable to the following exceptions:

- vehicles with 1 row of seats, separated from the load compartment section by a permanent partition (approved as a multi-purpose vehicle or van);
- vehicles with more than 1 row of seats, separated from the load compartment by a wall or permanent partition, on condition that it satisfies the criterion of length of the load compartment – the load compartment should be more than 50 percent of the vehicle's length measured, as in the regulations to date, in a specific way;
- vehicles with open cargo space;
- special vehicles (based on the approval);
- motor vehicles intended by design to carry at least 10 people (including the driver);
- cases in which the subject of the taxpayer's activities was rental, leasing or resale of given vehicles.

Najważniejszym wyjątkiem od powyższych ograniczeń jest przepis dopuszczający pełne odliczenie w przypadku pozostałych pojazdów, o następującej liczbie miejsc i ładowności:

- 1 miejsce – jeśli ładowność jest równa lub większa niż 425 kg;
- 2 miejsca – jeśli ładowność jest równa lub większa niż 493 kg;
- 3 lub więcej miejsca – jeśli ładowność jest równa lub większa niż 500 kg.

W rezultacie w okresie od 1 stycznia 2014 r. do 31 marca 2014 r. na dużą skalę sprzedawano samochody z homologacją ciężarową umożliwiającą pełne odliczenie VAT. Skala sprzedaży została w pewnym stopniu ograniczona przepisem przejściowym, który uzależniał możliwość kontynuowania pełnego prawa do odliczenia VAT w przypadku samochodów będących przedmiotem leasingu wyłącznie do tych pojazdów, które zostały wydane leasingobiorcom do 31 marca 2014 r. (nawet jeśli umowa leasingu została zawarta przed tą datą).

Przepisy obowiązujące od 1 kwietnia 2014 ograniczyły możliwość pełnego odliczenia VAT od pojazdów posiadających homologację ciężarową (podatnicy korzystający z samochodów na podstawie umowy leasingu wydanych im do 31 marca 2014 roku mogą kontynuować pełne odliczanie VAT od rat leasingowych pod warunkiem zarejestrowania umowy w swoim urzędzie skarbowym). Prawo do odliczenia przy nabyciu oraz leasingu samochodów zostało ograniczone do kwoty 50% podatku naliczonego, nie wprowadzono jednak limitu kwotowego, co jest rozwiązaniem dosyć korzystnym dla podatników. Wbrew zapowiedziom prawo do odliczenia 50% VAT przy nabyciu paliwa zostało ograniczone wyłącznie do samochodów, które posiadają homologację ciężarową oraz wystarczającą ładowność. Natomiast w odniesieniu do pozostałych pojazdów, podatek naliczony z tytułu nabycia paliwa nie podlega odliczeniu. Prawo do odliczenia 50% VAT z tytułu nabycia paliwa zostanie natomiast wprowadzone już od 1 lipca 2015 roku.

Wprowadzono również ograniczenie prawa do odliczenia VAT do wysokości 50% związanego z wydatkami eksploata-

The most important exception from those restrictions applied to Vehicles other than passenger cars, with the following number of seats and load capacity:

- 1 seat – if the load capacity is equal to or greater than 425 kg;
- 2 seats – if the load capacity is equal to or greater than 493 kg;
- 3 or more seats – if the load capacity is equal to or greater than 500 kg.

As a result in period between 1st January 2014 and 31st march 2014 there was a significant increase in sales of cars fulfilling the above criteria which gave full deduction of input VAT. This jump in sales was to certain extent reduced by requirement applicable for cars subject to lease, according to which the full deduction could be maintained

only, if the car was handled to the lessee before 31st of March 2014 (even though that the agreement was concluded before that date).

Przepisy obowiązujące od 1 kwietnia 2014 ograniczyły możliwość pełnego odliczenia VAT od pojazdów posiadających homologację ciężarową (podatnicy korzystający z samochodów na podstawie umowy leasingu wydanych im do 31 marca 2014 roku mogą kontynuować pełne odliczanie VAT od rat leasingowych pod warunkiem zarejestrowania umowy w swoim urzędzie skarbowym).

The regulations in force from 1st April 2014 eliminated the possibility of full deduction of VAT related to cars fulfilling the above mentioned criteria (although the taxpayers which used the cars based on lease agreements maintained the right to deduct the whole VAT on lease payments, provided that the cars were handled to the lessee before 31st of March 2014 and the lease agreement was registered in the tax office).

The regulations in force from 1st April 2014 eliminated the possibility of full deduction of VAT related to cars fulfilling the above mentioned criteria (although the taxpayers which used the cars based on lease agreements

maintained the right to deduct the whole VAT on lease payments, provided that the cars were handled to the lessee before 31st of March 2014 and the lease agreement was registered in the tax office). The right to deduct of input VAT on acquisition or lease of cars was limited to 50%, however without any value limit, which is quite advantageous for the taxpayers. Despite earlier declarations, the right to deduct 50% VAT on cars was introduced only to the cars qualified as trucks and fulfilling the load capacity requirement. With respect to other vehicles the VAT related to fuel is not deductible. According to the VAT act the 50% deduction on fuel will be introduced from 1st July 2015.

The restrictions limiting the deductibility of input VAT to 50% were also introduced with respect to acquisition of

cyjnymi pojazdów (naprawa, konserwacja tych pojazdów, części zamienne etc).

Powyższe ograniczenia nie miałyby zastosowania do pojazdów, w stosunku do których również obecnie nie mają zastosowania ograniczenia w prawie do odliczenia VAT (pojazdy typowo ciężarowe, specjalistyczne, nabywane przez podmioty zajmujące się odsprzedażą oraz leasingiem pojazdów etc). Inaczej niż w 2013 r. i wcześniejszych latach, pełne prawo do odliczenia VAT nie przysługuje już w odniesieniu do samochodów typu pick up. W porównaniu do poprzednio obowiązujących przepisów z pełnego odliczenia VAT nie korzystają również inne pojazdy (o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony) przeznaczone do przewozu ładunków, lecz z podwójną kabiną, które są szeroko wykorzystywane przez przedsiębiorców do celów związanych wyłącznie z prowadzoną działalnością gospodarczą. Tego typu pojazdu ze względu na swoje parametry i konstrukcję nie nadają się do prywatnego wykorzystania. Są to powszechnie wykorzystywane przez szereg przedsiębiorców i służb – działających w takich obszarach jak np. energetyka, kolejnictwo, drogownictwo – pojazdy przeznaczone do przewozu grupy pracowników i niezbędnego im sprzętu do wykonania określonej pracy. Decyzja wykonawcza Rady UE upoważniająca

Polskę do wprowadzenia ograniczeń w prawie do odliczenia VAT wskazuje w preambule, że niektóre typy pojazdów silnikowych powinny zostać wyłączone z zakresu stosowania restrykcji w prawie do odliczenia VAT, ponieważ – ze względu na swój charakter lub rodzaj działalności gospodarczej, do jakiej są wykorzystywane – ich ewentualne użycie do celów niezwiązanych z prowadzeniem działalności gospodarczej uznaje się za nieistotne. Niestety, mimo iż pojazdy te wydają się spełniać przesłanki wskazane w preambule do Decyzji, mają w stosunku do nich zastosowania ograniczenia w prawie do odliczenia VAT, co budzi pewne wątpliwości z punktu widzenia zgodności tych przepisów z prawem unijnym.

Przepisy obowiązujące obecnie wprowadzają ważne wyłączenie od ograniczeń w prawie do odliczenia VAT. Pojazdy, które wykorzystywane są wyłącznie do działalności gospodarczej dają pełne prawo do odliczenia VAT zarówno przy ich nabyciu, najmie czy leasingu, jak i paliwie oraz wydatkach eksploatacyjnych. Niestety przepisy wprowadzają niezwy-

goods or services relating to cars(such as repair, maintenance, parts etc.).

The above restrictions are not applicable to certain categories of cars such as lorries, special cars, cars acquired by taxpayers whose economic activity include sale or lease of cars, etc. Unlike in 2013 or earlier periods full VAT deduction does not apply to pick-up cars. Compared to legislation previously in force the full deductibility of VAT is also not applicable to large double

cab cars (of a maximum total mass up to 3.5 tons) with large cargo compartment, which are commonly used for business purposes only. This type of cars, due to its construction and functionality are not suited for private use purposes. They are commonly used by business operating in energy, railroading, road construction and other sectors where in addition to cargo capacity enabling transport of equipment it is also necessary to provide transportation for team of workers. The EU Council Decision authorizing

Inaczej niż w 2013 r. i wcześniejszych latach, pełne prawo do odliczenia VAT nie przysługuje już w odniesieniu do samochodów typu pick up. W porównaniu do poprzednio obowiązujących przepisów z pełnego odliczenia VAT nie korzystają również inne pojazdy (o dopuszczalnej masie całkowitej do 3,5 tony) przeznaczone do przewozu ładunków, lecz z podwójną kabiną, które są szeroko wykorzystywane przez przedsiębiorców do celów związanych wyłącznie z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Unlike in 2013 or earlier periods full VAT deduction does not apply to pick-up cars. Compared to legislation previously in force the full deductibility of VAT is also not applicable to large double cab cars (of a maximum total mass up to 3.5 tons) with large cargo compartment, which are commonly used for business purposes only.

Poland to restrict the right to deduct input VAT related to cars in its preamble indicates that certain types of motor vehicles should be excluded from the scope of the measures limiting the deductibility if due to their nature or the type of business they are used for any non-business use is considered as negligible. Unfortunately, even though those double cab cars seem to meet the criteria mentioned in the preamble to EU Council Decision, restrictions with respect to deductibility are applicable to those cars, which seems problematic from the point of view of compatibility of those regulations with the EU law.

The current regulations have introduced a new exception from the above mentioned restrictions in VAT deductions. The vehicles used exclusively for the purpose of economic activity give a full right to deduct input VAT both on acquisition or lease as well as fuel and maintenance costs. Unfortunately for the taxpayers, very formal-

kle formalistyczne warunki możliwości uznania pojazdu za wykorzystywany wyłącznie do działalności gospodarczej. W szczególności podatnicy zobowiązani są do prowadzenia bardzo szczegółowej ewidencji wykorzystania pojazdu. Trudno oprzeć się wrażeniu, że te warunki formalne miały na celu zniechęcenie podatników od korzystania z pełnego prawa do odliczenia VAT. Również praktyka Ministerstwa Finansów w wydawanych podatnikom interpretacjach jest bardzo niekorzystna. Powszechnie kwestionowane jest możliwość korzystania z pełnego prawa do odliczenia VAT w przypadku jakiegokolwiek wykorzystania pojazdów przez pracowników na ich cele prywatne, nawet gdy pojazdy są udostępniane pracownikom odpłatnie (jest to więc z punktu widzenia podatników również działalność opodatkowana VAT).

1.2 ZMIANY W USTAWIE O VAT W 2015 ROKU

Od 1 lipca 2015 roku wejdą w życie przepisy umożliwiające odliczanie 50% VAT związanego z paliwem do samochodów (w stosunku do których zastosowanie mają omówione wcześniej ograniczenia w prawie do odliczenia VAT). Oprócz tej zmiany, w 2015 roku przepisy o VAT nie zmieniają się w zakresie istotnym dla branży motoryzacyjnej.

istic conditions to consider a vehicle used exclusively for business purposes were introduced. Specifically, the taxpayers willing to apply a full deduction on such basis are obliged to maintain a very detailed register of usage of the car. It seems that those formalistic requirements were introduced in order to discourage the taxpayers from using the option of full VAT recovery. The current standpoint of the Ministry of Finance in interpretations issued to taxpayers is negative for taxpayers. The right for a full deduction of input VAT related to cars is commonly questioned if the car is used for private purposes by the employees, also if the employees are charged by the taxpayer for the private use (which obviously falls within VATable activity of the taxpayer).

1.2 AMENDMENTS IN THE VAT REGULATIONS IN 2015

As of 1st July 2015 regulations allowing 50% deductibility of VAT on fuel will enter into force (with respect to mentioned earlier cars with respect to which restrictions in VAT deduction are applicable). Apart from this change, no significant amendments to the VAT act which would impact the motor industry would be introduced in 2015.



Martini i Wspólnicy świadczy kompleksowe usługi doradztwa podatkowego na rzecz zarówno globalnych korporacji jak i dynamicznych przedsiębiorstw krajowych. Specjalizujemy się w prowadzeniu sporów podatkowych oraz szczególnie skomplikowanych sprawach w zakresie podatku VAT, podatków dochodowych a także podatku akcyzowego. Nasi specjaliści kilkakrotnie zwyciężali w rankingach doradców podatkowych w zakresie podatku VAT a także prowadzeniu sporów sądowych. Mamy największe wśród polskich doradców podatkowych doświadczenie w prowadzeniu sporów przed Trybunałem Sprawiedliwości UE.

Martini i Wspólnicy renders complex tax advisory services both for global corporations and local, dynamic entrepreneurs. We specialize in tax disputes and sophisticated VAT, income tax and excise duties issues. Our specialists were several times chosen as leading tax advisors specializing in VAT and court disputes. We have unrivalled experience in representing (successfully) taxpayers in Court of Justice of UE.

2. PODATEK AKCYZOWY I PODATEK EKOLOGICZNY

Na przełomie 2014 i 2015 r., w ramach tzw. IV ustawy deregulacyjnej, wprowadzono instytucję Wiążącej Informacji Akcyzowej (WIA).

WIA jest decyzją wydawaną na potrzeby opodatkowania wyrobu akcyzowego lub samochodu osobowego akcyzą, określającą klasyfikację tegoż wyrobu lub samochodu osobowego w układzie odpowiadającym Nomenklaturze Scalonej (CN). WIA wiąże organy podatkowe wobec podmiotu, na rzecz którego została wydana w odniesieniu do samochodów osobowych, wobec których czynności podlegające opodatkowaniu akcyzą zostały dokonane po dniu, w którym została wydana.

W celu uzyskania WIA należy złożyć wniosek na odpowiednim formularzu. Jeden wniosek o WIA może dotyczyć tylko jednego samochodu osobowego. We wniosku powinny

zostać zawarte następujące informacje: (i) imię i nazwisko lub nazwa wnioskodawcy, adres zamieszkania lub siedziby (oraz odpowiednio dane pełnomocnika wnioskodawcy jeżeli został ustanowiony), oraz (ii) szczegółowy opis samochodu osobowego pozwalający na taką identyfikację, aby dokonać klasyfikacji zgodnej z Nomenklaturą Scaloną (CN).

Do wniosku załącza się dokumenty odnoszące się do samochodu osobowego, w szczególności: fotografie, plany, schematy, katalogi, atesty, instrukcje, informacje od producenta, lub inne dostępne dokumenty umożliwiające organowi podatkowemu dokonanie właściwej klasyfikacji samochodu osobowego. Braki formalne wniosku należy usunąć w terminie 7 dni od wezwania do ich usunięcia przez właściwy organ. Na decyzję organu o braku rozpatrzenia wniosku w formie postanowienia służy zażalenie.

Podczas rozpatrywania wniosku o WIA, organ podatkowy może uznać że do wydania decyzji potrzebne jest przeprowadzenie badania lub analizy samochodu osobowego. W takim przypadku wnioskodawca zobowiązany jest do dodatkowej opłaty z tytułu przeprowadzenia takiego badania. Badanie lub analiza samochodu osobowego może być wykonywane przez laboratoria celne lub inne akredytowane laboratoria, a także przez instytuty naukowe Polskiej Akademii Nauk, instytuty badawcze lub międzynarodowe instytuty naukowe, działające na terytorium kraju i dysponujące wyposażeniem niezbędnym dla danego rodzaju badania lub analizy.

2. EXCISE AND GREEN TAX

In the end of 2014 and the beginning of 2015, the so-called IV Deregulation Act introduced a new procedure called a Binding Excise Information (BEI).

BEI is a decision which is issued for the purposes of taxation of excise goods or personal cars with excise duty which specifies how a given goods or personal car is to be classified according to the Combined Nomenclature (CN). The tax authorities are bound by BEI with respect to the entity to which BEI has been issued, in the taxation of excise activities performed on personal cars after the date of issue of BEI.

To obtain BEI one has to file an application using an appropriate form. One BEI application can be filed with respect to one personal car only. The application should contain the following information: (i) name and surname of the applicant, the place of residence or registered of-

fice (and details of the attorney representing the applicant if such has been appointed), and (ii) a detailed description of the personal car making it possible to identify it in a way enabling its classification according to the Combined Nomenclature (CN).

The application should be accompanied with documents relating to the personal car, in particular: photographs, plans, drawings, catalogues, certifications, user manuals, informa-

tion from the manufacturer or other available documents that will enable the tax authority to appropriately classify the personal car. Any formal defects in the application must be corrected within 7 days from receiving a notice of defects from the relevant authority. The tax authority's decision not to consider the application issued in the form of a ruling can be appealed against.

While considering the BEI application the tax authority may conclude that in order to be able to issue a decision it will need an examination or analysis of the personal car to be carried out. In such event the applicant will be required to pay an additional fee on account of such examination. The examination or analysis of the personal car can be performed by customs laboratories or other accredited laboratories, and by scientific institutions of the Polish Academy of Sciences, research institutes or international scientific institutes which are active in Poland and have equipment necessary for a given type of examination or analysis.

WIA jest decyzją wydawaną na potrzeby opodatkowania wyrobu akcyzowego lub samochodu osobowego akcyzą, określającą klasyfikację tegoż wyrobu lub samochodu osobowego w układzie odpowiadającym Nomenklaturze Scalonej (CN).

BEI is a decision which is issued for the purposes of taxation of excise goods or personal cars with excise duty which specifies how a given goods or personal car is to be classified according to the Combined Nomenclature (CN).

Organ podatkowy zobowiązany jest wydać decyzję ws. WIA w terminie 3 miesięcy od dnia otrzymania wniosku. WIA traci ważność w przypadku zmiany przepisów prawa podatkowego w zakresie akcyzy odnoszącej się do samochodu osobowego, w wyniku której WIA staje się niezgodna z tymi przepisami. W takim przypadku podmiot, na rzecz którego wydano WIA, może ją stosować nie dłużej niż przez okres sześciu miesięcy od daty utraty ważności, pod warunkiem że dotyczy ona samochodu osobowego, będącego przedmiotem działalności gospodarczej posiadacza WIA.

Organ podatkowy może wydawać decyzję o odmowie wydania WIA, jeżeli wniosek i wydanie WIA: (i) nie dotyczy samochodu osobowego, (ii) dotyczy samochodu osobowego, dla którego podmiot, na rzecz którego ma być wydana WIA, posiada obowiązującą wiążącą informację taryfową oraz nie zaszyły zmiany w Nomenklaturze Scalonej.

Przesłanki odmowy decyzji o WIA w połączeniu z zakresem ochrony, jaką daje, są kluczową słabością tej instytucji. Jak wskazano powyżej, wiążący charakter ma wyłącznie wydana WIA i to w odniesieniu do podmiotu, który ją otrzymał (a nie np. do podmiotów na kolejnych etapach obrotu). Nie ma natomiast wiążącego charakteru decyzja o odmowie wydania WIA, np. z uwagi na fakt, iż organ uznał, że wniosek nie dotyczył samochodu osobowego. W większości wypadków, przy ubieganiu się o WIA, chodziłoby podatkownikom o wiążące rozstrzygnięcie, czy dany pojazd jest samochodem osobowym podlegającym akcyzie, czy też nie.

W większości wypadków, przy ubieganiu się o WIA, chodziłoby podatkownikom o wiążące rozstrzygnięcie, czy dany pojazd jest samochodem osobowym podlegającym akcyzie, czy też nie.

The decision not to issue BEI does not have a binding effect, for example in the event when the authority have concluded that the application did not pertain to a personal car.

W tym ostatnim jednak przypadku, podatek nie otrzyma WIA potwierdzającej brak opodatkowania akcyzą, a jedynie decyzję o odmowie wydania WIA, która nie ma charakteru wiążącego dla rozliczeń akcyzowych. Można sobie zatem wyobrazić sytuację, że organy podatkowe będą próbowały opodatkować podatkiem akcyzowym samochód, dla którego odmówiły wydania WIA, uznając go w czasie rozstrzygania za samochód inny niż osobowy, niepodlegający akcyzie. Z tego względu, praktyczne zastosowanie WIA do samochodów wydaje się ograniczone. Dodatkowo, doprecyzowano także przepisy dotyczące zwrotu podatku od samochodów osobowych, niezarejestrowanych na terytorium kraju, które wyeksportowano lub dokonano ich dostawy wewnątrzwspólnotowej. Dotychczasowa redakcja przepisu budziła wątpliwości interpretacyjne co do tego, czy warunek braku rejestracji na terytorium kraju dotyczył wyłącznie eksportu, czy także dostawy wewnątrzwspólnotowej. Obecne brzmienie art. 107 ust. 1 jednoznacznie wskazuje, że aby przysługiwał zwrot akcyzy, konieczne jest, by samochód osobowy był niezarejestrowany na terytorium

The tax authority are required to issue the BEI decision within 3 months from the receipt of the application. BEI will expire if the tax regulations relating to the excise taxation of personal cars change and, as a consequence, BEI becomes non-compliant with such regulations. In such event the entity to which BEI has been issued is permitted to use it for not longer than six months counting from the date of BEI's expiry provided it refers to the personal car used in the business activity of the BEI holder.

The tax authority has the right to issue a decision not to issue BEI if the application and the issue of BEI: (i) does not refer to a personal car, (ii) refers to the personal car for which the entity seeking BEI has the binding tariff information and the Combined Nomenclature has not been amended.

The reasons justifying the decision not to issue BEI and the scope of the protection conferred by BEI are the key weakness of this new procedure. As noted above, only

the BEI which has been issued has a binding effect, and only with respect to the entity which has obtained it (and not with respect to the entities in subsequent stages of trading). The decision not to issue BEI does not have a binding effect, for example in the event when the authority have concluded that the application did not pertain to a personal car. In the majority of cases, taxpayers applying

for BEI would want to have a binding ruling whether or not a given vehicle is a personal car which is subject to excise duty. However, in the latter case the taxpayer will not receive BEI confirming that a given car is not subject to taxation with excise duty; instead the taxpayer will only receive a decision not to issue BEI which will have no binding effect for excise duty settlements. Having said that, one can imagine a situation where the tax authorities will try to tax with excise duty the vehicle for which they refused to issue BEI because, when considering BEI application, they concluded the vehicle was not a personal car and was not subject to excise duty. Therefore, the practical applicability of BEIs to vehicles seems to be of limited scope.

Additionally, the provisions concerning refund of excise duty on unregistered passenger cars exported or delivered within the EU were clarified. The earlier wording of the provision raised interpretation issues as to whether the condition of lack of car registration in Poland referred only to exports or to intra-Community supply as well. The current wording of article 107.1 of the Excise Duty Act clearly indicates that in order to be able to claim excise duty refund,

kraju „w momencie dokonywania dostawy wewnątrzwspólnotowej albo eksportu”. Wskazać należy, że niezależnie od niejasnego brzmienia przepisu, sądy administracyjne już na tle poprzedniego brzmienia przepisu, stosowały wykładnię wymagającą braku rejestracji. Przepis ten budzi jednak nadal pewne kontrowersje co do definicji „prawa do dysponowania jak właściciel” (będącego również warunkiem zwrotu), które to pojęcie nie jest w ustawie akcyzowej zdefiniowane. W zakresie podatku ekologicznego nie zaprezentowano w 2014 r. szczegółowego projektu ustawy.

ZMIANY W PIT - CIT W 2015

Obszerna nowelizacja UPDOP, istotna z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, weszła w życie z dniem 1 stycznia 2015 r.

Nowelizacja wprowadziła opodatkowanie dochodów tzw. zagranicznych spółek kontrolowanych. Opodatkowanie udziałowca powstaje w związku ze spółkami zagranicznymi, które uzyskują w większości dochody pasywne, niemniej jednak opodatkowaniu podlega co do zasady całość dochodu zagranicznej spółki kontrolowanej. Regulacje przewidują częściowe lub całkowite zwolnienie ze stosowania przepisów, w zależności od kraju siedziby zagranicznej spółki i prowadzenia przez nią rzeczywistej działalności.

Powyższa nowelizacja rozszerzyła także zakres obowiązku przygotowywania dokumentacji podatkowej na podstawie art. 9a UPDOP. Zgodnie z nowymi przepisami dokumentacja powinna być przygotowywana również w przypadku zawierania umów spółek osobowych oraz umów o wspólne przedsięwzięcie z podmiotami powiązanymi lub podmiotami z państw stosujących szkodliwą konkurencję podatkową. Obowiązek powstaje w przypadku, gdy wartość wniesionych wkładów lub wartość wspólnego przedsięwzięcia przekraczają odpowiednio równowartość 50.000 lub 20.000 euro.

Ponadto, z 1 stycznia 2015 r. zmienione zostały ograniczenia wynikające z niedostatecznej kapitalizacji. Obecnie obejmuje ona finansowanie dłużne pochodzące nie tylko od bezpośrednich udziałowców, ale i od podmiotów powiązanych pośrednio. Zmieniono także limit wcześniej liczony jako trzykrotność kapitału zakładowego, a obecnie określony jako jednokrotność kapitałów własnych spółki dłużnika.

Ponadto, wprowadzona została alternatywna metoda ograniczania zaliczania odsetek do kosztów uzyskania przychodów (niedostatecznej kapitalizacji). Metoda ta znajduje zastosowanie w odniesieniu do odsetek od pożyczek uzyskanych zarówno od podmiotów powiązanych jak i niepowiązanych. Ustalenie kwoty możliwych kosztów odsetkowych nie zależy od kapitałów własnych dłużnika, lecz od wartości podatkowej jego aktywów oraz wysokości zysku z działalności operacyjnej. Wprowadzono opodatkowanie transakcji polegających na wykonaniu zobowiązania świadczeniem zastępczym

it is necessary that the car was not registered in Poland at the moment of intra-Community supply or exports. It should be noted that regardless of unclear previous wording, administrative court already in the past used to rule that the lack of registration was the condition of refund both for exports and intra-Community supply. The provision in question still raises some doubts as to the definition of the condition of “disposing the car like the owner”, which is not defined in the excise duty act.

No detailed draft of the greet tax act was presented in 2014.

CHANGES IN PIT - CIT IN 2015

A wide amendment of the AoCIT, essential to conducting business activity in Poland, has come into force on January 1, 2015.

The amendment introduced taxation of income from controlled foreign companies. The taxation of the shareholder arises in connection to foreign companies gaining mostly passive income, nevertheless subject to taxation is overall income gained by the controlled foreign company. The regime allows for partial or complete exemption, depending on country of legal seat of the foreign company and its real business activity.

The above amendment also widened the scope of obligatory tax documentation based on Article 9a AoCIT. According to the new provisions, the tax documentation should also be prepared in relation to partnership agreements and joint-venture agreements concluded with related companies or with companies located in countries on the list of harmful tax competitor jurisdictions. Obligation arises, where the amount of contributions made by partners or value of joint-venture exceeds a PLN equivalent of €50,000 and €20,000 respectively.

Moreover, beginning from January 1, 2015, the thin capitalization rules have been amended. Thin capitalization restrictions now apply to loans financed not only by direct shareholders but also by entities associated indirectly. The amendment also changed the thin capitalization limit - before, it was calculated as three times the amount of share capital, now it is the amount of the debtor's own capitals.

Moreover, the alternative method of limitation of tax deductibility of interest (thin capitalization) was introduced. The method applies to interest on loans granted by both associated and un-associated entities. Establishing the amount of tax deductible interest does not depend on the amount of the debtor's own capitals, but on tax value of its assets and on the amount of profit from primary activity.

The amendment introduced taxation of transactions consisting in substitute fulfillment of obligations through ben-

o charakterze niepieniężnym, np. wydania rzeczy lub praw w miejsce dywidendy pieniężnej. Taka i podobne operacje obecnie skutkują opodatkowaniem po stronie podmiotu spełniającego zobowiązanie.

Wprowadzono czasowe odroczenie opodatkowania w przypadku wnoszenia przez twórców określonych kategorii praw własności intelektualnej aportem do spółek kapitałowych (co do zasady, wnoszenie aportu powoduje opodatkowanie wnoszącego w momencie dokonania aportu – nowe regulacje są wyjątkiem mającym wspierać działalność R&D).

Ograniczono termin ważności certyfikatów rezydencji do 12 miesięcy.

Wprowadzono obowiązkową elektroniczną formę składania wielu deklaracji i formularzy podatkowych w zakresie PIT i CIT. Wprowadzono zryczałtowane opodatkowanie pracowników z tytułu możliwości używania przez nich samochodów służbowych dla celów prywatnych. Co do zasady, wysokość przychodu, jaki należy doliczyć pracownikowi do opodatkowania wynosi 250 zł / 400 zł miesięcznie w zależności od pojemności silnika samochodu (do/pow. 1.600 ccm).

Wprowadzono zwolnienie z opodatkowania świadczenia polegającego na dowozie pracowników przez pracodawcę (np. do/z zakładu pracy) autobusem.

efit-in-kind, for example supply of goods or rights in place of cash dividend. This and other operations not result in taxation of the entity fulfilling the obligation.

Tax deferral has been introduced in situations, where authors make in-kind contributions in form of certain types of intellectual property to companies (as a rule, in-kind contribution triggers taxation on the part of contributor at the moment of contribution - the new provisions are an exception from this rule, aimed at supporting the R&D activity).

The expiry date of certificates of tax residency has been set at 12 months.

Electronic filing obligation has been introduced with respect to many tax returns and forms in both corporate and personal income taxes.

Taxation in form of a lump-sum now applies to employees for private use of business cars. As a rule, the amount of revenue that should be added to the employee's tax calculation is PLN 250 / 400 per month, depending on the engine's capacity (under / over 1,600 ccm).

A tax exemption has been introduced on benefit gained from employer transportation of employees by bus (for example to / from a workplace).

BAKER & MCKENZIE

Praktyka Podatkowa Baker & McKenzie skupia doświadczonych doradców podatkowych, prawników i ekonomistów. Jesteśmy w stanie zapewnić najwyższej jakości obsługę zarówno w odniesieniu do prawa krajowego, jak i regulacji unijnych. Możemy się poszczycić wieloma wygranymi procesami (w tym w precedensowych sprawach przed Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości) w sprawach dotyczących podatku VAT, podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) oraz podatku akcyzowego.

Baker & McKenzie jest jedną z największych kancelarii prawnych na świecie obecną zarówno na rynkach rozwiniętych jak i obszarach charakteryzujących się największym potencjałem rozwoju gospodarczego. Ponad 4250 prawników z 77 biur świadczy usługi w 47 krajach. Biuro w Warszawie powstało w 1992 roku, należy do ścisłego grona największych i najczęściej rekomendowanych kancelarii w Polsce, o czym świadczy wysoka pozycja w prestiżowych rankingach m.in. Chambers Global, Chambers Europe i Legal 500. Zakres naszych usług obejmuje kompleksowe doradztwo prawne i podatkowe w niemal wszystkich dziedzinach prawa gospodarczego. Zdobyliśmy unikalne doświadczenie w realizacji wielu ważnych, często pionierskich projektów i transakcji.

Baker & McKenzie Tax Group is made up of experienced tax advisors, attorneys at law and economists. The team is able to assure of the highest quality of service with respect to both national law and EU regulations. We are also proud of our numerous wins in cases (including precedential cases before the European Court of Justice) relating to VAT, corporate income tax (CIT) and excise duty.

Baker & McKenzie is one of the world's largest law firms with presence in both developed markets and in the areas with the highest economic growth potential. More than 4250 lawyers from 77 offices render services in 47 countries. The Warsaw office opened in 1992, belongs to the elite of the largest and the most frequently recommended law firms in Poland, as shown by its high position in prestigious rankings, such as Chambers Global, Chambers Europe and Legal 500. Our scope of services cover comprehensive legal and tax advisory issues through almost all areas of commercial law. We have gained unique experience in the realization of a range of major, and often pioneering transactions and projects.

POMOC
PUBLICZNA
STATE AID

POMOC PUBLICZNA STATE AID

POMOC PUBLICZNA W POLSCE

Polska jest największym beneficjentem funduszy europejskich w nowej perspektywie finansowej. W latach 2014-2020, Polska otrzyma ponad 82,5 mld euro na wdrożenie unijnej polityki spójności w ramach 6 krajowych i 16 regionalnych programów operacyjnych. W połączeniu z zachętami krajowymi środki te będą tworzyć szeroki system wsparcia dla biznesu.

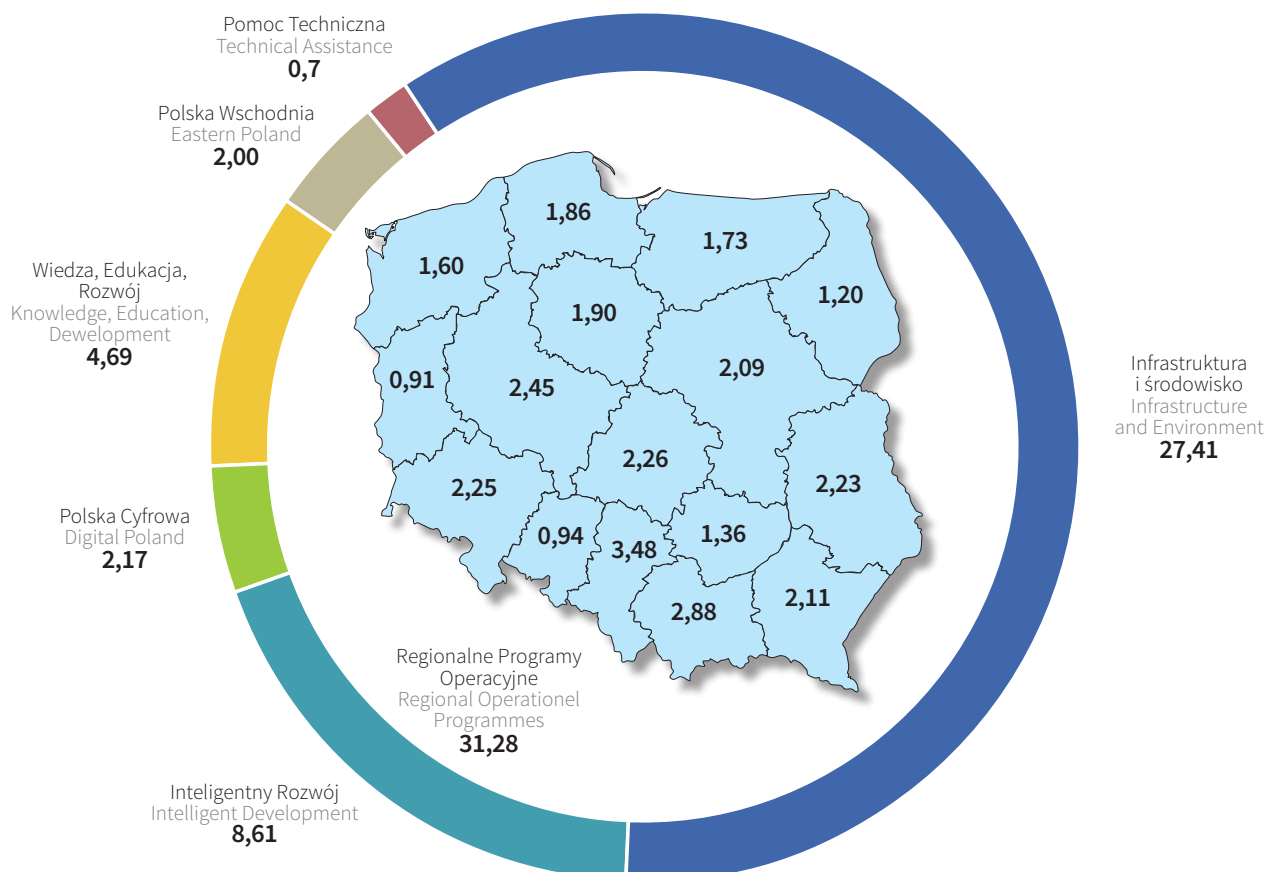
Wsparcie będzie dostępne w formie dotacji oraz instrumentów zwrotnych zarówno na fazę inwestycyjną jak i operacyjną prowadzonej działalności. Intensywność wsparcia publicznego może sięgać nawet 80% w zależności od programu, wielkości przedsiębiorstwa i lokalizacji projektu.

STATE AID IN POLAND

Poland is the single biggest beneficiary of the EU funds in the new financial perspective. In the years 2014-2020, the country will receive more than EUR 82.5 billion for the implementation of European Cohesion policy under 6 domestic and 16 regional operational programmes. Combined with national incentives, these resources will establish a broad system of support for business.

Support will be available in the form of grants as well as repayable financial instruments during both investment and operational phase. State aid intensity will be up to 80% depending on the support measure selected and the size of the enterprise.

Propozycja podziału Funduszy Europejskich 2014-2020 [mld EUR]
The indicative allocation of EU funds for 2014-2020 [in EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju
Source: KPMG in Poland on the basis of Ministry of Infrastructure and Development data

Oprócz środków wskazanych powyżej, wsparcie oferowane będzie także w ramach innych programów, np.:

- Zwolnienia podatkowe w specjalnych strefach ekonomicznych,
- Program Horyzont 2020,
- Programy Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej,
- Program Kreatywna Europa,
- Programy europejskie na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstwa (COSME),
- Programy rządowe,
- Norweski Mechanizm Finansowy oraz Mechanizm Finansowy Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

FAZA INWESTYCYJNA

Inwestorzy z sektora motoryzacyjnego w Polsce mogą korzystać z różnych form pomocy publicznej, takich jak dotacje, ulgi podatkowe. Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020

W 2015 roku dostępne jest wsparcie udzielane w ramach „Programu wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011– 2020” (dalej: Program). Program przeznaczony jest dla przedsiębiorców planujących inwestycje w sektorach priorytetowych dla polskiej gospodarki, w tym dla firm z sektora motoryzacyjnego zajmujących się w szczególności produkcją pojazdów samochodowych, nadwozi, przyczep i naczep, części, komponentów i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników oraz produkcją opon. Kosztami kwalifikowanymi mogą być koszty nabycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także dwuletnie koszty pracy nowych pracowników. Wysokość dofinansowania uzależniona jest m.in. od liczby nowoutworzonych miejsc pracy, lokalizacji inwestycji, kapitału ludzkiego (rozumianego jako udział osób z wyższym wykształceniem w stosunku do ogółu pracowników), nakładów inwestycyjnych. W przypadku ubiegania się o dofinansowanie z tytułu kosztów kwalifikowanych nowej inwestycji przedsiębiorcy mogą liczyć na wsparcie w maksymalnej wysokości 7,5% kosztów kwalifikowanych inwestycji w zakresie działalności produkcyjnej, maksymalna zaś wysokość wsparcia dla inwestycji B+R może wynieść do 10% kosztów kwalifikowanych. W przypadku ubiegania się o dofinanso-

Przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie na jeden projekt równocześnie z kilku źródeł, łącząc dostępną pomoc.

One project may utilize available state aid combining different incentive sources.

In addition to abovementioned sources, aid is also offered in other programmes, such as:

- Tax exemptions in special economic zones,
- Horizon 2020 Programme,
- Programmes managed by the National Fund for Environmental Protection and Water Management,
- Creative Europe programme,
- EU programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME),
- Government programmes,
- Norway Grants and EEA Grants.

INVESTMENT PHASE

Investors from the automotive sector in Poland may benefit from various forms of public support such as grants and tax incentives for their investments. One project may utilize available state aid combining different incentive sources.

Programme for supporting investments of major importance to the Polish economy for the years 2011– 2020

In 2015, entrepreneurs may obtain support under the „Programme for supporting investments of major importance to the Polish economy for the years 2011–2020” (hereinafter: the Programme). The Programme is designed for the promotion of investments of priority interest for the Polish economy, including automotive companies which manufacture motor vehicles, car bodies, trailers and semitrailers, vehicle and engine parts and accessories as well as the manufacturing of tyres. Eligible costs may include ei-

ther costs of acquisition of fixed assets and intangible assets or two-year's labour costs for newly created jobs. The amount of grant depends on various factors including the number of created jobs, location of investment, human capital (understood as the share of university graduates in total employment) and capital expenditures. In the event of applying for an investment grant in one of priority sectors entrepreneurs can obtain state aid of up to 7.5% of investment eligible costs in relation to manufacturing activities whereas the level of

wanie z tytułu zatrudnienia, maksymalna wartość wsparcia na 1 nowoutworzone miejsce pracy wynosi do 15 600 PLN.

Zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej

Od momentu ustanowienia dwie dekady temu, specjalne strefy ekonomiczne (dalej: SSE) stanowią atrakcyjne rozwiązanie dla inwestorów chcących rozpocząć działalność gospodarczą w Polsce. SSE to wydzielone administracyjnie obszary kraju, w których firmy mogą prowadzić działalność na preferencyjnych warunkach.

Pierwszą zaletą SSE jest fakt, że podmioty rozpoczynające działalność na ich terenie uzyskują wsparcie ze strony zarządzających strefą na wczesnym etapie projektu. Pozwala to przedsiębiorstwom na lokalizację działalności na odpowiednio przygotowanym terenie uzbrojonym w niezbędną infrastrukturę techniczną. Istnieje ponadto możliwość ubiegania się o rozszerzenie strefy, tak aby objęła nowe obszary stanowiące własnością inwestora.

Kluczową zaletą wynikającą z prowadzenia działalności w SSE są ulgi podatkowe. Zwolnienie dotyczy przychodów z działalności firmy na terenie SSE na podstawie zezwolenia SSE. Ulgi podatkowe w SSE stanowią pomoc publiczną zgodnie z ustawodawstwem krajowym i unijnym.

Kosztami kwalifikowanymi inwestycji mogą być koszty nabycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych lub dwuletnie koszty pracy nowozatrudnionych pracowników. Wsparcie może wynieść od 15% do 70% w zależności od lokalizacji projektu i wielkości przedsiębiorstwa. Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej przedstawia poniższa mapa:

support for investments in R&D can reach up to 10% of eligible costs. As far as employment grant is concerned the maximum amount aid reaches up to PLN 15,600 per every workplace created.

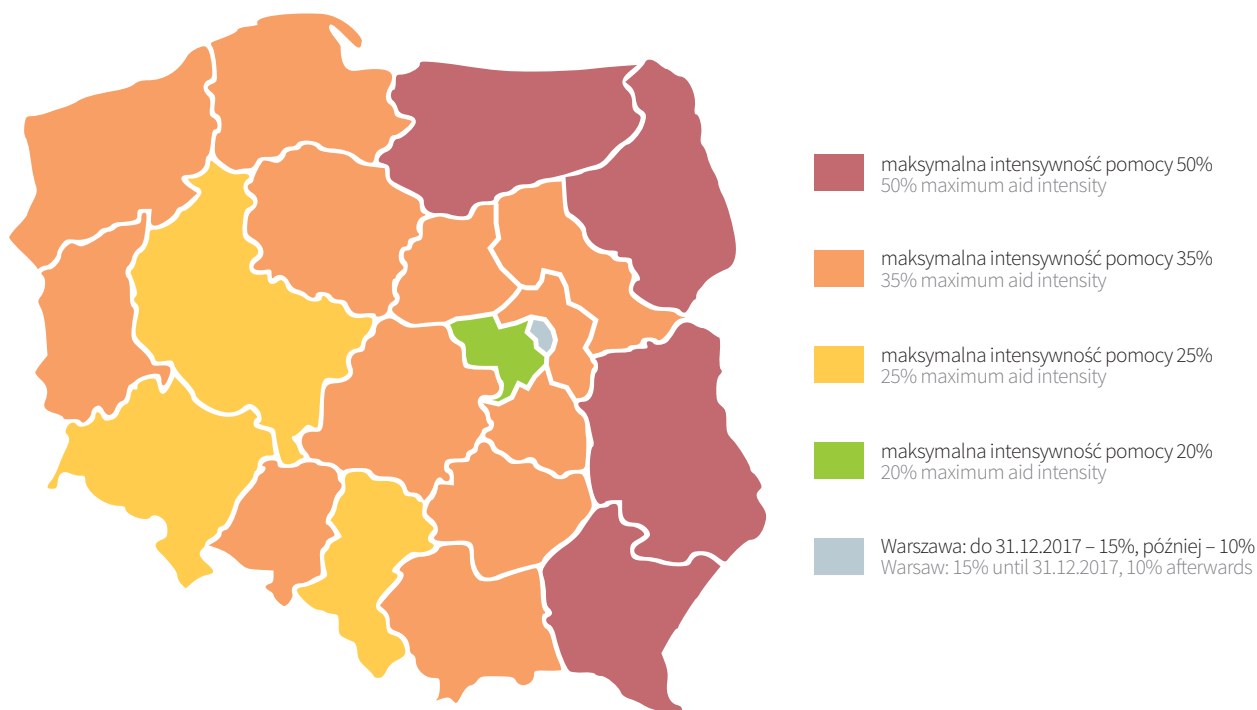
Tax exemptions in special economic zone

Since their establishment two decades ago, special economic zones (hereinafter: SEZ) continue to serve as an attractive solution for investors seeking to establish business activity in Poland thus driving economic growth and helping create new jobs. SEZs are best defined as administratively earmarked plots of country's territory where business activity may be conducted under preferential terms within the state aid framework.

The first advantage of selecting SEZ as destination for starting a new business undertaking is the support from each zone's managing entity at the early stage of the project. This allows the company to establish its business on a specifically prepared site with all infrastructure already in place. Alternatively, it is possible to apply for extending SEZ territory over new land owned by the investor.

Second and crucial merit to choosing SEZ is the benefit of a tax relief. The exemption refers to income generated from business activity conducted within the SEZ territory on the basis of SEZ permit. Tax exemption in the SEZ constitutes state aid in accordance with national and EU legislation.

Eligible costs may be either costs of acquisition of fixed assets and intangible assets or two-year' labour costs for newly created jobs. State aid intensity may range from 15% to 70% depending on the geographical area where the pro-



Źródło: KPMG w Polsce
Source: KPMG in Poland

Wskazane limity ulegają zwiększeniu o 10 punktów procentowych w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20 punktów procentowych w przypadku małych przedsiębiorstw. Należy pamiętać, że aby inwestycja została uznana za kwalifikującą się do wsparcia, nie może rozpocząć się przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projektu lub przed otrzymaniem formalnego potwierdzenia od instytucji o możliwości rozpoczęcia inwestycji.

Więcej na temat zwolnień podatkowych można przeczytać w następnym rozdziale.

Zwolnienie z podatku od nieruchomości

Wsparcie może być udzielone także przez władze samorządowe w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. W takim przypadku wsparcie udzielane jest zwykle w postaci pomocy *de minimis*, która nie podlega notyfikacji Komisji Europejskiej. Całkowita kwota pomocy *de minimis* przyznanej przez państwo członkowskie UE jednemu przedsiębiorstwu nie może przekroczyć 200 tys. euro w okresie trzech lat podatkowych (100 tys. euro dla branży transportu drogowego).

Ulga technologiczna

Przedsiębiorcy inwestujący w nowe technologie mogą skorzystać z tzw. ulgi technologicznej, dającej możliwość odliczenia od podstawy opodatkowania do 50% wydatków poniesionych na nabycie nowej technologii. Przez nabycie nowej technologii rozumie się nabycie praw do wiedzy technologicznej poprzez ich przeniesienie bądź korzystanie z tych praw. Ulga ma zastosowanie w przypadku nabycia nowej technologii, która umożliwia wytwarzanie nowych lub udoskonalonych wyrobów czy usług i która jest stosowana na świecie nie dłużej niż 5 lat. Wsparcie w formie ulgi podatkowej może być wykorzystane jedynie przy nabywaniu zewnętrznych rezultatów prac badawczo-rozwojowych. Prawo do ulgi nie przysługuje podatnikowi, jeżeli w roku podatkowym lub w roku poprzedzającym prowadził działalność na terenie specjalnej strefy ekonomicznej na podstawie zezwolenia.

FAZA OPERACYJNA

Podczas fazy operacyjnej istnieje możliwość skorzystania z zachęt związanych z prowadzoną działalnością. Główne obszary wsparcia obejmują badania i rozwój, innowacyjność oraz energetykę i ochronę środowiska.

Przedsiębiorcy prowadzący działalność badawczo-rozwojową, czyli podejmujący prace mające na celu tworzenie nowych produktów, usług i technologii (lub ulepszanie już istniejących), kwalifikują się do wsparcia udzielanego w formie dotacji i instrumentów zwrotnych oferowanych w ramach krajowych i regionalnych programów operacyjnych. Innowacje polegają na opracowywaniu nowych lub

projekt jest carried out and the size of the enterprise. Maximum state aid limits are illustrated in the map below:

The above limits are increased by 10 percentage points in case of medium sized enterprises and by 20 percentage points in case of small enterprises. It is vital not to start the investment before submitting an application or receiving formal approval to start the investment process from a relevant institution.

More information on tax exemptions in SEZs is provided in the following chapter.

Real estate tax exemption

Aid may be also granted by a municipal council in the form of real estate tax exemption. In this case, support is often granted as a form of *de minimis* aid which is exempt from the European Commission notification requirement. For the above reason the total amount of *de minimis* aid granted per Member State to a single undertaking cannot exceed EUR 200 000 over any period of three fiscal years (EUR 100 000 for undertakings operating in the road transport sector).

Technological tax relief

Entrepreneurs investing in new technologies may benefit from so-called technological tax relief allowing for the deduction from the tax base up to 50% of the expenditure incurred for the purchase of new technology. New technology is defined as technology in the form of industrial property rights, research and development services or unpatented technical knowledge that enables production of new or significantly improved goods, processes or services and has not been in use in the world for more than 5 years. Such support may only be used when purchasing results of R&D works from external entities. Taxpayers are not eligible for the deductions if they conducted their business within an SEZ during the tax year or the preceding year.

BUSINESS OPERATION PHASE

During operational phase it is possible to apply for support for on-going business activities. Incentives are available for research & development & innovation, energy and environmental protection.

With regard to R&D, activities directed at producing new or improved products, technologies or services that usually conclude with the creation of a prototype, plan or a design will be eligible for funding in the form of grants and repayable instruments from national as well as regional operational programmes. The area, innovation concerns the implementation of new or significantly improved products, processes, marketing or organizational

znacząco ulepszonych produktów, procesów, rozwiązań marketingowych czy organizacyjnych firmy. Rozwiązania innowacyjne mogą być opracowane przez daną firmę lub przejęte od innych firm czy organizacji. W zależności od wielkości przedsiębiorstwa maksymalne wsparcie wynosi odpowiednio 65% kosztów kwalifikowanych w przypadku dużych przedsiębiorstw, 75% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw średnich oraz 80% kosztów kwalifikowanych dla przedsiębiorstw małych i mikro.

W obszarze energetyki i ochrony środowiska przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dofinansowanie projektów promujących czystą energię, efektywne wykorzystywanie energii i działania na rzecz środowiska. Wsparcie jest adresowane do projektów obejmujących wydajne wykorzystywanie zasobów, tworzenie gospodarki efektywnie korzystającej z energii, zmniejszanie emisji oraz korzystanie z odnawialnych źródeł energii.

Specjalne instrumenty wsparcia adresowane są do 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 środowiskowych.

Chcąc realizować projekt przy wsparciu funduszy publicznych należy pamiętać o monitorowaniu terminów naborów w ramach poszczególnych programów/działań. Harmonogramy naborów są dynamiczne i w ciągu roku są kilka razy aktualizowane.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE ROZLICZANIA PROJEKTÓW UE

Otrzymując unijną dotację na realizację projektu, przedsiębiorcy często nie przywiązują wystarczającej wagi do obowiązków związanych z rozliczeniem otrzymanych środków. Prawidłowe rozliczenie warunkuje nie tylko wypłatę dotacji, 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 dofinansowanie, powinien od początku prowadzić wyodrębnioną ewidencję księgową środków otrzymanych z dotacji oraz wydatków dokonywanych z tych środków. Przedstawiane do refundacji faktury powinny być odpowiednio opisane i zawierać potwierdzenie ich opłacenia. Wyodrębniona księgowość 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 firmie jedną osobę, która będzie się zajmować rozliczaniem projektu.

methods in business practice. The minimum requirement for an innovation is that the product, process, marketing method or organizational method must be new (or significantly improved). This includes products, processes and methods that the company is the first to develop and those that have been adopted from other firms or organizations. Depending on the size of a company, level of support corresponds 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.

Within the area of energy and environmental protection businesses can apply for the co-financing of investment projects promoting clean energy, energy efficiency and environmental actions, both at the energy production/distribution stages and in manufacturing processes. Support is addressed to projects involving the efficient use of resources, creating an energy-efficient economy, reducing emissions and renewable energy sources (RES).

Small and medium enterprises (SMEs) are provided with specific support instruments. Having recognised their particular significance for building sustainable economic growth, programmes were designed to facilitate the implementation of innovative technologies by such entities, encourage cooperation between business and science and implement environmental solutions.

When planning the project co-financed with public funds it is important to monitor the dates of calls within certain programmes/measures. The schedules are dynamic and can be updated during the year.

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. Correct settlement of the aid determines not only the payment of the grant, but also fulfillment of the obligations imposed by the grant agreement and EU and national regulations. Firstly, beneficiary who has acquired funding should keep separate accounting records of all invoices and payments which will be submitted for reimbursement. Invoices should be described in a proper way and have to include confirmation of payment. Separate accounts should be kept from the moment of submission of application. It is worth designating one person who will be responsible for settlement of the project. That person should be familiar with the singularities of the project and remain up to date with project progress. It is also a good idea to collect all procedures related to the

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 zamówień. Co do zasady, zamówienia muszą być udzielane w oparciu o najbardziej korzystną ekonomicznie ofertę, z zachowaniem reguł uczciwej konkurencji i przejrzystości. W związku z powyższym, beneficjent zobowiązany jest do przedstawienia w przypadku kontroli co najmniej trzech ofert w rozumieniu art. 66 ustawy z dnia 23.04.1964 r. kodeksu cywilny, które są ważne na dzień zakupu lub złożenia zamówienia. Tylko w wyjątkowych sytuacjach możliwe jest odstąpienie od tego obowiązku. Należy pamiętać, iż w trakcie realizacji projektu może zaistnieć potrzeba zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, w szczególności harmonogramu realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takim przypadku należy wystąpić do odpowiedniej instytucji z wnioskiem o dokonanie zmian w projekcie. Z naszej praktyki wynika, iż prawidłowo prowadzone negocjacje z instytucją pozwalają na wprowadzenie zmian, które pozwalają maksymalnie zbliżyć kształt dofinansowywanego projektu przedstawiony w umowie do rzeczywistości biznesowej. Bez takiej zbieżności późniejsze rozliczenie projektu z sukcesem, tj. otrzymanie dotacji w pełnej wysokości, może okazać się niemożliwe.

KONTROLE ZWIĄZANE Z OTRZYMANIEM DOTACJI Z UE

Beneficjenci funduszy unijnych (oraz innych form pomocy publicznej), muszą zdawać sobie sprawę, iż mogą zostać poddani kontroli pod kątem prawidłowego wykorzystania przyznanego wsparcia finansowego. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie i regulacjami dotyczącymi pomocy publicznej oraz czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje prawne, niespójna praktyka kontrolerów oraz zaniedbania beneficjentów powodują powstawanie zastrzeżeń kontrolerów, co może skutkować koniecznością zwrotu dotacji. 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:

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. As a general rule, contracts must be awarded for the most economically advantageous tender, in compliance with the rules of fair competition and transparency. Therefore, the beneficiary is obliged to produce, in case of an audit, at least three bids in the meaning of Article 66 of the Polish Civil Code, which are valid at the moment of making a purchase or placing an order. Derogation from this obli-

Otrzymując unijną dotację na realizację projektu, przedsiębiorcy często nie przywiązują wystarczającej wagi do obowiązków związanych z rozliczeniem otrzymanych środków.

Entrepreneurs who receive a state aid often do not pay enough attention to obligations related to the settlement of the aid.

gation is only allowed in exceptional cases. It should be borne in mind that an agreement or attachments may require changes during the project implementation. In particular, these may impose changes in the timetable of the project and the amount of eligible costs in their respective categories. In such situations entrepreneur should not hesitate to send request to relevant institution to amend the financial agreement.

Our experience shows that properly conducted negotiations allow to shape the project in a line with business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project may turn to be impossible.

AUDITS RELATED TO RECEIVED EU GRANTS

All beneficiaries of state aid should be prepared for an audit of utilisation of such funds. The objective of the audit is to check whether the project is implemented in accordance with the financial agreement and state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. Changing and often unclear regulations, inconsistent practices of controlling officers and negligence of beneficiaries generate reservations of controlling officers which, in turn, may result in reimbursement of the grant. Audits may be carried out both, during the project implementation, as well as during its sustainability period – 5 years after its completion (3 years for SMEs). Several institutions are entitled to perform the inspection, including:

■ Implementing Authority (e. g. Polish Agency for Enter-

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Gospodarki, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju),
- instytucja zarządzająca (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego),
- 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 wykrycia uchybień, najbardziej dolegliwą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z odsetkami liczonymi jak dla zaległości podatkowych.

PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych. Wśród zwolnień tych największe znaczenie mają zwolnienie z podatku dochodowego oraz z podatku od nieruchomości. Dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej (dalej: SSE) są wolne od podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych na podstawie zezwolenia.

Zgodnie z danymi Ministerstwa Gospodarki branża motoryzacyjna jest wiodącym sektorem w 4 z 14 stref funkcjonujących w Polsce. Do stref tych zaliczane są: katowicka SSE, kostrzyńsko-słubicka SSE, legnicka SSE oraz wałbrzyska SSE. Wśród piętnastu największych przedsiębiorców prowadzących działalność na terytorium SSE, cztery pierwsze należą do branży motoryzacyjnej. Ogółem w branży motoryzacyjnej działa siedem spośród piętnastu wiodących inwestorów. Wszyscy inwestorzy to spółki z kapitałem zagranicznym m.in.

prise Development, Ministry of Economy, National Centre for Research and Development),

- Managing Authority (Ministry of Regional 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 the beneficiary must repay grant with interests.

BUSINESS ACTIVITY ON THE TERRITORY OF SPECIAL ECONOMIC ZONES

Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within automotive industry, in the form of tax exemptions. The most important exemptions are the income tax exemption and property tax exemption. Income from the business activity conducted within the territory of Special Economic Zones (hereinafter: SEZ) is subject to tax exempt.

According to Ministry of Economy data, the automotive industry leads in 4 out of 14 SEZ in Poland: Katowice SEZ, Kostrzyn-Słubice SEZ, Legnica SEZ and Wałbrzych SEZ.

Among the largest 15 entrepreneurs conducting business activity within the territory of SEZ, first 4 operate in the automotive industry. In general, 7 out of 15 leading investors operate in the automotive industry. All investors are companies with foreign capital, among others from USA, Italy, Japan, Switzerland, Netherlands and Belgium. Over 26% of the total investment within the territory of SEZ was incurred by enterprises from the

z USA, Włoch, Japonii, Szwajcarii, Holandii i Belgii. Ponad 26% łącznych nakładów inwestycyjnych na terytorium SSE zostało poniesionych przez przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej (na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki). Moment rozpoczęcia korzystania ze zwolnienia uzależniony jest od tego, czy mamy do czynienia z inwestycją typu „greenfield” czy „brownfield”. W przypadku inwestycji typu „greenfield” (mającej na celu stworzenie nowego przedsiębiorstwa) zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje od miesiąca, w którym przedsiębiorca poniósł wydatki inwestycyjne, a w przypadku inwestycji typu „brownfield” (inwestycja na bazie istniejącego już przedsiębiorstwa), od miesiąca następującego po miesiącu, w którym poniesione zostały wydatki inwestycyjne i osiągnięty został poziom zatrudnienia określony w zezwoleniu. Zwolnienie przysługuje w okresie od dnia uzyskania zezwolenia aż do wyczerpania dopuszczalnej pomocy regionalnej.

Zezwolenia udziela Ministerstwo Gospodarki. W praktyce uprawnienie to zostało przekazane podmiotom zarządzającym strefami. Udzielenie zezwolenia następuje po przeprowadzeniu procedury przetargu lub rokoowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia umieszczonego w prasie ogólnokrajowej oraz na stronie internetowej konkretnej SSE. Przedsiębiorcy zainteresowani uzyskaniem zezwolenia składają ofertę na zakup gruntu wraz z opisem planowanej inwestycji. W przypadku inwestorów, którzy posiadają grunty, składana jest jedynie oferta opisująca planowaną inwestycję. Do oferty należy załączyć biznes plan, który powinien zawierać m.in. opis profilu działalności przedsiębiorcy, charakter i opis inwestycji (w tym wielkość nakładów oraz planowaną wysokość zatrudnienia), harmonogram realizacji projektu oraz dokumenty potwierdzające możliwość sfinansowania projektu. Dokumentami potwierdzającymi możliwość sfinansowania projektu mogą być np. sprawozdanie finansowe (jeżeli inwestycja będzie sfinansowana ze środków własnych inwestora) lub promesa przyznania kredytu z banku (w razie sfinansowania inwestycji za pomocą kredytu bankowego). Ponadto w biznesplanie powinny być ujęte założenia i ocena finansowa przedsięwzięcia, w tym prognozy finansowe oraz analiza finansowa wskaźników opłacalności projektu.

Podmiot zarządzający strefą dokonuje oceny złożonych ofert biorąc pod uwagę w szczególności rodzaj działalności przedsiębiorcy oraz charakter planowanego przedsięwzięcia, wpływ inwestycji na tworzenie i modernizację infrastruktury na terenie strefy oraz zgodność z celami rozwoju strefy. Zezwolenie określa przedmiot działalności gospodarczej oraz warunki korzystania ze zwolnienia, dotyczące w szczególności:

- zatrudnienia określonej liczby pracowników przy prowadzeniu działalności na terenie SSE przez określony czas,

automotive industry (on the basis of data of the Ministry of Economy).

The initial moment of applying for tax exemption depends on whether the project is a “greenfield” or “brownfield” investment. In case of “greenfield” investment tax exemption is applicable from the month of incurring qualified expenditures and in case of the “brownfield” investment, from the month following the month all qualified expenditures were incurred and the level of employment was achieved. The exemption is applicable from the date of obtaining the permit until the run out of the public aid.

The Ministry of Economy grants the permits, however, in practice the entities managing SEZ are authorized by the Ministry to issue them. The procedure follows a tender or negotiations based on public invitation in newspapers and on the website of the SEZ.

Entrepreneurs interested in obtaining a permit shall submit an offer for the purchase of land with description of the planned investment. In case of investors already possess-

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych.

Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within automotive industry, in the form of tax exemptions.

ing the land, only description of the planned investment is required. Business plan must be attached to the offer. It should include, among others, the profile of the entrepreneur, type and description of the investment (including the amount of expenditure and planned employment), project schedule and documents proving feasibility of the project. Exemplary documents confirming financial feasibility of the investment may be financial statements (if the investment is to be financed from the investor's own sources) or a promise to grant a loan from the bank (if the investment is to be financed by a bank loan). Additionally, the business plan should include presumptions and financial evaluation of the project, including financial forecasts and analysis of the profitability indices.

The entity managing SEZ shall examine the offers taking into consideration the activity of the entrepreneur and type of the investment, impact of the investment on the creation and modernization of infrastructure in the area of SEZ and compliance with development targets of SEZ. The permit defines the scope of business activity and conditions to benefit from tax exemption relating in particular to:

- the employment of certain number of employees in conducting business activity within the territory of SEZ,
- the minimum and maximum value of investment ex-

- minimalnej i maksymalnej wartości wydatków inwestycyjnych, które przedsiębiorca zobowiązany jest ponieść na terenie strefy w określonym czasie,
- terminu zakończenia inwestycji,
- wymagań związanych z prowadzeniem inwestycji na gruntach prywatnych (niebędących własnością państwowych osób prawnych lub SSE).

Wielkość pomocy udzielanej w formie zwolnienia od podatku nie może przekroczyć limitu, ustalonego jako iloczyn kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą oraz maksymalnej intensywności pomocy publicznej obliczonej dla określonego obszaru. Za wydatki kwalifikujące się do objęcia pomocą uznaje się koszty inwestycji pomniejszone o naliczony podatek od towarów i usług oraz o podatek akcyzowy, poniesione na terenie strefy w trakcie obowiązywania zezwolenia, tj. od dnia uzyskania zezwolenia do upływu okresu, na który zezwolenie zostało wydane. Wysokość kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą nie może być niższa niż 100 tys. euro. Kurs euro przelicza się według kursu NBP z dnia udzielenia zezwolenia.

Przepisy nie określają maksymalnej wartości tych wydatków. Podstawą ustalenia wielkości pomocy publicznej są koszty nowej inwestycji lub wartość dwuletnich kosztów pracy nowo zatrudnionych pracowników. Za nową inwestycję uznaje się wydatki poniesione na grunt, środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne związane z rozbudową przedsiębiorstwa, nabyciem przedsiębiorstwa w likwidacji lub podlegającego likwidacji, a także inwestycje związane z dywersyfikacją produkcji (np. poprzez wprowadzenie nowych produktów lub zmianę procesu produkcyjnego). W przypadku nowej inwestycji przedsiębiorca musi zaangażować środki własne w wysokości co najmniej 25% całkowitych kosztów kwalifikowanych inwestycji. Koszty pracy pracowników obejmują płace brutto oraz składki obowiązkowe takie jak składki na ubezpieczenie społeczne ponoszone od dnia zatrudnienia. Nowo zatrudnionymi pracownikami są osoby zatrudnione w okresie od dnia uzyskania zezwolenia, w trakcie realizacji inwestycji oraz w okresie trzech lat od zakończenia projektu. Każde miejsce pracy musi być utrzymane przez okres 5 lat, a w przypadku małych i średnich przedsiębiorców przez okres 3 lat. W praktyce przedsiębiorcy mogą zdecydować czy skorzystać z jednego, czy z obu źródeł pomocy jednocześnie, pod warunkiem, że łącznie wielkość pomocy nie przekroczy wartości maksymalnych.

Ponadto należy mieć na względzie, że zwolnienie podatkowe z tytułu kosztów nowej inwestycji przysługuje przedsiębiorcy pod warunkiem, że:

- 1) nie przeniesie on własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne, przez okres 5 lat

- penditure, which the entrepreneur is obliged to incur within the territory of SEZ in the given period of time,
- the date of the investment completion,
- requirements relating to business activity to be run on private lands (lands which are not owned by the state legal persons or SEZ).

The amount of public aid in the form of tax exemption cannot exceed the limit specified as the ratio of qualified expenditure and maximum intensity of public aid calculated for a given area.

Qualified expenditure are investment costs, less VAT and excise duty tax paid on the territory of SEZ from the date of obtaining the permit until the date of permit expiry. The amount of investment costs shall not be less than EUR 100 000. The euro exchange rate is established based on NBP exchange rate from the day of obtaining the permit.

The law does not specify the maximum value of these

Wielkość pomocy udzielanej w formie zwolnienia od podatku nie może przekroczyć limitu, ustalonego jako iloczyn kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą oraz maksymalnej intensywności pomocy publicznej obliczonej dla określonego obszaru.

The amount of public aid in the form of tax exemption cannot exceed the limit specified as the ratio of qualified expenditure and maximum intensity of public aid calculated for a given area.

expenditures. The amount of the public aid is the cost of new investment or the value of two-year new employment costs. New investment means an expenditure on land, fixed and intangible assets related to the development of an existing enterprise, purchase of an enterprise in the process of liquidation or to be liquidated, as well as diversification of production (for example by introducing new products or modifying the production process). In case of new investment the entrepreneur must make a financial contribution of at least 25% of total qualified costs. The cost of employment includes gross remuneration increased by all obligatory payments such as social contributions incurred from the start of employment. New employees are those employed after the permit has been obtained, during the actual investment process and within 3 years after its completion. Every workplace must be maintained for 5 years and 3 years in case of small and medium entrepreneurs. In practice, entrepreneurs may decide whether to benefit from one or both sources of support at the same time, provided that the total amount of public aid does not exceed the amounts specified above.

(w przypadku dużych przedsiębiorców) lub 3 lat (w przypadku małych i średnich) od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, 2) będzie prowadził działalność gospodarczą przez okres nie krótszy niż 5 lat (3 lata) od momentu, gdy cała inwestycja zostanie zakończona, 3) utrzyma deklarowane zatrudnienie przez odpowiednio 5 lub 3 lat.

Intensywność pomocy publicznej, liczona jako procent kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą publiczną, nie jest uzależniona od rodzaju działalności, jaką prowadzi przedsiębiorca, tylko od tego czy jest to przedsiębiorca mały (przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 50 pracowników, którego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln euro), średni (przedsiębiorca zatrudniający mniej niż 250 pracowników, którego roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln euro) czy duży (pozostali przedsiębiorcy). Maksymalne progi intensywności pomocy publicznej dla poszczególnych obszarów przedstawia mapa na stronie 132.

Wskazany limit może być zwiększony o 10% w przypadku średnich przedsiębiorstw oraz o 20% w przypadku małych przedsiębiorstw. W przypadku inwestycji mającej charakter tzw. dużego projektu inwestycyjnego, którego wartość przekracza 50 mln euro, maksymalna wysokość dostępnej pomocy publicznej podlega dodatkowym ograniczeniom. Udzielone zezwolenie może zostać zmienione przez ministra gospodarki na wniosek przedsiębiorcy. Na wniosek przedsiębiorcy minister stwierdza także wygaśnięcie zezwolenia. Zmiana zezwolenia nie może doprowadzić do obniżenia poziomu zatrudnienia o więcej niż 20 %, spowodować zwiększenia zakresu udzielonej pomocy publicznej, ani dotyczyć spełnienia wymagań w zakresie inwestycji realizowanych na gruntach prywatnych. Możliwość złożenia wniosku o zmniejszenie poziomu zatrudnienia mają jedynie przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie począwszy od dnia 4 sierpnia 2008 r. Minister gospodarki może także cofnąć zezwolenie lub ograniczyć prawo do prowadzenia działalności na jego podstawie w zakresie przedmiotu działalności przedsiębiorcy lub zakresu tej działalności. Od stycznia 2015 r. istnieje także możliwość stwierdzenia przez Ministra Gospodarki wygaśnięcia zezwolenia na wniosek przedsiębiorcy, który nie korzysta z pomocy publicznej udzielonej na podstawie zezwolenia lub przedsiębiorcy, który korzystał z pomocy publicznej i spełnił wszystkie warunki określone w zezwoleniu oraz warunki udzielania pomocy publicznej, o których mowa w przepisach wykonawczych do ustawy o SSE.

Z początkiem lutego 2015 r. nastąpiło zwiększenie maksymalnego obszaru wielkości SSE z 20 do 25 tys. hektarów. Nieco wcześniej, w styczniu 2015 roku nowelizacja ustawy o SSE wprowadziła zmiany m.in. w przepisach regulujących działalność podmiotów zarządzających strefami mające na

The investor will be entitled to tax exemption on condition that he:

- 1) will not transfer the ownership of assets related to expenditures within 5 years (in case of large entrepreneurs) or 3 years (in case of small and medium entrepreneurs) after their entry into the records of fixed and intangible assets,
- 2) will conduct the business activity for at least 5 years (3 years) after the investment completion,
- 3) will maintain the declared employment for 5 years (3 years).

The intensity of public aid is not dependent on the kind of business activity, but on the type of an entrepreneur: small (entrepreneur with less than 50 employees and annual turnover or total annual balance less than EUR 10 million), medium (entrepreneur with less than 250 employees and annual turnover less than EUR 50 million or a total annual balance less than EUR 43 million) or large (other entrepreneurs). The maximum intensity of public aid for individual regions is presented on the map on page 132.

The maximum intensity may be increased by 10% for medium entrepreneurs and 20% for small entrepreneurs. In case of big investment projects i.e. valued above EUR 50 million the maximum amount of public aid is subject to additional limitations. The permit may be amended by the Ministry of Economy on the entrepreneur's motion. The Ministry of Economy may also declare on the entrepreneur's motion the expiration of granted permit. The amendment of the permit cannot lead to the decrease of the employment level by more than 20% or cause the extension of public aid granted to the entrepreneur. Additionally, the amendment cannot concern the fulfilment of the requirements in the scope of investments implemented on private lands. The motion for the permit amendment in the abovementioned scope may be submitted only by the entrepreneurs who obtained the permit on 4th August 2008 and afterwards. Ministry of Economy may also cancel the permit or limit the right to conduct business activity on the base of permit in the scope of entrepreneur's business activity. There is also possibility for the Ministry of Economy to consider the expiration of permit on the entrepreneur's motion for entrepreneur who has never benefited from public aid determined in this permit or entrepreneur who has benefited from public aid and fulfilled all of the conditions of this permit and state aid conditions, which are mentioned in the regulations governing functioning of SEZ from January 2015.

The increase of zones area limit from 20,000 up to 25,000 hectares was made at the begging of February 2015. Earlier this year (in January 2015) the amendment

celu zwiększenie atrakcyjności SSE. Podmioty zarządzające SSE zostały zobowiązane do promowania tworzenia klastrów (np. przemysłu motoryzacyjnego), a także współpracy ze szkołami średnimi i uniwersytetami. Tym samym aktem prawnym dla przedsiębiorców działających w strefach i korzystających z pomocy publicznej w postaci zwolnień podatkowych został określony termin dla przedawnienia roszczeń związanych z udzieloną pomocą publiczną – roszczenia te przedawniają się z upływem 10 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym przedsiębiorca skorzystał z tej pomocy. W związku z powyższym przedsiębiorcy zostali zobowiązani do przechowywania odpowiedniej dokumentacji księgowej i podatkowej przez ten sam okres. Styczniowa nowelizacja wprowadziła także obowiązek zwrotu wykorzystanej pomocy publicznej w przypadku cofnięcia zezwolenia na działalność w SSE, a także uniemożliwia uzyskanie nowego zezwolenia do czasu zwrotu kwoty pomocy publicznej. Samo zezwolenie na działalność w SSE pozwalające korzystać ze zwolnienia podatkowego w podatku dochodowym można uzyskać tylko w drodze przetargu ogłoszonego przez zarządcę SSE lub rokowań. Natomiast, od 1 lipca 2014 r., w związku ze zmianami wytycznych ws. regionalnej pomocy publicznej, obowiązują mniej korzystne i bardziej restrykcyjne przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej na terenie SSE. Dotyczy to przede wszystkim maksymalnej wysokości pomocy publicznej, którą inwestor może otrzymać na poszczególnych obszarach kraju. Zaostrzono również warunki rozszerzenia zezwolenia na istniejące zakłady – obecnie jest to możliwe wyłącznie wtedy, gdy wzrośnie produkcja już istniejącego zakładu.

Oprócz zmian w maksymalnej wysokości przyznanej pomocy publicznej, zmieniły się także zasady jej udzielania. Na korzystniejsze warunki prowadzenia działalności na terenie SSE mogą liczyć przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Ponadto większy nacisk został położony na innowacyjne projekty, przez co należy rozumieć inwestycje zorientowane na badania i nowoczesne technologie.

Warto zaznaczyć, że inwestorzy jednak już wcześniej chętnie inwestowali w badania naukowe i nowe technologie zwiększające jakość i efektywność produkcji. Wprowadzone zmiany nie powinny więc negatywnie oddziaływać zarówno na obecne, jak i przyszłe inwestycje.

Jeszcze wcześniej, pod koniec 2013 r., Rada Ministrów dokonała zmian w rozporządzeniach regulujących funkcjonowanie poszczególnych SSE, przedłużając ich działalność do końca 2026 r. Wcześniej nowelizacja ustawy o SSE z dnia 30 maja 2008 r. wprowadziła istotne zmiany, które obowiązują począwszy od 4 sierpnia 2008 r. Najważniejsze z nich to:

of SEZ law introduced the changes in regulations for the entities managing SEZ. The entity managing SEZ is obliged to promote creating of the clusters (e.g. the automotive industry cluster) and it is obliged to cooperate with high schools and universities to enhance attractiveness of the SEZ. The January amendment of SEZ law set the 10-year-limitation-period for state claims against entrepreneurs who conduct business activity in SEZ and benefit from the public aid (the tax exemption) determined in the permit. The 10-year-limitation-period is calculated from the end of the year when the entrepreneur benefit from public aid determined in this permit. Therefore, entrepreneurs are obliged to store adequate tax and accounting documentation for the same period. This amendment also implemented the obligation to return the used amount of the public aid in case when the permit would be withdrawn. Moreover, the withdrawn permit prevents that this entrepreneur cannot obtain the new permit until the used amount of the public aid will be returned. The permit can be obtained only as the result of public tender or public negotiations.

Na korzystniejsze warunki prowadzenia działalności na terenie SSE mogą liczyć przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa.

More favourable conditions of conducting business activity within the territory of SEZ are reserved for small and medium-sized entrepreneurs.

The new regional aid guidelines, which entered into force from 1st July 2014, are less favourable and more stringent for conducting business activity within the territory of SEZ. It concerns mainly the limit of public aid available for investors on particular areas of Poland and rules of granting the public aid. The conditions which allow to expand existing permits for already operating plants was tightened up – at present, it is possible only if level of production of existing plant will be growing.

More favourable conditions of conducting business activity within the territory of SEZ are reserved for small and medium-sized entrepreneurs. Furthermore, the public aid is concentrated on innovative projects which should be focused on research and new technologies.

It should be emphasized that entrepreneurs invested willingly in research and new technologies to increase quality and efficiency of the production before 1st July 2014. Consequently, these changes should not impact negatively on current and future investments.

The Council of Ministers at the end of 2013 changed the

- zwiększenie limitu wielkości obszaru stref z 12 do 20 tys. hektarów,
- określenie zasad i kryteriów obejmowania strefą gruntów stanowiących własność lub będących w użytkowaniu wieczystym podmiotów innych niż zarządzający strefą, Skarb Państwa, gmina, związek komunalny (mowa tu przede wszystkim o gruntach prywatnych),
- uściślenie warunków określonych w zezwoleniu na prowadzenie działalności gospodarczej na terenie strefy oraz określenie zasad jego zmiany przez ministra właściwego do spraw gospodarki.

Przedłużenie funkcjonowania SSE objęło przedsiębiorców, którzy uzyskali zezwolenie po dniu wejścia w życie tej nowelizacji oraz te zezwolenia, w których nie został wskazany termin ich ważności.

Pozostali przedsiębiorcy w celu przedłużenia do 2026 r. możliwości prowadzenia działalności na terenie SSE, mogą wystąpić z wnioskiem do ministra gospodarki o przedłużenie zezwolenia do tego czasu. Każdy złożony wniosek podlega indywidualnej ocenie dokonywanej przez Ministra Gospodarki.

Zgodnie z najnowszym orzecznictwem Naczelnego Sądu Administracyjnego, zezwolenia na prowadzenie działalności w SSE wydawane od początku 2001 r. na czas oznaczony pokrywający się z terminem (pierwotnym) końca funkcjonowania danej SSE nie miało podstawy prawnej w części dotyczącej określenia terminu jego wygaśnięcia. Co za tym idzie w przypadku wystąpienia do Ministra Gospodarki o stwierdzenie nieważności zezwolenia w części dotyczącej terminu obowiązywania tego zezwolenia, przedsiębiorcy uzyskają przedłużenie zezwolenia do końca funkcjonowania SSE, czyli do 2026 r.

Pomoc regionalna z tytułu prowadzenia działalności na terenie SSE może być także przyznana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości. Zwolnienie to wprowadza rada gminy w formie uchwały. W takim wypadku przed rozpoczęciem realizacji inwestycji, przedsiębiorca powinien zgłosić organowi podatkowemu zamiar skorzystania z tej formy pomocy. Zwolnienie z podatku od nieruchomości przyznawane jest także w ramach tzw. pomocy de minimis. Pomoc publiczna otrzymana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości może być połączona z każdą inną formą pomocy, jednak jej wartość nie może przekroczyć maksymalnej dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej w danym regionie.

Zarówno koszty inwestycji, jak i wielkość pomocy muszą być dyskontowane na dzień uzyskania zezwolenia. Wobec tego dla poszczególnych miesięcy należy ustalić wskaźniki dyskontowe, za pomocą których dyskontowane będą wydatki z danego miesiąca oraz otrzymana w danym okresie pomoc tj. za pomocą których obliczana będzie wartość tych wydatków i pomocy na dzień uzyskania zezwolenia

regulations governing the functioning of each SEZ, prolonging their operating time by the end of 2026. Earlier, the amendment of SEZ law of 30th May 2008 brought significant changes which have been in force since 4th August 2008. The most important are:

- increase of zones size limit from 12 000 up to 20 000 hectares,
- determination of rules and criteria for including in SEZ lands owned or held in perpetual usufruct by entities other than entity managing SEZ, State Treasury, municipality, communal union (this mainly refers to the private lands),
- specification of the conditions defined in permit for conduction of business activity within the territory of SEZ and determination of its change rules by the Ministry of Economy.

The prolongation of zones existence concerns these entrepreneurs whose permit was obtained after the amendment of SEZ law of 30th May 2008 came into force as well as permits where the binding date has not been mentioned. Other entrepreneurs, in order to prolong the possibilities of conducting business activity within the territory of SEZ up to 2026, may file a motion to the Ministry of Economy. Each motion shall be examined individually by the Ministry of Economy.

Further to the latest verdicts of the Supreme Administrative Court of Poland, the permits granted from January 2001 with indicated date of their expiration (coincided with the end date of the SEZ functioning period) was limited for the strictly determined time lapse without legal basis. Therefore, the entrepreneurs can apply to Ministry of Economy to confirm invalidity of the permits in the part referred to the date of their expiration. After obtaining such confirmation the permit will be in force until the end of the SSE functioning, i.e. till the end of 2026.

Public aid for operating business activity on the SEZ territory may be granted also in the form of property tax exemption. Municipal councils are entitled to adopt a resolution concerning this exemption. In such case, an entrepreneur must declare to the tax authority his or her intention to benefit from this form of public aid before the investment begins. Exemption from property tax is also granted under so-called de minimis aid. Public aid received in the form of property tax exemption needs to be added up to funds which an entrepreneur has received from other public sources and altogether they may not exceed limits imposed on a given region. Qualified expenditures and public aid must be discounted at the date of obtaining the permit. Therefore, applicable discounting rates should be determined for each month i.e. with accordance to which public aid and qualified

strefowego. Formuła obliczenia wskaźnika dyskontowego dla danego miesiąca wygląda następująco:

$$wskaźnik_dyskonta = (1+r_1/12) \cdot (1+r_2/12) \cdot (1+r_3/12) \cdot \dots \cdot (1+r_n/12)$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:

n – kolejny miesiąc od miesiąca uzyskania zezwolenia do miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub otrzymano pomoc,
 $r_1 \dots r_n$ – stopa procentowa właściwa dla danego okresu dyskontowania (miesiąca).

Dniem poniesienia wydatku jest ostatni dzień miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub udzielono pomocy. Dniem otrzymania pomocy jest ostatni dzień miesiąca, w którym udzielono pomocy. Natomiast dniem uzyskania zezwolenia jest ostatni dzień miesiąca, w którym wydano zezwolenie. Ustalenie wartości poniesionych wydatków zdyskontowanej na dzień wydania zezwolenia następować będzie poprzez podzielenie wartości wydatku z danego miesiąca przez wskaźnik dyskontowy właściwy dla danego miesiąca.

expenditures will be settled for the day of obtaining the permit.

The calculation of the discount rate for each month is following:

$$discount_rate = (1+r_1/12) \cdot (1+r_2/12) \cdot (1+r_3/12) \cdot \dots \cdot (1+r_n/12)$$

n – next month from the date of obtaining permit until the month of incurring the expense or granting public aid,

$r_1 \dots r_n$ – interest rate appropriate for discounting period (month).

The date of incurring the expenditure is the last day of the month when the expenditure was borne. The date of receiving public aid is the last day of the month when the assistance was granted. The day of obtaining permit is the last day of the month the permit was issued. The discounted value of expenditure is the outcome of dividing

$$wartość_zdyskontowana = \frac{wartość_przypisana_do_miesiąca}{wskaźnik_dyskonta}$$

$$discounted_value = \frac{expenditures_ (public_aid)_value_in_a_given_month}{discount_rate}$$

Poniesione wydatki inwestycyjne przypisane do poszczególnych miesięcy należy zdyskontować przy użyciu wskaźników dyskontowych i ustalić sumę zdyskontowanych wydatków inwestycyjnych. Natomiast otrzymana pomoc (tj. kwota podatku dochodowego, która nie jest zapłacona w związku ze zwolnieniem z tytułu działalności w strefie) podlega dyskontowaniu raz w roku (tj. na dzień, w którym upływa termin złożenia rocznej deklaracji CIT-8). Zwolnienie z podatku dochodowego przysługuje do momentu wyczerpania limitu pomocy publicznej lub do końca okresu funkcjonowania SSE. W ostatnich latach trwały dyskusje nad przyszłością SSE w Polsce. Ich przeciwnicy wskazywali na negatywny wpływ SSE na funkcjonowanie wolnego rynku – jednej z podstawowych zasad działania Unii Europejskiej. Należy jednak zaznaczyć, że taka forma pomocy publicznej nie jest przez Unię Europejską zakazana – przeciwnie, SSE działają na obszarze 24 z krajów członkowskich od lat 80. i 90. XX wieku. Samo prawo wspólnotowe przewiduje możliwość dofinansowywania przedsiębiorców przez państwa członkowskie, co ma swoje ekonomiczne uzasadnienie i znajduje potwierdzenie w bogatym orzecznictwie.

Ostatecznie polski rząd zdecydował o przedłużeniu istnienia SSE do końca 2026 r. Warto zauważyć, że w okresie, kiedy przyszłość SSE stała pod znakiem zapytania zaobserwowano spadek inwestycji realizowanych na ich obszarze. Z kolei po

the incurred expenses for a given month by the discount rate appropriate for that month.

Qualified expenditures allocated to the proper months should be discounted using discounting rates appropriate for a specified month and in this way the discounted amount of all investment expenditure should be determined. On the other hand, public aid received (i.e. the amount of unpaid tax regarding the exemption for operating business activity in the SEZ territory) is discounted only once a year (i.e. on the day of submission annual CIT-8 return). Investors are exempt from paying the income tax until they reach a limit of public funding or until SEZ exists.

In the last years, there were many discussions focused on the future of SEZ in Poland. Their opponents pointed to the negative impact of SEZ on the functioning of the free market – one of the fundamental principles of the European Union. It should be noted, however, that this form of aid is not prohibited by the European Union – on the contrary, SEZ operate on the territory of 24 EU members and most of them arose in 80s and 90s of the 20th century. European law itself provides the possibility of financial support by EU members for the entrepreneurs what has the economic grounds and is confirmed by the extensive case law.

zapadnięciu decyzji, że SSE będą funkcjonować do 2026 r. inwestorzy ponownie zaczęli przygotowywać oraz realizować nowe projekty na ich terenie. Świadczy to o tym, że istnienie SSE ma swój głęboki sens i stanowi ważny element polityki gospodarczej Polski.

Należy zaznaczyć, że to właśnie preferencyjne warunki gwarantowane przez SSE są jednym z decydujących dla inwestorów czynników, które wpływają na ich decyzję o ulokowaniu swojego kapitału w Polsce. Warto podkreślić, że inwestycja w SSE gwarantuje rozwój nie tylko samemu przedsiębiorcy, ale również wpływa na rozwój regionu oraz rozwój otoczenia biznesu. Rozwój regionalny jest wynikiem przeniesienia działalności przez przedsiębiorców na tereny SSE. Przedsiębiorcy (często z zagranicznym kapitałem) nie poprzestają na prowadzeniu działalności na podstawie jednego zezwolenia. Często zdarza się, że mają kilka zezwoleń na różne rodzaje działalności. Poziom ich inwestycji powoduje, że pozostają oni na terytorium SSE także po wyczerpaniu przyznanej pomocy publicznej tj. po wygaśnięciu zezwolenia.

Na istnienie SSE pozytywnie reaguje także otoczenie biznesu. SSE w sposób bezpośredni przyczyniają się do zmniejszenia poziomu bezrobocia. Zwiększenie liczby miejsc pracy gwarantuje po pierwsze przedsiębiorca rozpoczynający działalność w SSE, gdyż jednym z warunków przyznania zwolnienia z podatku dochodowego jest określony poziom zatrudnienia. Po drugie, kontrahenci przedsiębiorcy strefowego, którzy w wyniku nawiązania z nim współpracy zwiększają zatrudnienie w swoich firmach. Na 1 miejsce pracy utworzone w związku z prowadzeniem działalności w SSE przypadają średnio 3 miejsca pracy w podmiotach, które współpracują z przedsiębiorcą strefowym.

Warto zwrócić również uwagę na bardzo dogodny dla budżetu państwa sposób korzystania z pomocy publicznej, jakim jest zwolnienie z podatku dochodowego. Ze zwolnienia z podatku dochodowego mogą skorzystać tylko przedsiębiorstwa osiągające zyski z prowadzonej działalności gospodarczej. Brak tych zysków powoduje, że mimo funkcjonowania w strefie pomoc publiczna nie jest przyznawana. Warunek osiągnięcia zysku nie jest natomiast konieczny w przypadku pomocy publicznej przyznanej w formie dotacji.

Brak odpowiednich regulacji prawnych spowodował, że pomiędzy lipcem a listopadem 2014 r., nie wydawano zezwoleń na działalność w SSE. Wraz z wprowadzeniem odpowiednich przepisów dotyczących pomocy regionalnej i innych pomniejszych zmian w prawie, od stycznia 2015 r. SSE znów cieszą się zainteresowaniem inwestorów. W związku z powyższym, o wpływie obniżenia maksymalnych progów inten-

Finally, the Polish government decided to extend the existence of the SEZ to the end of 2026. It is worth noting that at the time, when the future of SEZ was questioned, there was a decrease of investments within SEZ area. On the other hand, after the government's decision that SEZ will operate by the end of 2026, investors again started to prepare and implement new projects in SEZ. The existence of SEZ has its profound meaning and is an important element of Polish economic policy.

It should be pointed out that preferential conditions guaranteed by SEZ are one of the decisive factors for investors that affect their decision to locate capital in Poland. It should be stressed that investment within the territory of SEZ ensures the development not only for the entrepreneur but also supports the development of the region and the business environment. The regional development results from the transfer of activities to SEZ areas by entrepreneurs. Entrepreneurs (especially

with foreign capital) often have a number of permits for different kinds of activity. The level of their investment leads them to conduct business activity on the territory of SEZ also after using the public aid i.e. after the permit expiration.

Należy zaznaczyć, że to właśnie preferencyjne warunki gwarantowane przez SSE są jednym z decydujących dla inwestorów czynników, które wpływają na ich decyzję o ulokowaniu swojego kapitału w Polsce.

It should be pointed out that preferential conditions guaranteed by SEZ are one of the decisive factors for investors that affect their decision to locate capital in Poland.

Business environment reacts positively to SEZ. SEZ are directly contributing to decrease of the level of unemployment. Increased and fixed number of workplaces which is one of the conditions for the income tax exemption is guaranteed by entrepreneur operating within SEZ. Also SEZ entrepreneur contracting partners increase their employment due to the cooperation. Per 1 workplace created by entrepreneur in SEZ, on average 3 workplaces are created in cooperating entities.

It should be stressed that the income tax exemption is also very convenient manner of using the public aid for the state budget. Only enterprises deriving profits from conducted activity can take advantage from the income tax exemption. The lack of these profits causes that in spite of functioning in the zone the public aid is not granted. At the same time, the condition of obtaining a profit is not necessary in case of the public aid obtained in the form of a grant.

The lack of the appropriate law regulations caused that the permits were not issued from June until the end of November 2014. The introduction of the new regulations

sywności pomocy na liczbę wydawanych zezwoleń będzie można mówić w perspektywie kilku, kilkunastu miesięcy. Działalność SSE w Polsce bardzo pozytywnie wpłynęła nie tylko na rozwój regionów, w których się znajdują, zmniejszenie lokalnego bezrobocia, ale także przyczyniła się do zwiększenia nakładów związanych z ochroną środowiska i napływu nowoczesnych technologii, co niewątpliwie było jedną z głównych przyczyn podjęcia decyzji o przedłużeniu ich funkcjonowania do końca 2026 r.

related to the public aid and other minor changes in law caused that SEZ are enjoying the interest of investors again from January 2015. Therefore, within several following months it will be possible to evaluate impact of the public aid intensity decreasing on the number of issued permits.

SEZ impact positively not only the development of the regions in which they are located but also environmental protection what was probably one of the main reasons for the decision to extend their operating time until the end of 2026.



cutting through complexity

KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia ponad 162 000 pracowników w 155 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 1 200 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie kpmg.pl.

Wparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych. Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 155 countries and have more than 162,000 people working in member firms around the world. The independent member firms of the KPMG network are affiliated with KPMG International Cooperative („KPMG International”), a Swiss entity. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG in Poland was established in 1990. We employ more than 1,200 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at kpmg.pl. A team of professionals supports multinational and Polish automotive companies based on specialized knowledge and an understanding of the industry coupled with a set of technical skills focused on industry-specific issues faced by manufacturers of vehicles, automotive parts and accessories. Find out more at kpmg.com/pl/en/industry/automotive.

Pomoc publiczna 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.

Rok 2014 przyniósł szeroko zakrojone zmiany unijnego systemu regulacji pomocy publicznej, co obok nowej perspektywy finansowej funduszy UE, istotnie zmodyfikowało otoczenie prawne, w jakim funkcjonują instrumenty wsparcia inwestycji sektora motoryzacyjnego.

Pomoc publiczna – ogólne zasady kontroli

Zgodnie z TFUE, fundamentalną zasadą udzielania pomocy publicznej jest tzw. zasada „standstill”, zgodnie z którą niedopuszczalne jest udzielenie (wyplata) pomocy publicznej przed wyrażeniem na nią zgody przez KE. W rezultacie Państwo Członkowskie musi notyfikować pomoc do KE przed jej faktycznym udostępnieniem i uzyskać decyzję ją zatwierdzającą, chyba że pomoc ta udzielana jest w ramach tzw. wyłączenia od procedury notyfikacji. Wyłączenia te zostały uregulowane w Rozporządzeniu o wyłączeniach blokowych². Spośród głównych instrumentów wsparcia branży motoryzacyjnej dostępnych w Polsce, wyłączeniu spod obowiązku notyfikacji podlega m.in. pomoc udzielana w SSE czy (większość) zwolnień lokalnych od podatku od nieruchomości³.

State aid in the EU law

All forms of the State aid granted by the EU Member States, including the forms available to the automotive industry in Poland, which are discussed further on, shall be subject to control of the European Commission resulting from the Treaty on the Functioning of the EU (TFEU). The TFEU introduces the principle of a general ban on granting the State aid by the Member States, unless one of the permitted exceptions occurs. These exceptions are defined by the European Commission in the lower ranking acts – the Procedural Regulation¹ and a number of guidelines issued by the EC.

The exceptions under which aid is granted to the automotive industry concern primarily regional investment aid, aid for research, development and innovation, as well as – in certain cases – the aid for rescuing and restructuring threatened companies. The most popular of these categories is the regional investment aid within the framework of which Special Economic Zones operate in Poland as well as grants under the Government program of support of investments of particular importance for the economy. The year 2014 saw extensive amendments being made to the EU state aid regulations, which, in addition to the new financial perspective for the EU funds, significantly modified the legal environment in which the instruments of support for the automotive industry investments function.

State aid – general principles of control

According to the TFEU, the fundamental principle governing the State aid grant is a so-called standstill principle according to which the State aid may not be provided (disbursed) before the EC gives its consent to the same. As a result, the Member State must notify the aid to the EC before it is actually provided and obtain a decision approving it, unless such aid is granted under the so-called exemption from the notification procedure. Such exemptions are regulated in the Block Exemption Regulation². Among the main instruments of supporting the automotive industry available in Poland, the exemption from the notification obligation applies to, among others, the aid granted in Special Economic Zones or to (the majority) of local exemptions from the property tax³. Prior to 2014, it

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 Prawidłowość 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.

Do 2014 r. nie podlegał mu program wsparcia inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki – ma on z perspektywy prawa UE status tzw. pomocy *ad hoc* (tzn. udzielanej poza programami pomocowymi). Nowe rozporządzenie o wyłączeniach blokowych pozwoliło jednak, pod pewnymi warunkami, zwolnić z obowiązku notyfikacji także pomoc *ad hoc*, w tym także dotacje w ramach wspomnianego programu wsparcia. Notyfikacji będzie jednak nadal podlegała pomoc dla tzw. dużych projektów inwestycyjnych powyżej 100 mln EUR (por. niżej).

Konsekwencje faktycznej wypłaty pomocy przed zgodą KE są dotkliwie. Pomoc taka ma status tzw. pomocy nielegalnej i może podlegać obowiązkowi zwrotu wraz z odsetkami niezależnie od tego, czy pomoc ta spełnia kryteria do zatwierdzenia jej przez KE, czy też nie. Nawet w przypadku gdy KE finalnie zatwierdzi pomoc jako zgodną ze wspólnym rynkiem, w przypadku jej udzielenia przed takim zatwierdzeniem może zachodzić konieczność jej zwrotu, bądź co najmniej zwrotu odsetek z tytułu jej przedwczesnego otrzymania.

Modernizacja Pomocy Publicznej – nowe zasady oceny dla dużych projektów

W maju 2012 r. KE ogłosiła projekt kompleksowej nowelizacji prawa UE dotyczącego pomocy publicznej. Ogólnym celem reformy miało być zwiększenie stopnia, w jakim pomoc przyczynia się do wzrostu, przy zminimalizowaniu wpływu na konkurencję. KE wskazała także, że zamierza przyspieszyć proces podejmowania decyzji, ale także wzmocnić kontrolę i egzekwowalność prawa w przypadkach, w których pomoc ma negatywny wpływ na rynek wewnętrzny UE.

Kompleksowa nowelizacja przepisów o pomocy publicznej weszła w życie w lipcu 2014 r. Najbardziej bezpośrednim jej efektem jest obniżenie limitów pomocy publicznej obowiązujących w pewnych regionach Polski. Wraz ze zbliżaniem się do unijnej średniej PKB na mieszkańca, większość Polski znalazła się w obszarze niższej intensywności pomocy publicznej. Władzom polskim udało się natomiast wynegocjować zróżnicowanie poziomu pomocy w województwie mazowieckim. Dotychczas, ze względu na efekt Warszawy i jednolite ustalanie poziomu pomocy na szczeblu województwa, mniej rozwinięte, rolnicze regiony Mazowsza uzyskiwały bardzo niskie limity pomocy. Obecnie, województwo mazowieckie podzielono dla celów pomocy na podregiony, wskutek czego podregiony ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski i warszawski wschodni, jako jedyne uzyskały wzrost intensywności pomocy do 35% kosztów kwalifikowalnych. W pozostałej części kraju limit pomocy uległ redukcji. Nowe poziomy pomocy prezentuje rys. 1.

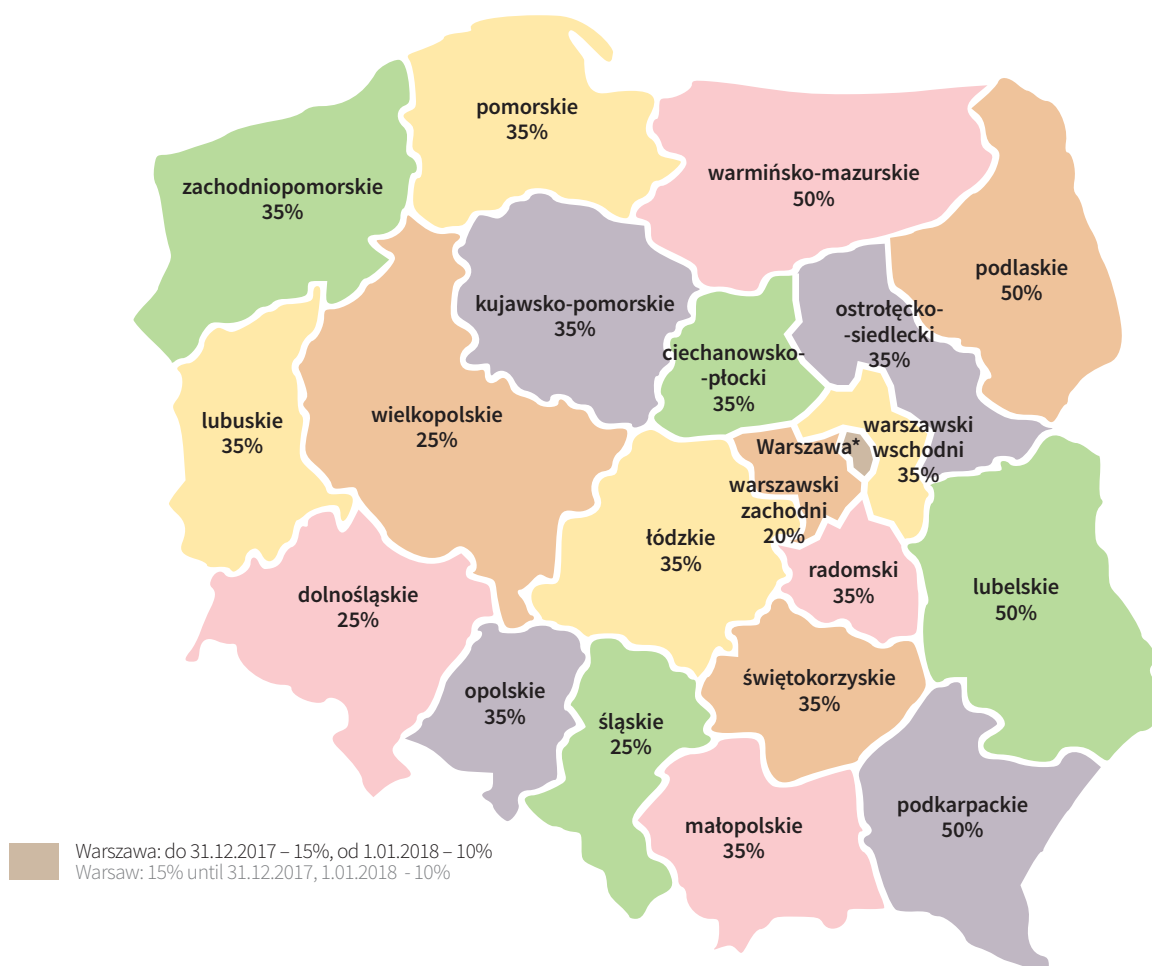
did not apply to the program of supporting investments of major importance for the economy – in terms of the EU law it has the status of the *ad hoc* aid (i.e. aid granted in addition to aid schemes). The new block exemption regulation made it possible, however, although subject to certain conditions, to release from the notification requirement also *ad hoc* aid, including grants awarded as part of the above mentioned program of support. The notification requirement will, however, continue to apply to aid awarded to so-called large investment projects with value in excess of 100 mln EUR (see below).

The consequences of the actual disbursement of aid prior to the approval of the EC are severe. Such aid has the status of the so called illegal aid and may be subject to refund with interest regardless of whether it meets the criteria for being approved by the EC, or not. Even where the EC eventually approves the aid as compatible with the common market, if it is granted prior to such approval, it may be necessary to return such aid or at least return the interest on its premature receipt.

Modernisation of State aid – new rules for the assessment of large projects

In May 2012 the EC announced a plan of a comprehensive overhaul of the EU State aid legislation. The general purpose of the reform was to increase the degree in which aid contributes to the growth, while at the same time minimising the aid's effect on the competition. The EC noted also that it intended to speed up the decision-making process, and to strengthen control and law enforcement in the cases when aid has an adverse effect on the EU internal market.

A full amendment to the State aid regulations came into force in July 2014. The most direct consequence of the amendment is the lowering of the state aid limits which are in force in certain regions of Poland. As the per capita GDP is nearing the EU average, the majority of Poland is now in the area of lower state aid intensity. The Polish authorities have, however, managed to negotiate a variation of the levels of state aid in the Mazowieckie Province. Previously, due to the Warsaw effect and the consistent setting of the level of state aid for the entire province, less developed, agricultural regions of the Mazowsze Region received very low limits of aid. Today, the Mazowieckie Province is divided, for the aid purposes, into sub-regions, as a result of which the ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, radomski and warszawski wschodni sub-regions, were the only ones to have received an increase in the aid intensity to 35% of the eligible costs. In the rest of the country the limit of state aid was reduced. The new levels of aid are shown in diagram 1.



Rys. 1. Nowa mapa pomocy regionalnej. Źródło: ec.europa.eu
Diagram. 1. The new map of regional aid. Source: ec.europa.eu

Szczególną uwagę przyciąga projekt zmian wytycznych w sprawie pomocy regionalnej oraz rozporządzenia o wyłączeniach blokowych w odniesieniu do pomocy regionalnej. KE w uzasadnieniu do zmian wskazała, że pomoc regionalna na inwestycje dla dużych przedsiębiorców budzi jej istotne wątpliwości. W jej ocenie, pomoc ta nie wywołuje w większości przypadków efektu zachęty – tzn. nie jest konieczna dla przyciągnięcia inwestycji. W efekcie, KE postuluje ograniczenie jej dostępności dla dużych przedsiębiorstw tylko do części obszarów. W Polsce ograniczenie to objęło jedynie województwo mazowieckie i ma zastosowanie jedynie w odniesieniu do rozbudowy istniejących zakładów. W pozostałych obszarach duzi przedsiębiorcy mogliby nadal otrzymywać pomoc inwestycyjną państwa również w celu rozbudowy istniejących fabryk. Warto zwrócić uwagę na fakt, że polska implementacja tej regulacji w zakresie Specjalnych Stref Ekonomicznych jest nieco bardziej restrykcyjna niż wymagają tego przepisy UE. W województwie mazowieckim wprowadzono zakaz udzielania nowych zezwoleń dla każdego przedsiębiorcy, który już prowadzi analogiczną działalność w regionie (a nie wyłącznie dla tych przedsiębiorców, którzy planują rozbudowę danej fabryki w regionie).

Particularly interesting are the draft amendments to the guidelines on regional aid and the regulations on block exemptions with respect to regional aid. In the statement of reasons supporting the amendments the EC has observed that it has serious doubts about the reasonableness of granting regional aid to investment projects developed by large enterprises. In the Commission's opinion, in the majority of the cases such aid does not have the incentive effect – namely the aid is not necessary to attract an investment. As a consequence, the EC proposes to limit aid for large enterprises by making it available only in selected regions. In Poland this limitation applies only to the Mazowieckie Province and only with respect to the expansion of the existing facilities. In other regions large enterprises could still receive investment State aid, including for the purpose of developing the existing facilities. It is worth noting the fact that Poland's implementation of this regulation with respect to Special Economic Zones is slightly more restrictive than required by the EU regulations. In the Mazowieckie Province a ban has been introduced on new permits for each enterprise which is already carrying on similar activity in the region (and not only for the enterprises which plan to expand a given factory within the region).

W ramach uproszczenia kontroli, KE rozszerzyła zakres stosowania wyłączeń blokowych (wyłączeń od obowiązku notyfikacji) także na pomoc ad hoc, o ile spełnia ona kryteria zawarte w rozporządzeniu GBER. W obrębie pomocy regionalnej, indywidualna notyfikacja i zgoda Komisji Europejskiej, wymagana będzie w następujących przypadkach:

- jeśli przyznana pomocy (w dowolnych formach) obliczana jest od kosztów kwalifikowalnych przekraczających 100 mln EUR,
- jeśli przedsiębiorca zakończył w okresie 2 lat poprzedzających złożenie wniosku analogiczną (wg PKD) działalność w EOG lub ma zamiar ją zakończyć w okresie 2 lat od zakończenia inwestycji objętej wnioskiem (potencjalna delokalizacja).

Jak wspomniano na wstępie, w Polskiej praktyce uproszczenie zasad dotyczących notyfikacji oznacza, że bez obowiązku uzyskania indywidualnej zgody KE, można będzie uzyskać wsparcie również w formie dotacji rządowych. Z perspektywy SSE oznacza to jednak także pewne niedogodności. Nowe rozporządzenie o SSE przygotowano jako program pomocowy w całości zgodny z tym rozporządzeniem, tzn. tak, by pomoc udzielana w SSE zawsze nie wymagała notyfikacji. W efekcie, zgodnie z treścią rozporządzenia nie ma teoretycznie możliwości uzyskania pomocy w formie zwolnienia podatkowego od kosztów przekraczających 100 mln EUR (czyli powyżej progu notyfikacji). Ministerstwo Gospodarki przewiduje możliwość udzielania wyższej pomocy w ramach SSE (nie tylko w przypadku łączenia pomocy w SSE z dotacjami rządowymi), jednak brzmienie przepisów o SSE wydaje się taką możliwość mocno ograniczać. Być może wykształci się w tym zakresie jednak praktyka wydawania zezwoleń dla dużych projektów.

Kolejną z istotnych zmian jest sformalizowanie przez KE wymogów dotyczących efektu zachęty. Dotychczas aspekt ten nie był szczegółowo weryfikowany przez państwa członkowskie, a wymogi dotyczące przedstawianych dokumentów i scenariuszy wskazujących na potrzebę uzyskania pomocy nie były szczegółowo określone.

Nowe przepisy wymagają, by, w szczególności w wypadku dużych projektów inwestycyjnych, organ udzielający pomocy zbadał, na podstawie dokumentów wewnętrznych inwestora potwierdzających jego proces decyzyjny, konieczność i proporcjonalność pomocy w jednym z dwóch scenariuszy:

- pomoc jest konieczna ze względu na to, że bez niej projekt nie byłby wystarczająco rentowny, aby zrealizować go w ogólności (tzw. scenariusz 1),
- pomoc jest konieczna w celu zlokalizowania inwestycji w danym miejscu, w porównaniu z inną lokalizacją, bowiem równoważy niższe koszty alternatywnej lokalizacji (tzw. scenariusz 2).

In an effort to simplify the control, the EC has expanded the scope of applicability of the block exemptions (the exceptions from the notification requirement) to ad hoc aid, provided it meets the criteria set down in the GBER regulation. As regards regional aid, the individual notification and a permission from the European Commission will be required in the following cases:

- if the aid granted (in any form) is calculated on the eligible costs in excess of 100 mln EUR,
- if the enterprise has ended, within 2 years preceding the submission of the request, a similar business activity (according to the Polish Classification of Business Activities) within the EEA or plans to end it within 2 years from the completion of the investment covered by the request (potential relocation).

As mentioned in the beginning of this document, in Poland in practice the simplification of the notification rules means it will be possible, without having to obtain an individual permit from the EC, support also in the form of government grants. From the SEZ perspective this means, however, certain difficulties. The new SEZ regulation has been prepared as a support program which is entirely in conformity with this regulation, i.e. in such a way so that aid granted within SEZs never require a notification. In consequence, in line with the regulation, in theory it is impossible to obtain aid in the form of a tax break on costs in excess 100 mln EUR (i.e. above the notification threshold). The Ministry of the Economy envisage an option where greater aid could be granted within SEZs (not only in the case of combining aid within SEZ with government grants), however, the wording of the SEZ regulations seems to significantly limit such an option. Perhaps a practice will be worked out in this respect where permits will be given to large projects.

Another important amendment is that the EC has formalised the requirements relating to the incentive effect. To date, this effect has not been verified in detail by EU Member States, and the requirements relating to the documents and scenarios submitted in order to demonstrate the need for aid, have not been specified in detail.

The new regulations require that, especially in the case of large investment projects the State aid granting authority investigate, on the basis of the investor's internal documents which document its decision-making process, the need for and proportionality of aid in one of the two following scenarios:

- the aid is necessary due to the fact that the project would not be profitable enough to implement it in general (the so-called scenario 1),
- the aid is necessary in order to locate the investment in a given location, compared to another location, as it

Co więcej, w przypadku dużych projektów, wymagających notyfikacji, regulacje UE nakładają obowiązek dodatkowego ograniczenia wartości pomocy. Dla tego rodzaju projektów, limitem pomocy nie będzie już jedynie intensywność pomocy obliczona wg degresywnej skali⁴ – pomoc będzie musiała być ograniczona do:

- minimum niezbędnego do tego, by projekt stał się wystarczająco rentowny, aby był możliwy do zrealizowania (w scenariuszu 1),
- różnicy pomiędzy spodziewaną zdyskontowaną wartością netto inwestycji w rozważanej lokalizacji a taką wartością dla analizowanej lokalizacji alternatywnej, bez uwzględnienia ewentualnej pomocy oferowanej w tej alternatywnej lokalizacji (w scenariuszu 2).

Regulacja ta ma charakter rewolucyjny – dotychczas maksymalną wartość pomocy określała względnie jednoznaczna formuła oparta na znanych wartościach kosztów inwestycji i intensywności pomocy w danym regionie. W nowej regulacji wyznaczenie dopuszczalnej wartości pomocy dla dużych projektów inwestycyjnych będzie wymagało szczegółowej analizy dokumentacji przedinwestycyjnej, a ostateczna wartość pomocy będzie znana dopiero po wydaniu przez KE decyzji zatwierdzającej pomoc.

Oprócz wskazanej wyżej proporcjonalności pomocy oraz badania efektu zachęty, w przypadku dużych projektów wymagających indywidualnej notyfikacji, KE szczegółowo zważy pozytywne i negatywne skutki pomocy dla regionu i wspólnego rynku, oceniając m.in.:

- proporcjonalność wysokości pomocy w stosunku do potrzeb beneficjenta,
- właściwy dobór środka (tzn. czy pomoc w określonej formie była konieczna do osiągnięcia celu w postaci inwestycji)
- stopień wyparcia innych inwestycji przez wspierany projekt,
- negatywne skutki dla wymiany handlowej,
- ogólną analizę kosztów i korzyści pomocy dla wspólnego rynku.

Dodatkowo, KE wskazuje, że bardzo mało prawdopodobne jest uzyskanie zgody KE na pomoc w następujących sytuacjach:

- jeżeli beneficjent zamknął lub planuje zamknąć taką samą lub podobną działalność w innym obszarze na terenie EOG w związku z otwarciem nowej fabryki (relokacja)
- projekt tworzy nowe moce produkcyjne na rynku znajdującym się w fazie bezwzględnej recesji (ujemna stopa wzrostu)
- w scenariuszu 1,

compensates for the lower costs linked to the alternative location (the so-called scenario 2).

Furthermore, in the case of large projects requiring notification the EU regulations require an additional limit value. For this kind of projects, the limit for aid will no longer be only the intensity of the aid calculated according to the degressive scale⁴ – such aid will have to be limited to:

- the minimum necessary to ensure that the project became profitable enough to be feasible (scenario 1),
- the difference between the expected discounted net value of an investment in the location under consideration and the value for the alternative location being considered, without taking into account any aid offered in this alternative location (in scenario 2).

This regulation is revolutionary – so far, the maximum value of aid was determined by a relatively unequivocal formula based on known values of investment costs and aid intensity, in a given region. The determination of the permissible value of aid for large investment projects will require a detailed analysis of the pre-investment documentation, and the final value of the aid will be known only after the EC has issued a decision approving the aid. In addition to the above indicated proportionality of the aid and the examination of the incentive effect, in the case of large projects that require individual notification, the EC will consider in detail positive and negative effects of the aid for the region and the common market, assessing, inter alia:

- proportionality of the amount of the aid in relation to the needs of the beneficiary,
- appropriate selection of the measure (i.e. whether the aid in a given form was necessary to achieve the objective in the form of investments)
- the degree of supplanting other investments by the supported project,
- negative impact on trade,
- general analysis of costs and benefits for the common market.

In addition, the EC points out that it is very unlikely to obtain the EC's consent to the aid in the following situations:

- if the beneficiary has closed or plans to close the same or a similar business in another area in the EEA in connection with the opening of a new factory (relocation)
- the project creates new productive capacity on the market which is in the phase of absolute recession (negative growth rate) – in scenario 1,

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.

– projekt zlokalizowany jest w regionie o niższej dopuszczalnej intensywności niż intensywność dopuszczalna w rozważanym regionie alternatywnym – w scenariuszu 2.

Warto zwrócić uwagę, że choć przepisy te mają zastosowanie do notyfikacji pomocy udzielanej od lipca 2014 r., KE zastosowała podobne zasady oceny już do pomocy notyfikowanej wcześniej, w swojej decyzji z 9 lipca 2014 r. w sprawie SA.32009 (2011/C) BMW AG LIP Leipzig dotyczącej pomocy na budowę fabryki BMW w Lipsku.

W decyzji tej, KE zatwierdziła jedynie 17 mln EUR z ogólnej kwoty ponad 45,2 mln EUR proponowanej pomocy, a i to pomimo faktu, że próg notyfikacji (czyli kwota pomocy, jaką Niemcy mogły udzielić bez zgody KE) wynosił w tym wypadku 22,5 mln EUR na podstawie rozporządzenia o wyłączeniach blokowych. KE uznała, że kwota 17 mln EUR wystarcza do zniwelowania różnicy pomiędzy Lipskiem, a alternatywnymi rozważanymi lokalizacjami (Monachium), zatem wyższa kwota pomocy nie spełnia efektu zachęty w i w efekcie jest niezgodna ze wspólnym rynkiem. KE nie zgodziła się z argumentacją Niemiec, iż KE nie ma prawa obniżyć zatwierdzonej kwoty pomocy poniżej progu notyfikacji (22,5 mln EUR) i uznała, że skoro poddano środek jej ocenie w ramach procedury notyfikacji, ma ona pełną jurysdykcję w zakresie ustalenia właściwej (proporcjonalnej) kwoty pomocy.

W nowych regulacjach, KE zrezygnowała z wprowadzania jednoznacznych progów dających swego rodzaju domniemanie dopuszczalności pomocy dla dużych projektów (5% mocy produkcyjnych i 25% udziału w rynku). Nadal jednak, jak wynika z powyższego, będzie badać to, czy rynek nie jest rynkiem schyłkowym oraz jaka jest siła rynkowa beneficjenta.

W tym kontekście kluczowe znaczenie dla oceny środków pomocowych dla dużych projektów ma ocena rynku właściwego, zarówno z perspektywy produktowej jak i geograficznej. KE w miarę możliwości unika decydowania się na jedną wybraną definicję i preferuje weryfikację spełnienia wyżej wskazanych progów na kilku możliwych poziomach definicji rynku. I tak z perspektywy geograficznej, domyślnym rynkiem jest rynek EOG (UE oraz Norwegia, Islandia, Liechtenstein), ale KE może chcieć również weryfikować pozycję rynkową na rynku światowym. Z perspektywy produktowej, KE z reguły weryfikuje również kilka możliwych podziałów rynkowych.

Dla przykładu, w niedawnej decyzji w sprawie Audi Hungaria, KE wskazała, że spośród dostępnych segmentacji rynkowych (NCAP, ACEA, POLK), klasyfikacja POLK wydaje się być właściwą i wystarczającą do oceny pozycji rynkowej beneficjenta. Wskazała jednak, że jej wątpliwości budzi podział rynku pomiędzy pojazdy pasażerskie i lekkie pojazdy użytkowe (LCV). Ostatecznie wskazała, że będzie badać pozycję rynkową na kilku poziomach, w tym zarówno na poziomie poszczegół-

– the project is located in the region of permissible intensity lower than the permissible intensity in the alternative region under consideration – in scenario 2.

It is worth noting that although these regulations do not apply to the notifications of the aid granted after July 2014, the EC applied similar assessment rules already to the aid notified earlier, in their decision of 9 July 2014 in case SA.32009 (2011/C) BMW AG LIP Leipzig relating to the aid granted for the construction of a BMW factory in Leipzig. In that decision, the EC approved only 17 mln EUR out of the total 45.2 mln EUR of proposed aid, and despite the fact that the notification threshold (i.e. the amount of the aid which Germany was permitted to grant without the EC's permission) was in that case 22.5 mln EUR according to the block exemptions regulation. The EC held that the amount of 17 mln EUR was sufficient to offset the difference between Leipzig and alternative locations being considered (Munich), therefore the higher amount of aid did not have the incentive effect and, in effect, was incompatible with the common market. The EC disagreed with Germany's arguments that the EC had no right to lower the already approved amount of the aid below the notification threshold (22.5 mln EUR), and held that since the measure was submitted for assessment to the EC as part of the notification procedure, the EC had full jurisdiction with respect to setting the appropriate (proportional) amount of aid.

In the new regulations, the EC gave up the implementation of express thresholds providing for a kind of presumption of the eligibility of the aid for large projects (5% of productive capacity and a 25% share in the market). However, as appears from the above, it will be examined whether the market is not a declining market and what the market power of the beneficiary is.

In this context, the assessment of the relevant market is of crucial importance for the evaluation of aid measures for large projects, both from the product and geographic perspective. The EC whenever possible avoids deciding on one selected definition and prefers to verify the fulfilment of the aforesaid thresholds on several possible levels of definition of the market. And so from the geographic perspective, the EEA (the EU and Norway, Iceland, Liechtenstein) is the default market, but the EC may also want to verify the market position on the world market. From the product perspective, the EC usually verifies some possible market splits.

By way of an example, in its recent decision in the case Audi Hungaria, the EC indicated that from the market segmentations available (NCAP, ACEA, POLK), the POLK classification seems to be appropriate and sufficient to assess the beneficiary's market position. The EC noted, however, that it had doubts as regards the division of the market between passenger cars and light commercial vehicles (LCV). In the conclusion of its decision, the Commission indicated

nych segmentów POLK (A00, A0, A, B, C, D i E), jak i na łącznym rynku pojazdów osobowych, obejmujących również pojazdy LCV.

Dodatkowych komplikacji do rozważań rynkowych przysparza sytuacja, w której projekt dotyczy produkcji komponentów. W takiej sytuacji, KE zazwyczaj rozważa zarówno rynek komponentów, jak i rynek produktów końcowych (samochodów, w których komponent jest montowany). Dodatkowo, uwzględnia także udział sprzedaży komponentów beneficjenta na rynku otwartym (do klientów spoza grupy kapitałowej) oraz udział wewnętrznego zużycia komponentów w ramach własnej grupy.

W związku z obecną sytuacją na rynku samochodów osobowych, dużego znaczenia nabiera przesłanka mocy produkcyjnych. Jak wskazała KE w decyzji w sprawie Audi Hungaria, rynek samochodów był w analizowanym okresie (2002-2007) rynkiem spadkowym w rozumieniu unijnej definicji (wzrost o 1,18% – niższy od wzrostu PKB w UE – 3,97% w analogicznym okresie). W efekcie wszystkie projekty, które wygenerują wzrost mocy produkcyjnej na danym rynku właściwym o więcej niż 5% będą podlegały szczegółowej kontroli KE.

Ta tendencja do szczegółowej kontroli pomocy dla projektów motoryzacyjnych była wyraźnie widoczna w praktyce decyzyjnej KE w ostatnim czasie. KE wszczęła w 2012 r. formalną procedurę dochodzenia we wspomnianej sprawie fabryki silników Audi na Węgrzech, a w 2013 r. wszczęła taką procedurę w stosunku do pomocy planowanej przez Hiszpanię dla Ford Espania na budowę nowego modelu samochodu dostawczego w Walencji. W decyzji w sprawie Ford Espania, KE zwraca m.in. uwagę, że w ujęciu ilościowym rynek pojazdów dostawczych jest rynkiem w stanie recesji. W roku 2014, KE wszczęła także taką procedurę w sprawie C(2014) 6831 – pomoc publiczna dla Volkswagen Autoeuropa, Lda na inwestycję w Portugalii, ze względu na domniemane przekroczenie progu 25% udziału w rynku właściwym.

W świetle nowych wytycznych o pomocy regionalnej może to oznaczać bardzo duże utrudnienia w uzyskiwaniu dużych kwot pomocy regionalnej na tego rodzaju projekty w latach 2014-2020, chyba że tendencja rynkowa ulegnie znaczącej poprawie.

Sprawa fabryki komponentów Linamar w Crimmitschau w Niemczech zakończyła się, podobnie jak sprawa pomocy dla zakładów Fiata w Polsce, wycofaniem notyfikacji przez państwo członkowskie. Z kolei w tym czasie zapadła tylko jedna decyzja pozytywna, zatwierdzająca pomoc dla Boshoku Automotive Poland, który to projekt nie był jednak dużym projektem inwestycyjnym.

Należy oczekiwać, że KE będzie w dalszym ciągu stosować dość pryncypialne podejście do pomocy dla sektora motoryzacyjnego, zwłaszcza dla dużych projektów inwestycyjnych,

that it would assess the market position on several levels, including both on the level of individual segments of POLK (A00, A0, A, B, C, D and E), and on the joint market for passenger cars, which includes also LCVs.

The market considerations are further complicated when the project concerns the production of components. In such case the EC usually considers both the market for components and the market for finished products (vehicles in which a given component is fitted). In addition, the EC takes also into account the share of the beneficiary's sales of components in the open market (for clients outside the beneficiary's group) and the share of the volume of components used internally by the beneficiary's group. Given the current situation in the market for passenger cars, the criteria of the production capacity becomes extremely important. As has been indicated by the EC in the decision given in the case Audi Hungaria, the automotive market was in decline in the period under review (2002-2007) within the meaning of the EU definition (increase by 1.18% – lower than the increase of the GDP in the EU – 3.97% in the same period). In consequence, all projects which generate an increase of the production capacity on a given relevant market by more than 5%, will be subject to a detailed review by the EC.

This tendency to perform detailed reviews of State aid granted to automotive projects has been clearly seen in the EC decision-making practices recently. In 2012, the EC launched a formal inquiry procedure in the above mentioned case of the plant manufacturing engines for Audi in Hungary. And in 2013 the EC launched such procedure with respect to the aid planned to be granted by Spain to Ford Espania for the development of a new model of LCV in Valencia. In the decision on the case of Ford Espania the EC notes, i.e. that, in terms of quantity the market of LCV is the market in recession. In 2014, the EC launched such procedure also in case C(2014) 6831 – state aid to Volkswagen Autoeuropa, Lda for the investment project in Portugal, due to the alleged override of the 25% threshold of the share in the relevant market.

In the light of the new guidelines on regional aid it can denote very significant difficulties in obtaining large funds of regional aid for this type of projects in the years 2014 – 2020, unless such market tendency is considerably improved.

The case of the Linamar component manufacturing factory in Crimmitschau in Germany ended in a similar fashion as the case regarding the aid granted to Fiat plants in Poland; the notification was withdrawn by the Member State. In turn, in the same period only one positive decision was issued; the decision to approve aid for Boshoku Automotive Poland. However, that project was not a big investment project.

The EC is expected to continue its principled approach to aid granted to the automotive industry, especially in the

zwracając raczej uwagę na fakt, iż rynek ten jest rynkiem o nadmiarowych mocach produkcyjnych, przez co pomoc może w dalszym stopniu zakłócać konkurencję, niż kierując się potrzebą wsparcia sektora w trudnym okresie. W odniesieniu do sektorów borykających się z trudną koniunkturą, KE wychodzi bowiem z założenia, że możliwe jest udzielanie pomocy restrukturyzacyjnej i ratunkowej dla zagrożonych przedsiębiorstw, ale nie jest ona z kolei zwolenniczką szerokiego udzielania takim branżom pomocy na nowe inwestycje. Generalny kierunek zmian wskazuje na dużo wyższą niż dotychczas szczegółowość kontroli pomocy dla dużych projektów inwestycyjnych w procesie notyfikacji. KE zrezygnowała z domniemań akceptacji pomocy przy określonych udziałach rynkowych oraz zapowiada dogłębną analizę uzasadnienia pomocy zwłaszcza na rynkach, które nie rozwijają się dynamicznie. W kontekście sytuacji rynku motoryzacyjnego może to oznaczać dalsze utrudnienia w uzyskiwaniu pomocy inwestycyjnej na duże projekty inwestycyjne zarówno dla dostawców komponentów, jak i producentów pojazdów.

Podmioty ubiegające się o pomoc na duże projekty inwestycyjne będą musiały szczegółowo rozważyć ograniczenie kwoty pomocy do poziomów, które nie będą wymagały zgody KE, lub, jeśli taka zgoda będzie wymagana, szczegółowo przygotować dokumentację przedinwestycyjną z uwzględnieniem procesu notyfikacji, tak, by zmaksymalizować szanse uzyskania akceptacji pomocy. W kontekście decyzji w sprawie inwestycji BMW w Lipsku, wysoce wskazane jest jednak dokładne oszacowanie ryzyka związanego z procesem notyfikacji.

Zmiany w funduszach UE

Rok 2014, otwierający nową perspektywę budżetową UE, przyniósł również duże zmiany w udzielaniu pomocy ze środków europejskich.

Główne kierunki zmiany polityki to odejście od wspierania inwestycji produkcyjnych (zwłaszcza dużych przedsiębiorców) na rzecz projektów badawczo-rozwojowych.

Pomoc w formie bezzwrotnych dotacji dostępna będzie dla dużych przedsiębiorców głównie na projekty badawczo-rozwojowe, natomiast dominującą formą pomocy ze środków UE ma być finansowanie zwrotne (gwarancje, preferencyjne pożyczki itp.) a nie bezzwrotne dotacje.

Pomimo formalnej dopuszczalności udzielania dużym przedsiębiorcom wsparcia bezzwrotnego na wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, ten obszar w polskim Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój (PO IR) również zarezerwowano dla przedsiębiorców małych i średnich.

Pierwsze konkursy w ramach PO IR ruszą w maju 2015 r., co pokaże praktyczne kierunki nowej polityki dystrybucji środków UE. Spółki z sektora motoryzacyjnego muszą jednak zrewidować swoją politykę korzystania ze wsparcia UE

case of large investment projects. The EC is likely to pay more attention to the fact that this market has excess production capacity, hence aid can further distort competition, and will not be so much concerned to support this sector in the period of difficulty. As regards the sectors struggling with the market downturn, the EC proceeds on the assumption that it is possible to grant restructuring aid and rescue aid to firms in difficulty, but the EC is not in favour of granting large-scale aid to such industries to support new investments.

A general direction of changes indicates that detailed control of aid for large investment projects in the process of notification is much higher than before. The EC gave up the presumption of approving aid with specific market shares and announces an in-depth analysis of the reasons for the aid, especially in markets that do not develop rapidly. In the context of the situation of the automotive market, this can mean further inconvenience in obtaining investment aid for large investment projects for both component suppliers and vehicle manufacturers.

Entities applying for aid for large investment projects will have to consider in detail the restriction on the amount of aid to the levels that will not require the EC's approval, or, where such approval is required, to prepare in detail the pre-investment documentation taking into consideration the notification process, so as to maximize the chances of approval of the aid. However, when viewed in the context of the BMW investment in Leipzig, it is highly recommended to precisely assess the risk connected with the notification process.

Changes to the EU funds

The year 2014, which opens the new EU budget perspective, brought also large changes in the way aid is to be awarded from the EU funds.

The main directions of the policy changes are the stopping of support for manufacturing investments (especially those carried out by large enterprises), and instead supporting R&D projects.

Aid in the form of non-repayable grants will be made available to large enterprises mainly for research and development projects. Repayable financing, and not non-repayable grants, is to be the dominant form of aid granted from EU funds (guarantees, preferential loans etc.).

Despite the fact that non-repayable aid can formally be granted to large enterprises for the purpose of implementing innovative solutions, this area in Poland's Operational Program Smart Growth is also reserved for small and medium sized enterprises.

The first competitions as part of the Operational Program Smart Growth will start in May 2015. They will show practical directions for the new policy of distribution of EU funds. Companies from the automotive industry must, however, revise their policy of utilisation of EU support by becoming

poprzez nastawienie na zwiększenie współpracy z instytucjami naukowymi, a także innowacyjnymi MŚP.

Konsekwencje dla polityki gospodarczej wobec sektora motoryzacyjnego

Omówione zmiany oznaczają konieczność dostosowania polityki gospodarczej wobec inwestycji produkcyjnych sektora motoryzacyjnego. W świetle ograniczonej dostępności funduszy UE oraz coraz większej kontroli pomocy dla branży motoryzacyjnej ze strony Komisji Europejskiej, konieczne wydaje się wypracowanie spójnej strategii zachęt inwestycyjnych, uwzględniającej wymogi KE, ale utrzymującej atrakcyjność Polski dla inwestorów. Właściwym krokiem było wydłużenie funkcjonowania Specjalnych Stref Ekonomicznych, a także zmiany w ich funkcjonowaniu, przynoszące znaczne uelastycznienie tego instrumentu. Przygotowując założenia polityki gospodarczej, warto także skupić się na tych formach stymulacji sektora, które nie stanowią pomocy publicznej dla przedsiębiorców, a pośrednio aktywizują produkcję (zachęty dla konsumentów, uelastycznienie przepisów prawa pracy itp.).

Pozwoli to utrzymać atrakcyjność dla inwestorów i pozycję jednej z wiodących lokalizacji produkcji motoryzacyjnej (w tym w szczególności sektora komponentów).

more oriented towards cooperation with scientific institutions and innovative small and medium sized enterprises.

Consequences for the economic policy for the automotive industry

The changes discussed above mean there is a need to adjust the new economic policy for production investments in the automotive industry. In the light of the limited availability of EU funds and the plans to tighten the European Commission's control of aid to be granted to the automotive industry, it seems that it is necessary to develop a coherent strategy of investment incentives which takes into account the EC requirements without sacrificing Poland's attractiveness to investors. The appropriate measure that was taken was to continue the life of the Special Economic Zones, and to make changes in their functioning which will make this instrument significantly more flexible. When developing the assumptions underlying the economic policy, it is also worth focusing on those forms of incentives for the industry which are not state aid for enterprises, but which indirectly stimulate production (incentives for consumers, increasing the flexibility of the labour regulations etc.).

This will enable Poland be able to remain attractive to investors and be one of the leading locations for automotive production (including in particular the component manufacturing sector).

BAKER & MCKENZIE

Kancelaria Baker & McKenzie specjalizuje się m.in. w europejskim i krajowym prawie pomocy publicznej. Reprezentowała przed KE inwestorów w większości notyfikacji pomocy regionalnej dla dużych projektów inwestycyjnych w Polsce, z sukcesem zakończyła pierwszą w Europie notyfikację w formalnej procedurze dochodzenia w obecnie funkcjonujących ramach prawnych.

Baker & McKenzie jest jedną z największych kancelarii prawnych na świecie obecną zarówno na rynkach rozwiniętych jak i obszarach charakteryzujących się największym potencjałem rozwoju gospodarczego. Ponad 4250 prawników z 77 biur świadczy usługi w 47 krajach. Biuro w Warszawie powstało w 1992 roku, należy do ścisłego grona największych i najczęściej rekomendowanych kancelarii w Polsce, o czym świadczy wysoka pozycja w prestiżowych rankingach m.in. Chambers Global, Chambers Europe i Legal 500. Zakres naszych usług obejmuje kompleksowe doradztwo prawne i podatkowe w niemal wszystkich dziedzinach prawa gospodarczego. Zdobyliśmy unikalne doświadczenie w realizacji wielu ważnych, często pionierskich projektów i transakcji.

One of Baker & McKenzie's focus areas are European and Polish state-aid legislations. Baker & McKenzie lawyers have represented before the EC investors in the majority of notifications of regional state aid for large investment projects in Poland, and they successfully completed in the first European notification performed in the formal investigation procedure under the current legal regime.

Baker & McKenzie is one of the world's largest law firms with presence in both developed markets and in the areas with the highest economic growth potential. More than 4250 lawyers from 77 offices render services in 47 countries. The Warsaw office opened in 1992, belongs to the elite of the largest and the most frequently recommended law firms in Poland, as shown by its high position in prestigious rankings, such as Chambers Global, Chambers Europe and Legal 500. Our scope of services cover comprehensive legal and tax advisory issues through almost all areas of commercial law. We have gained unique experience in the realization of a range of major, and often pioneering transactions and projects.

GOSPODARKA ECONOMY

GOSPODARKA ECONOMY

Polska jest krajem, który w ostatnich kilkunastu latach przyciągnął znaczące inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym i w konsekwencji stał się jednym z największych producentów samochodów, części i podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Jednocześnie motoryzacja stała się jedną z kluczowych gałęzi polskiego przemysłu, zarówno pod względem wartości produkcji, zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych, jak i udziału w eksporcie. Co więcej, Polska jest także największym w regionie rynkiem, jeżeli chodzi o sprzedaż i usługi związane z motoryzacją.

POLSKA BRANŻA MOTORYZACYJNA NA TLE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Biorąc pod uwagę zarówno produkcję pojazdów samochodowych, części i akcesoriów motoryzacyjnych, jak i handel oraz usługi związane z motoryzacją, polska branża motoryzacyjna należy do największych w Europie Środkowo-Wschodniej. Jak wynika z najnowszych dostępnych danych Eurostat, w 2013 roku przychody producentów motoryzacyjnych w Polsce osiągnęły wartość 28,0 mld euro, podczas gdy przychody firm zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, częściami i akcesoriami oraz naprawami związanymi z motoryzacją wyniosły 29,2 mld euro.

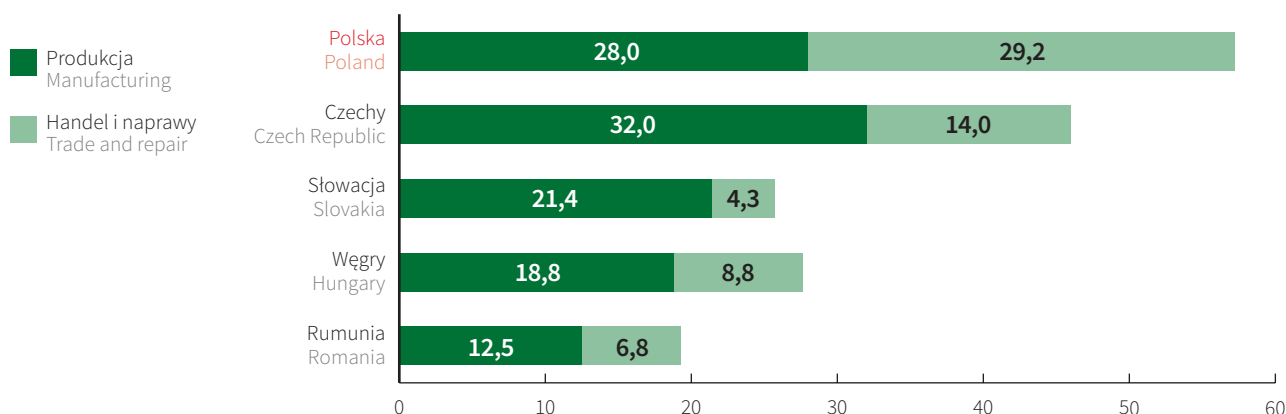
In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investment in automotive manufacturing sector and, consequently, has become one of the major manufacturers of cars, car parts and components in Central and Eastern Europe. At the same time, automotive manufacturing has evolved into one of the key industries in Poland in terms of production value, employment, capital expenditures as well as share in exports. What is more, Poland is the region's largest automotive market in terms of sales and services.

AUTOMOTIVE INDUSTRY IN POLAND VERSUS CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Taking into account manufacturing of motor vehicles, parts and accessories as well as trade and repair services related to cars and car parts, Polish automotive industry is among the largest in Central and Eastern Europe. According to the most recent data available from Eurostat, in 2013, the turnover of automotive manufacturing companies in Poland amounted to EUR 28.0 billion. EUR 29.2 billion of turnover was generated by companies involved in trade and repair related to cars, car parts and accessories.

According to GUS data, in both areas of Polish automotive industry 407,200 people were employed in 2013, 60% of

Przychody firm motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2013 roku [mld EUR]
Turnover of automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2013 [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

Jak wskazują dane GUS, w obu obszarach branży motoryzacyjnej w 2012 roku pracowało w sumie 407,2 tys. osób, z czego 60% (242,9 tys.) w handlu i usługach, zaś 40% (164,3 tys.) w segmencie produkcyjnym.

Powyższe dane obrazujące wyniki przedsiębiorstw (i dalsze, chyba, że zaznaczono inaczej) obejmują ściśle pojętą motoryzację. W przypadku przemysłu motoryzacyjnego nie zawierają więc m.in. firm produkujących opony, szyby, akumulatory oraz 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 są większe niż w Polsce (32,0 mld euro), jednak ze względu na mniejszy rynek wewnętrzny (choć znacznie bardziej rozwinięty licząc per capita) sprzedaż i naprawy przynoszą mniejsze przychody (14,0 mld euro). Zatrudnienie w całej motoryzacji znalazło w Czechach 225,8 tys. osób, z czego 142,6 tys. w segmencie produkcyjnym i 83,2 tys. w handlu i usługach.

Biorąc pod uwagę liczbę wyprodukowanych pojazdów samochodowych, Polska spadła na trzecie miejsce wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W 2014 roku w polskich fabrykach wyprodukowano 473 tys. samochodów osobowych i 120,9 pojazdów użytkowych (licząc wg metodologii OICA). W Czechach, które pod względem produkcji pojazdów są liderem w regionie, wyprodukowano łącznie 1 246,5 tys.

which (242,900) in trade and services, and 40% (164,300) in manufacturing.

Enterprise data cited above (as well as further in the study, unless specified otherwise) relates to narrowly defined automotive industry. In case of automotive manufacturing, it does not cover tyres, glass and batteries manufacturers as well as some of tier II and III suppliers, classified as part of other sectors of industry. In case of automotive trade and services, CFM, leasing, automotive banks or car rental

are also usually not included.

For the sake of comparison, in the Czech Republic the turnover of automotive manufacturing companies was larger than in Poland (EUR 32,0 billion); however, due to

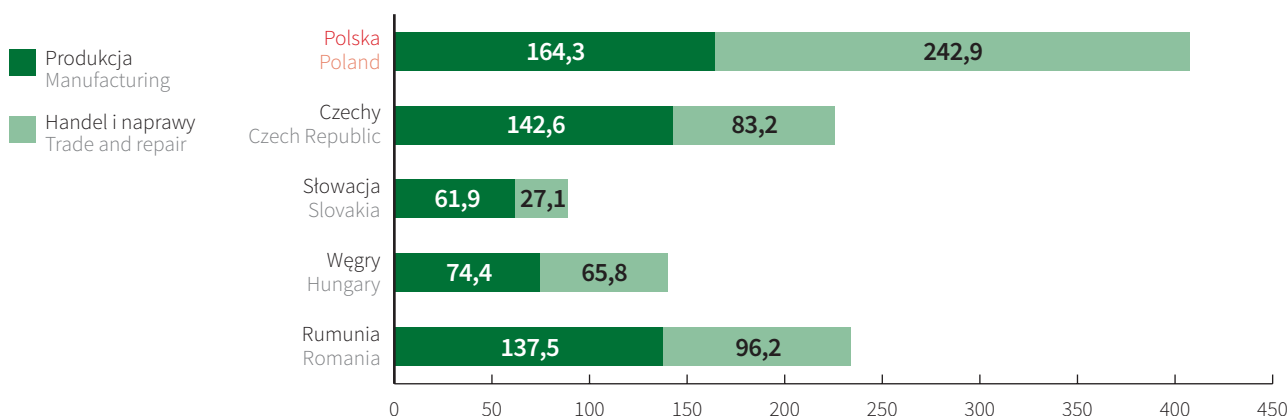
the smaller internal market (although much more developed when analysed per capita), sales and repair generated a considerably lower turnover than in Poland (EUR 14.0 billion). Employment in total automotive industry in the Czech Republic was 225,800 out of which 142,600 worked in manufacturing and 83,200 in trade and services.

Taking into account the number of manufactured motor vehicles, Poland fell to third place among the Central and Eastern European countries. In 2014, Polish manufacturers produced 473,000 passenger cars and 120,900 commercial vehicles (according to OICA methodology). In the Czech Republic, the CEE leader in vehicle manufacturing, motor vehicles output reached 1,246,500, vast majority of which

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.

Taking into account manufacturing of motor vehicles, parts and accessories as well as trade and repair services related to cars and car parts, Polish automotive industry is among the largest in Central and Eastern Europe.

Pracujący w firmach motoryzacyjnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej w 2013 roku [000 osób]
The employed in automotive companies in selected Central and Eastern European countries in 2013 [000 people]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat i GUS. Dane obejmują pełną populację przedsiębiorstw
Source: KPMG in Poland based on Eurostat and GUS data. Data cover complete statistical population

Produkcja samochodów w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej [000 szt.]
Motor vehicles production in selected Central and Eastern European countries [000 units]

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Zmiana 2013/2014
Polska Poland	Samochody osobowe Passenger cars	540,2	632,2	697,7	841,7	818,8	785,0	740,5	540,0	475,0	473,0	-0,4%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	74,3	84,0	94,0	105,4	61,7	86,3	99,2	107,8	115,2	120,9	4,9%
Czechy Czech Republic	Samochody osobowe Passenger cars	596,8	848,8	925,1	934,0	976,4	1 069,5	1 192,0	1 171,8	1 128,5	1 246,5	10,0%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	5,5	6,0	12,8	12,5	6,8	6,9	7,9	7,2	4,5	4,7	4,0%
Słowacja Slovakia	Samochody osobowe Passenger cars	218,3	295,4	571,1	575,8	461,3	561,9	639,8	900,0	975,0	993,0	2,0%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles											
Węgry Hungary	Samochody osobowe Passenger cars	148,5	187,6	288,0	342,4	212,8	208,6	211,2	215,4	220,0	224,6	2,0%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	3,5	2,6	4,0	3,7	2,0	2,9	2,3	2,4	2,4	2,4	0,0%
Rumunia Romania	Samochody osobowe Passenger cars	174,5	201,7	234,1	231,1	279,3	323,6	310,2	326,6	411,0	391,4	-5,0%
	Samochody użytkowe Commercial vehicles	20,3	11,9	7,6	14,3	17,2	27,3	25,0	11,2	38,0	0,0	-100,0%

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych OICA
 Source: KPMG in Poland based on OICA data

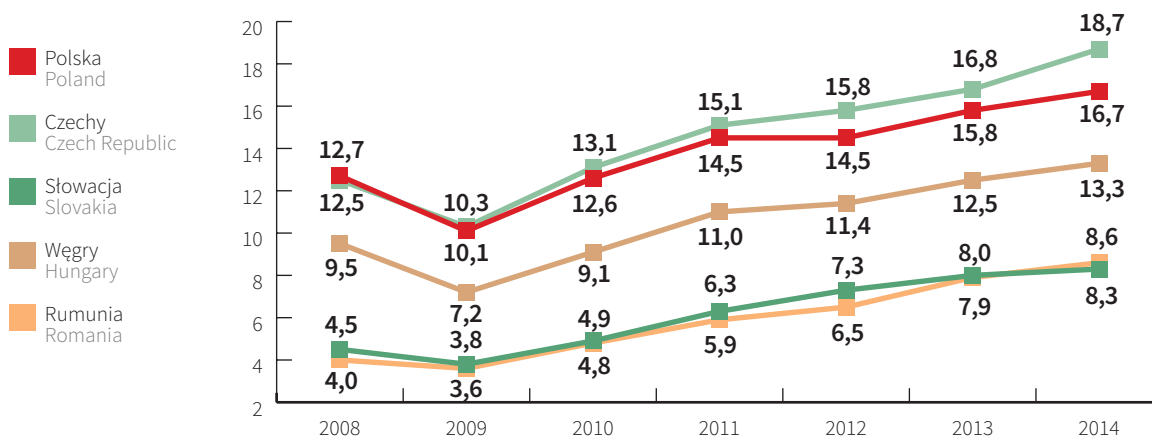
pojazdów, w znakomitej większości osobowych. Produkcja pojazdów (wyłącznie osobowych) wzrosła także na Słowacji (993 tys. w 2014 roku).

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,

were passenger cars. Production volume, constituting solely of passenger cars, significantly increased in Slovakia, to 993,000 units in 2014.

It's worth mentioning that Poland is a significant manufacturer of commercial vehicles not only compared to CEE, but also to Europe in general. Although Spain, France, Germany, Italy and Russia can boast of a larger output of

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

Niemczech, Włoszech i Rosji, są to jednak kraje o większym przemyśle motoryzacyjnym i nieporównywalnie silniejszym rynku wewnętrznym. Pozycja Polski w tym segmencie umocni się jeszcze po 2016 roku, kiedy uruchomiona zostanie nowa fabryka Volkswagena we Wrześni.

Drugim – obok produkcji pojazdów – kluczowym segmentem polskiego przemysłu motoryzacyjnego jest produkcja podzespołów, części i akcesoriów. W tej kategorii sytuacja jest bardziej stabilna a produkcja, napędzana inwestycjami i reinwestycjami, niemal nieustannie rośnie. Mimo to, biorąc pod uwagę najszerszej pojęte komponenty motoryzacyjne (a więc łącznie z oponami, szybami, akumulatorami, silnikami oraz wyposażeniem elektrycznym pojazdów oraz mechanicznymi częściami silników spalinowych), Polska straciła w ostatnich latach pozycję regionalnego lidera na rzecz Czech.

SYTUACJA PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W POLSCE I JEGO ROLA W GOSPODARCE

Polski przemysł motoryzacyjny jest niemal w całości nastawiony na eksport, w związku z czym jego kondycja jest bardzo silnie uzależniona od koniunktury na zagranicznych rynkach, w szczególności zachodnioeuropejskich. Było to szczególnie widoczne w latach 2009 oraz 2012, kiedy gospodarka UE przeżywała spadki, a wraz z nią malała produkcja ulokowanych w Polsce fabryk motoryzacyjnych.

Po słabym 2012 roku, kolejne lata przyniosły jednak odbicie. Produkcja polskiego przemysłu motoryzacyjnego w 2014 roku wzrosła, zarówno za sprawą nowych inwestycji (głównie reinwestycji obecnych już firm), jak i dzięki ożywieniu na

commercial vehicles, but these are countries with larger automotive manufacturing industry and significantly larger internal market. Poland's position in this respect will be further strengthened after 2016, i.e. after planned launch date of the new Volkswagen plant in Września.

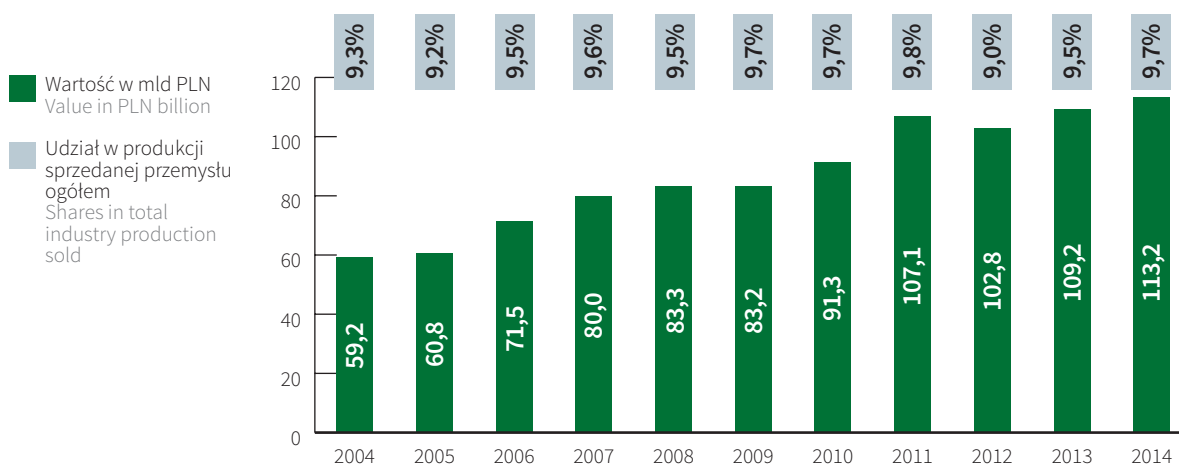
The second – along vehicles production – key segment of the Polish automotive manufacturing industry is the production of automotive parts and accessories. Situation in this category is more stable, with output constantly growing due to investment and reinvestment projects. However, taking into consideration the full range of automotive components (i.e. including tyres, glass, batteries, engines as well as electric equipment and mechanical parts of combustion engines), Poland lost its position of the regional leader in the recent years, held now by the Czech Republic.

CONDITION OF AUTOMOTIVE MANUFACTURING IN POLAND AND ITS ROLE IN THE ECONOMY

Polish automotive manufacturing is almost entirely export-oriented, thus the sector's shape depends heavily on economic situation on foreign markets, notably Western European ones. This was especially visible in 2009 and 2012, when the output of automotive plants located in Poland decreased along with depression in the EU economy.

After weak results in 2012, automotive manufacturing recovered and increased its output, thanks to investment (mainly reinvestment of companies already present in Poland) and revival on many key export markets. Sold

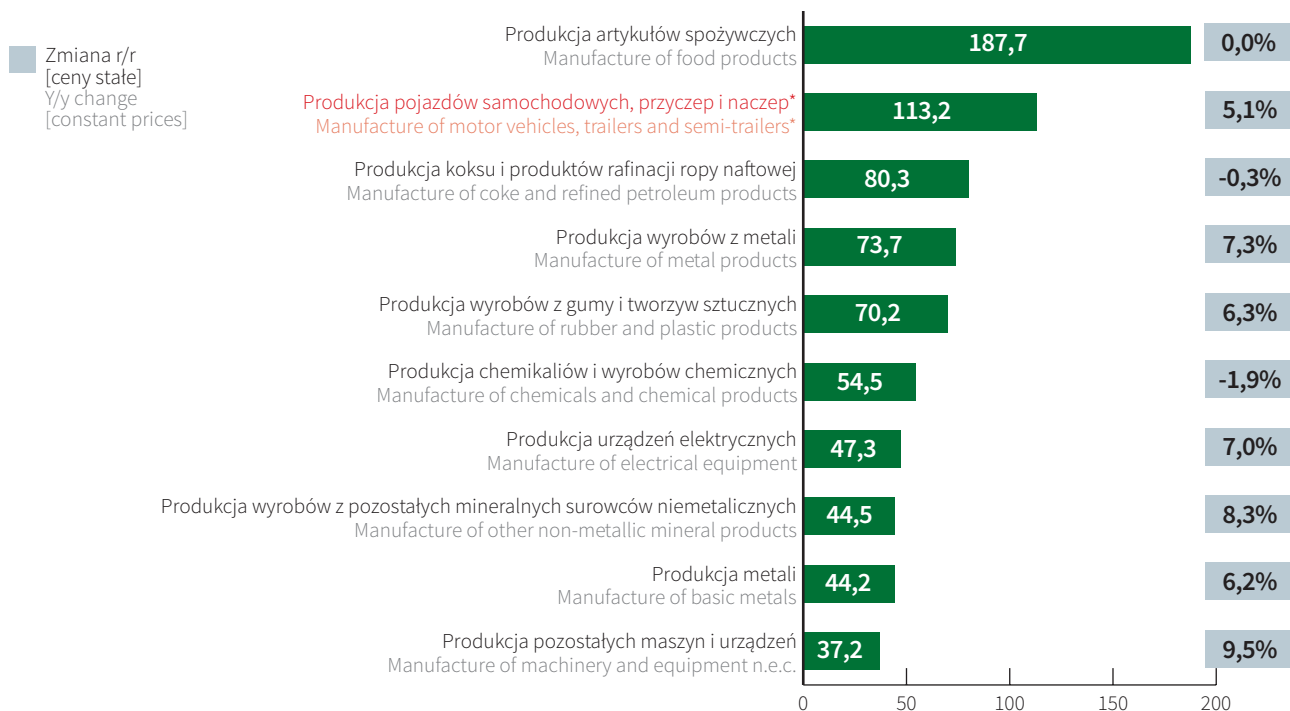
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – wartość produkcji sprzedanej
Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – sold production value



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Produkcja sprzedana w przemyśle przetwórczym w 2014 r. [mld PLN] Sold production in manufacturing industry in 2014 [PLN billion]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

głównych rynkach eksportowych. Wartość produkcji sprzedanej producentów motoryzacyjnych w Polsce sięgnęła 113,2 mld zł i wzrosła realnie (tj. uwzględniając zmiany cen) o 5,1% r/r.

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 9,7% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki. Pod względem wartości produkcji sprzedanej zajmuje drugie miejsce po przemyśle spożywczym, wyprzedzając wszystkie pozostałe segmenty przemysłu przetwórczego, jak również tak istotne branże przemysłu jak górnictwo i wydobywanie, energetyka, sektor naftowy czy usługi komunalne.

Wzrost produkcji, który w ostatnich latach charakteryzował polski przemysł motoryzacyjny, był możliwy przede wszystkim dzięki znacznym nakładom inwestycyjnym. Pod tym względem kryzys także odbił się na sektorze. Po silnym spadku w latach 2008-2010, wznowiono jednak szeroko zakrojone projekty inwestycyjne. W 2014 roku producenci motoryzacyjni w Polsce ponieśli rekordowe nakłady inwestycyjne o wartości 5,7 mld zł, tj. większe niż rok wcześniej o ponad 1,2 mld zł. Pod względem

production value of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 113.2 billion in 2014 and grew in real terms (i.e. considering price change) by 5.1% y/y.

Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 9.7% of sold production value in this part of the economy. In terms of sold production value it ranks second after the food manufacturing,

surpassing all other manufacturing industry sectors as well as many important industry branches like mining and quarrying, energy, oil or utilities.

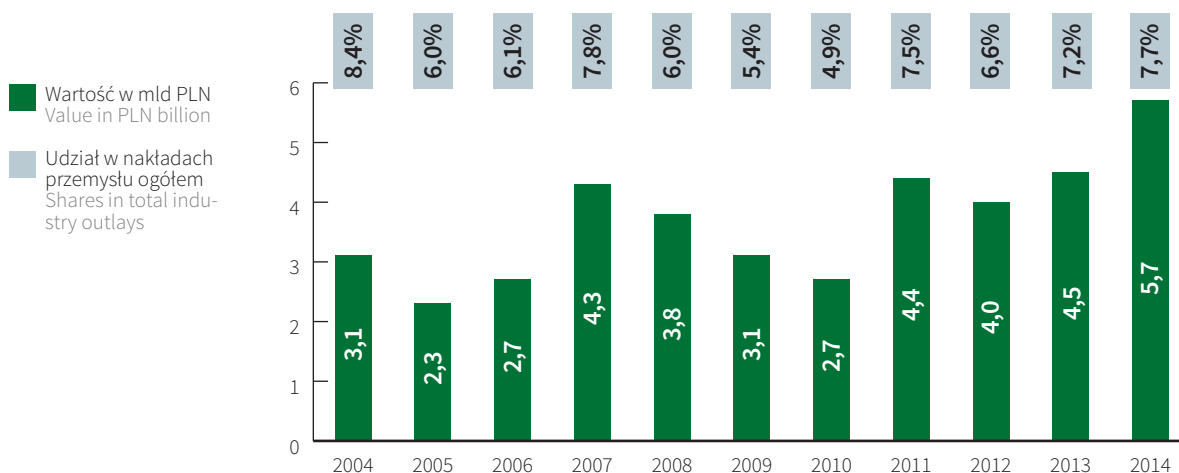
Growth in Poland's automotive production in recent years was driven mostly by extensive investment outlays. Also in this respect, the global crisis affected the sector's re-

sults. However, after the gradual decrease 2008-2010, extensive investment projects were resumed. In 2014, capital expenditures of automotive manufacturers in Poland amounted to PLN 5.7 billion, PLN 1,2 billion more than in the previous year. In terms of investment outlays, automotive manufacturing remains one the key sectors

Motoryzacja jest jednym z największych sektorów przemysłu w Polsce, odpowiadając za 9,7% wartości produkcji sprzedanej w tej części gospodarki.

Automotive manufacturing is one of the largest industrial sectors in Poland, accounting for 9.7% of sold production value in this part of the economy.

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – nakłady inwestycyjne Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – investment outlays



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

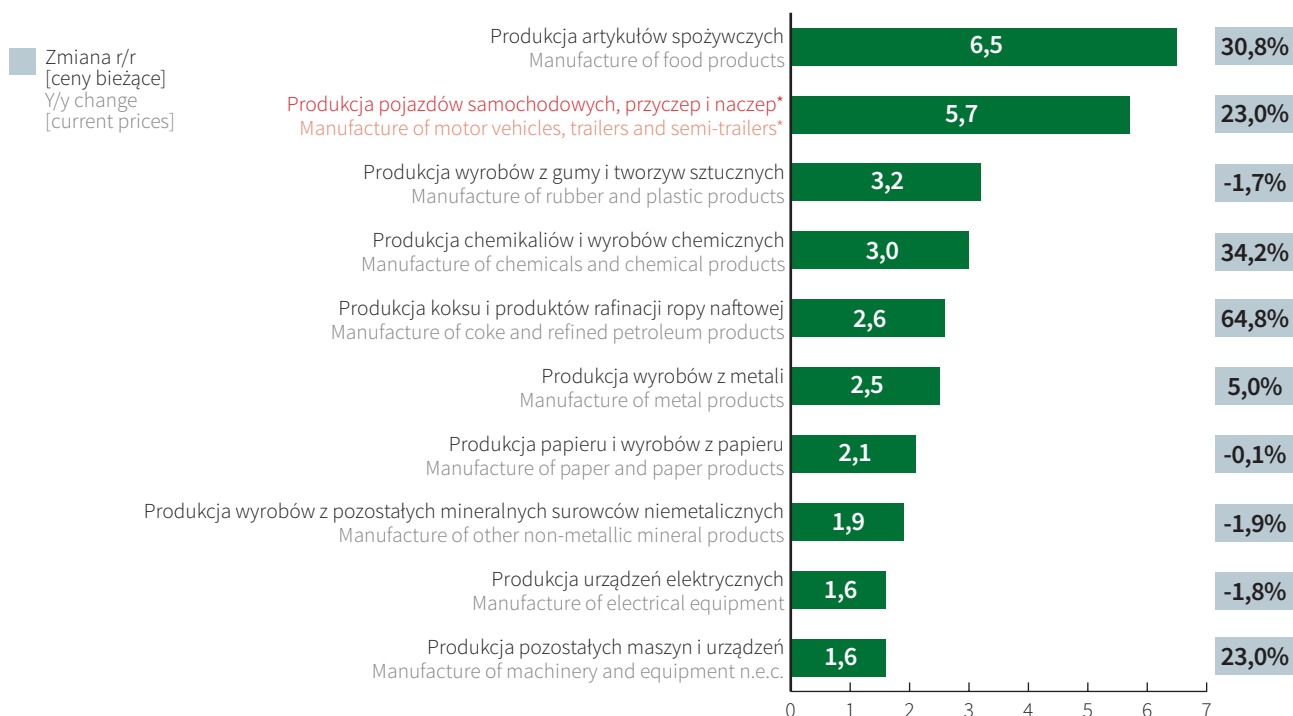
wartości nakładów inwestycyjnych motoryzacja pozostaje kluczowym sektorem przemysłu i odpowiada za 7,7% nakładów w tym obszarze gospodarki.

W ramach przemysłu przetwórczego wyższe nakłady (6,5 mld zł) poniesiono jedynie w przemyśle spożywczym, któ-

ry of industry, accounting for 7.7% total outlays in this part of the economy.

Within the manufacturing industry, higher outlays were noted only in the food manufacturing (PLN 6.5 billion), the sector which is almost twice as large as automotive. In the

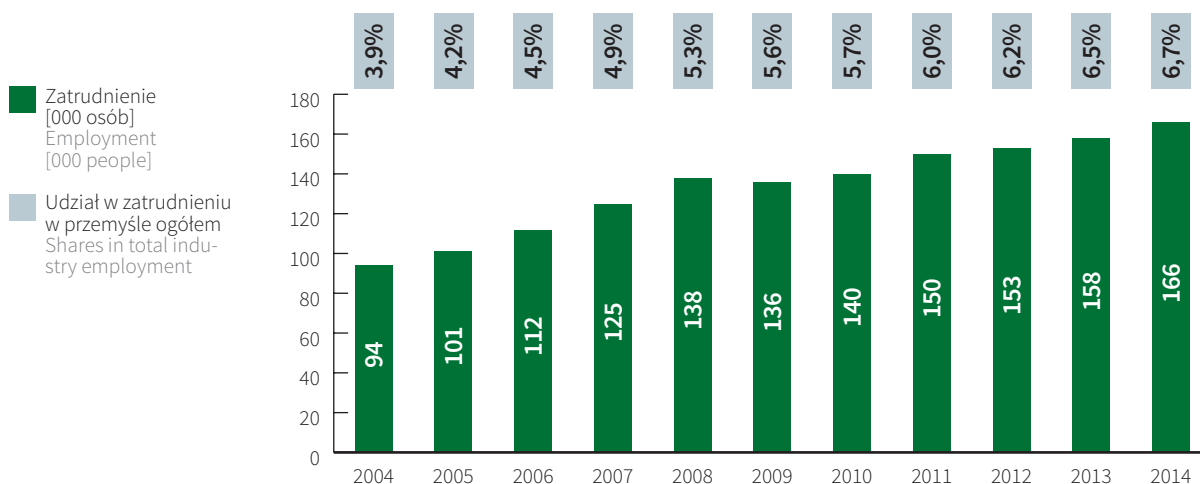
Nakłady inwestycyjne w przemyśle przetwórczym w 2014 r. [mln PLN] Investment outlays in manufacturing industry in 2014 [PLN million]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – zatrudnienie Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – employment



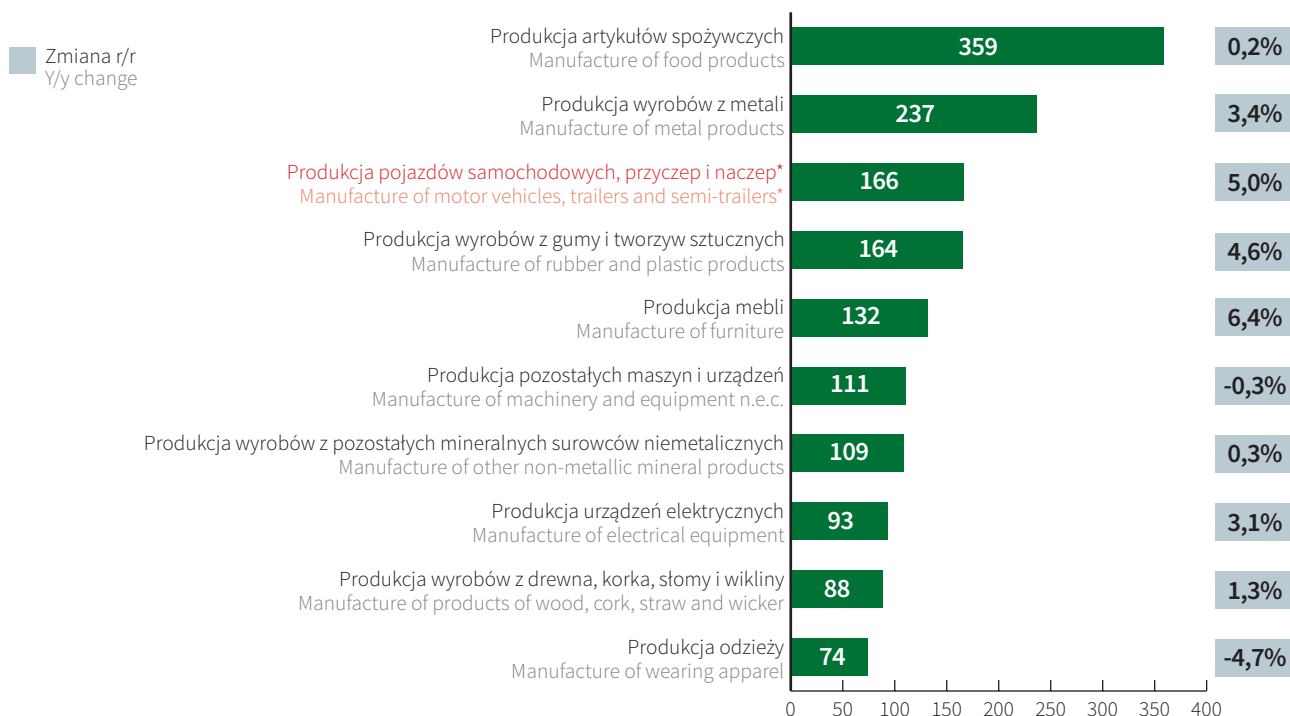
Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

ry jest od motoryzacji blisko dwukrotnie większy. Znacznie wyprzedzają ją jednak inne sektory szeroko rozumianego przemysłu: energetyka (21,2 mld zł) oraz górnictwo i wydobywanie (7,5 mld zł).
Konsekwencją znacznej liczby projektów inwestycyjnych

broadly defined industry, there are, however, sectors incurring much higher investment outlays: energy (PLN 21.2 billion) as well as mining and quarrying (PLN 7.5 billion).
As a consequence of a large number of investment projects, employment in automotive manufacturing has been

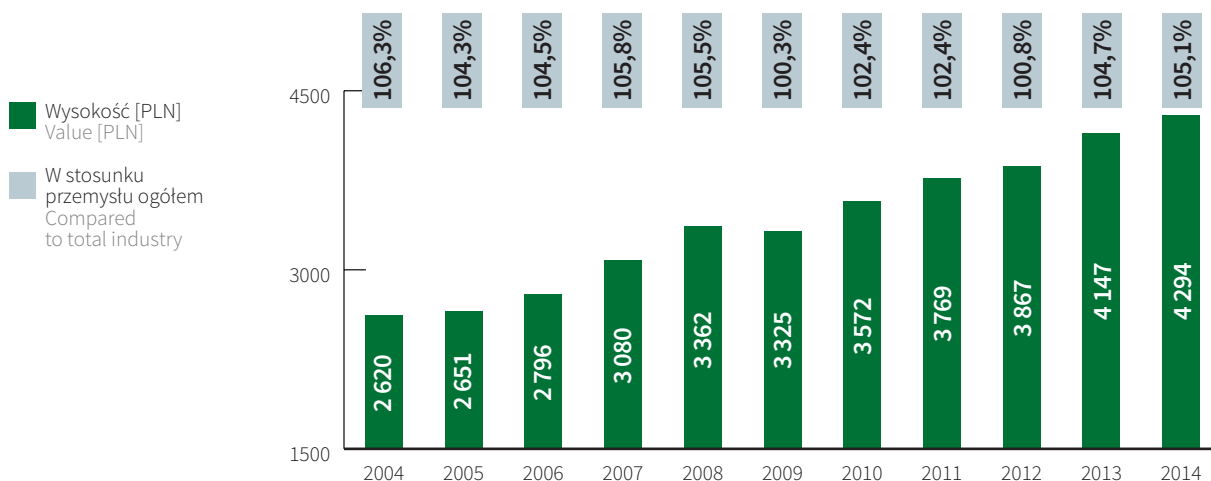
Zatrudnienie w przemyśle przetwórczym w 2014 r. [000] Employment in manufacturing industry in 2014 [000]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep – przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers – average monthly gross wages and salaries



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami. Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years. Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

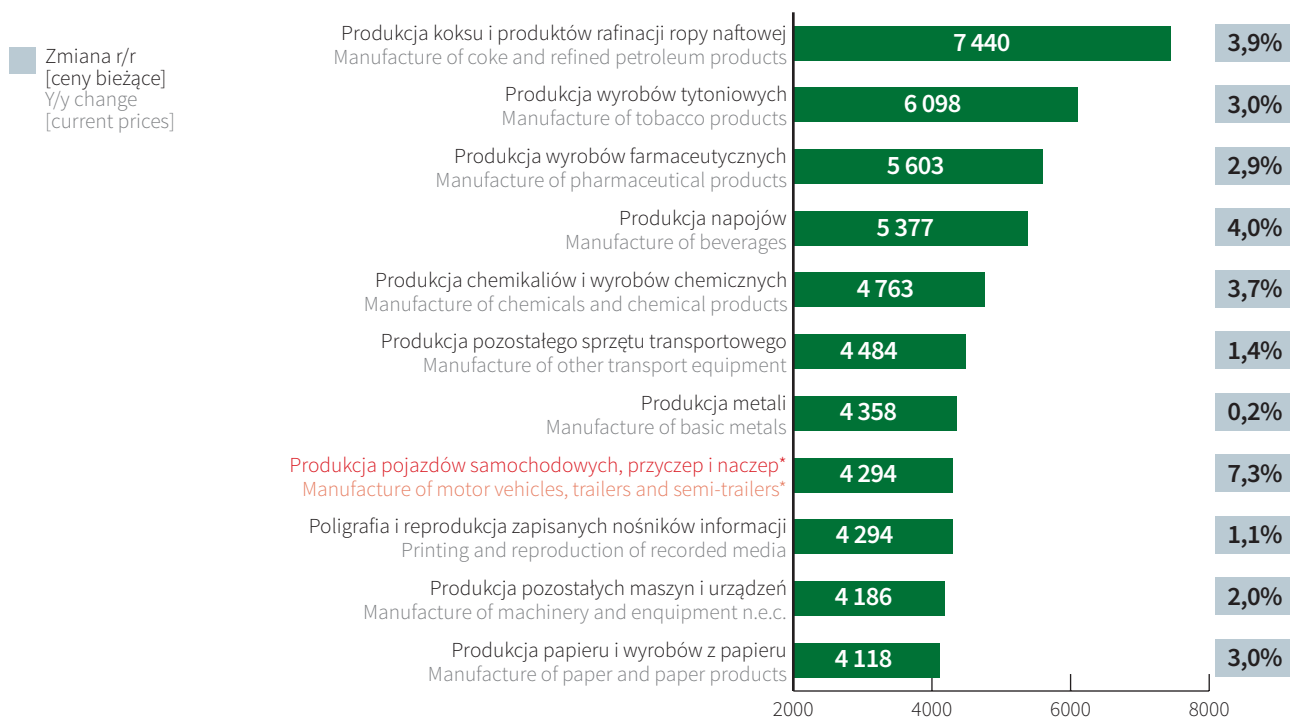
w przemyśle motoryzacyjnym w ostatnich latach był systematyczny wzrost zatrudnienia, i to pomimo wahań w wartości produkcji.

Od 2010 roku zatrudnienie w fabrykach motoryzacyjnych wzrosło o 26 tys., do poziomu 166 tysięcy w 2014 roku. W sa-

constantly growing in the last years, even despite wavering production results.

In total, employment in automotive plants had grown by 26,000 since 2010, up to 166,000 in 2014. In 2014 alone, employment grew by as much as 8,000, i.e. by 5.0%. Stronger

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle przetwórczym w 2014 r. [PLN] Average monthly gross wages and salaries in manufacturing industry in 2014 [PLN]



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. *Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych
Data covers entities employing more than 9 persons. *Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

mym 2014 roku zatrudnienie wzrosło o blisko 8 tys. osób, tj. o 5,0%. Większy wzrost zanotowano jedynie w produkcji mebli (6,4%).

Motoryzacja należy nie tylko do najszybciej rozwijających się, ale także największych pracodawców w polskim przemyśle przetwórczym. Więcej osób pracuje jedynie w produkcji artykułów spożywczych i produkcji wyrobów z metalu. Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 6,7% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

Wraz ze wzrostem zatrudnienia wzrosło także średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle motoryzacyjnym, które w 2014 roku wyniosło 4 294 zł. Oznacza to wzrost o blisko 147 zł brutto w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Koszty pracy w produkcji motoryzacyjnej pozostają stosunkowo wysokie – w 2014 roku stanowiły 105,1% średniej przemysłu ogółem i 114,6% przemysłu przetwórczego. Porównanie do kilku innych branż o wysokim poziomie technologicznym pozwala lepiej ocenić poziom płac w motoryzacji. W firmach produkujących komputery średnie płace są niższe o 9,3%, zaś w firmach produkujących urządzenia elektryczne – o 5,1%. Z drugiej strony, bardzo zbliżone koszty pracy ponoszą firmy produkujące innego typu sprzęt transportowy oraz poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji.

growth was recorded only in the furniture manufacturing.

Automotive manufacturing is not only among the fastest developing employers in the Polish industry, but also among the largest in terms of the number of jobs. More workplaces are maintained only in food manufacturing and metal equipment manufacturing. In total, automotive manufacturing accounts for 6.7% workplaces in the whole Polish industry.

Motoryzacja należy nie tylko do najszybciej rozwijających się, ale także największych pracodawców w polskim przemyśle przetwórczym. (...) Ogółem producenci motoryzacyjni odpowiadają za 6,7% miejsc pracy w całym polskim przemyśle.

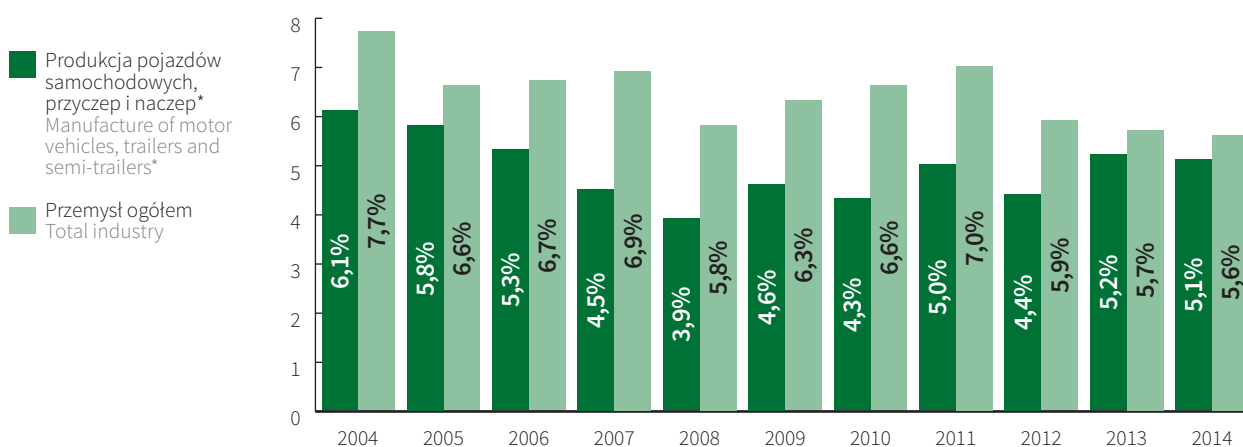
Automotive manufacturing is not only among the fastest developing employers in the Polish industry, but also among the largest in terms of the number of jobs. (...) In total, automotive manufacturing accounts for 6.7% workplaces in the whole Polish industry.

Together with employment growth, there was an increase in average monthly gross wages and salaries in automotive manufacturing. In 2014, it amounted to PLN 4,294. Compared to the previous year, growth of as much as PLN 147 (gross) was noted.

Labour costs in automotive manufacturing remain relatively high, amounting to 105.1% of the average in total industry and 114.6% of manufacturing in 2014. Comparison with other high-technology manufacturing

sectors allows for better assessment of salary levels in automotive manufacturing. In computer manufacturing companies average wages are lower by 9.3%, in electrical equipment manufacturers – by 5.1%. On the other hand, comparable labour costs are recorded in manufactur-

Rentowność sprzedaży Sales profitability



Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Po 2009: dane reklasyfikowane, nie są w pełni porównywalne z poprzednimi latami.

Kategoria obejmuje produkcję pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), nadwozi, przyczep i naczep oraz części i akcesoriów motoryzacyjnych. Data covers entities employing more than 9 persons. After 2009: reclassified data, not fully comparable with previous years.

*Category covers manufacturing of motor vehicles (excl. motorbikes), bodies, trailers and semi-trailers as well as automotive parts and accessories

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych GUS
Source: KPMG in Poland based on GUS data

W 2014 roku nominalne (liczone w cenach bieżących) wyniki produkcyjne fabryk motoryzacyjnych rosły wolniej niż zatrudnienie. W efekcie wydajność pracy (rozumiana jako nominalna roczna wartość produkcji sprzedanej na jednego zatrudnionego) spadła o 1,7%, do 681,9 tys. zł. Także pod tym względem motoryzacja pozostaje jednym z najbardziej wydajnych sektorów przemysłu przetwórczego (zajmuje szóste miejsce). Rentowność sprzedaży przemysłu motoryzacyjnego, według danych GUS, w 2014 roku wynosiła 5,1% co oznacza nieznaczne pogorszenie w stosunku do 2013 roku (5,2%).

ers of other (than automotive) transport equipment and printing and reproduction of recorded media.

In 2014, automotive manufacturers' nominal (in current prices) output grew slower than employment. As a result, labour productivity (understood as annual value of nominal sold production per employee) decreased by 1.7%, to PLN 681,900. Also in this respect, automotive manufacturing remained one of the most efficient sectors of manufacturing industry (ranking 6th). Return on sales in automotive manufacturing, according to GUS data, stood at 5.1% in 2014, slightly less than in 2013 (5.2%).

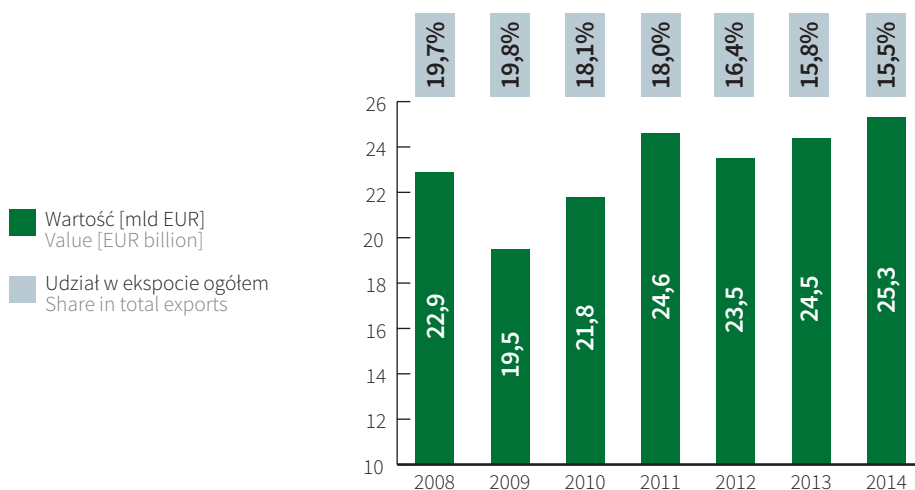
Rentowność sprzedaży w przemyśle przetwórczym w 2014 r. Sales profitability in manufacturing industry in 2014



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

Eksport motoryzacyjny z Polski Polish automotive exports



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

ROLA SEKTORA MOTORYZACYJNEGO W POLSKIM EKSPORCIE

W 2014 roku eksport szeroko rozumianych produktów motoryzacyjnych z Polski wzrósł o 3,0% r/r i wyniósł 25,3 mld euro. Stanowiło to 15,5% wartości polskiego eksportu towarowego.

Motorem wzrostu były podzespoły, części i akcesoria motoryzacyjne (w tym silniki), których eksport sięgnął 16,7 mld euro, o 6,0% więcej niż w 2013 roku. Wzrósł m.in. eksport wyrobów szklanych (o 25,8%), części elektrycznych (9,7%), części mechanicznych silników (7,3%), filtrów (13,3%), akumulatorów (7,3%) poduszek powietrznych (21,4%) oraz układów hamulcowych (9,0%), napędowych (6,3%), zawieszania (9,5%), kierowniczych (11,8%) lub ich części.

Wśród kluczowych odbiorców na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży do Czech (wzrost o 34,4% r/r), Niemiec (7,6%), Hiszpanii (16,3%), Węgier (20,4%), Włoch (9,6%), Rumunii (9,3%) oraz Słowacji (4,3%).

W segmencie pojazdów silnikowych w 2014 roku nastąpił spadek wartości eksportu – o 2,3%, do 8,6 mld euro.

Spadek nastąpił w kategorii samochodów osobowych (-5,2% r/r) oraz dostawczych, ciężarowych i specjalnych (-4,7%) oraz ciągników drogowych (-12,5%). Znaczący wzrost widoczny był w kategorii autobusów (27,1%).

ROLE OF THE AUTOMOTIVE SECTOR IN POLISH EXPORTS

In 2014, exports of automotive products from Poland grew by 3.0% y/y and amounted to EUR 25.3 billion. It accounted for 15.5% of total Polish exports of goods.

Exports were driven by sales of components, parts and accessories (including engines) which grew by 6.0% y/y to EUR 16.7 billion.

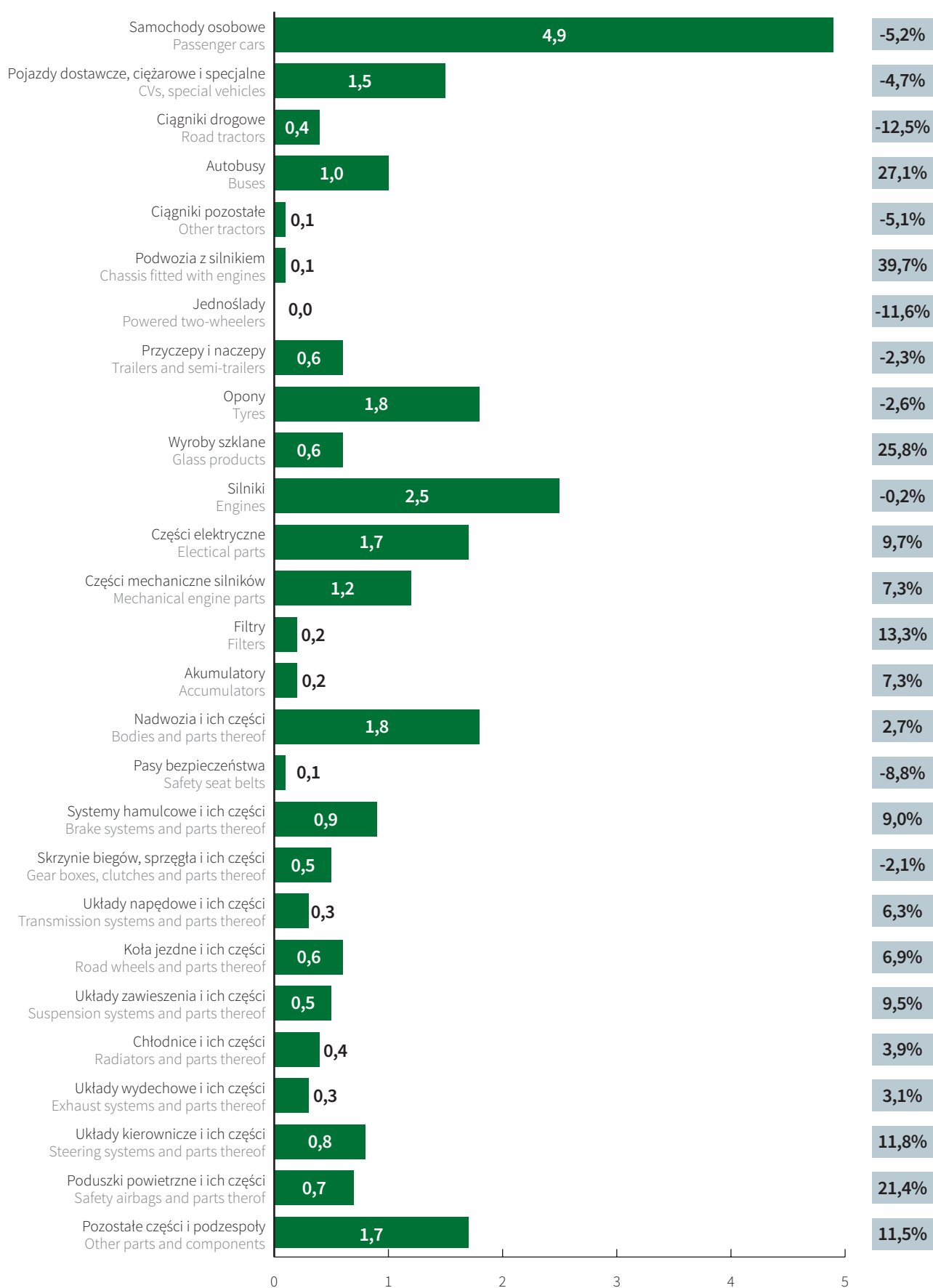
Growth was noted i.a. in case of: glass products (25.8%), electrical parts (9.7%), mechanical parts of engines (7.3%), filters (13.3%), batteries (7.3%) airbags (21.4%) as well as brake (9.0%), transmission (6.3%), suspension (9.5%) and steering (11.8%) systems or their parts.

Among key recipients, growth was significant in case of Czech Republic (34.4% y/y), Germany (7.6%), Spain

(16.3%), Hungary (20.4%), Italy (9.6%), Romania (9.3%) and Slovakia (4.3%).

In the motor vehicles segment, exports decreased in 2014 – by 2.3% y/y, to EUR 8.6 billion. Dropdown occurred in passenger cars category (-5.2% y/y), LCVs, CVs and specialised vehicles (-4.7%) as well as road tractors (-12.5%). Significant increase occurred in case of buses and coaches (27.1%).

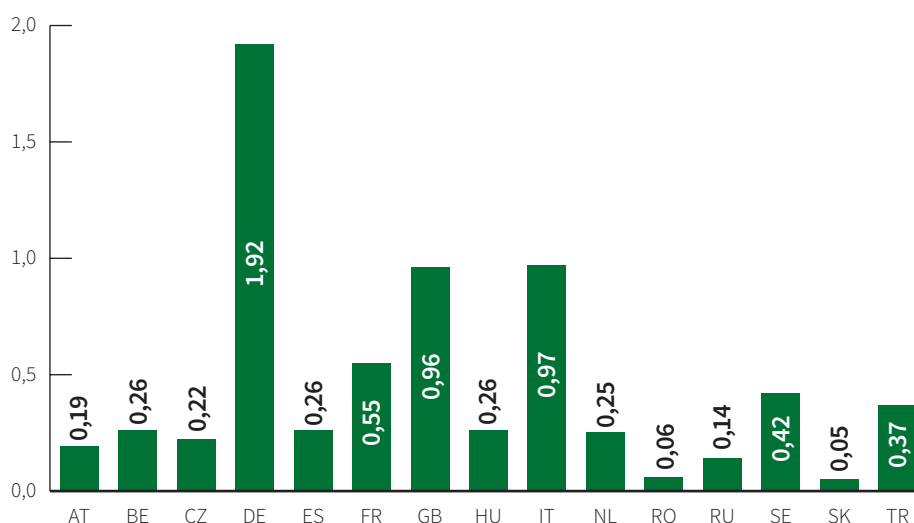
Eksport motoryzacyjny z Polski w 2014 r. [mld EUR]
Polish automotive exports in 2014 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Zmiana r/r [ceny bieżące]
 Y/y change [current prices]

Kluczowe kierunki eksportu pojazdów oraz przyczep i naczep z Polski w 2014 r. [mld EUR]
 Key destinations of Polish exports of vehicles, trailers and semi-trailers in 2014 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Spadek wartości eksportu pojazdów wiąże się przede wszystkim z rynkiem francuskim (-11,6%), rosyjskim (-49,3%), austriackim (-19,5%) oraz belgijskim (-18,7%). Nieznacznie zmalał także eksport do Włoch (-1,4%).

General decrease in exports of motor vehicles is due mainly to following markets: France (-11.6%), Russia (-49.3%), Austria (-19.5%) and Belgium (-18.7%). Moderate decrease occurred also in case of exports to Italy (-1.4%).

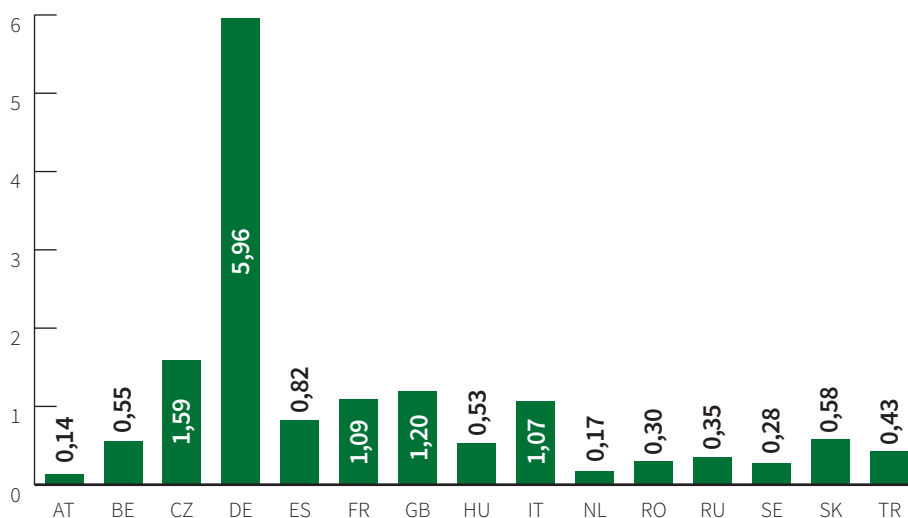
**BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE
ZAGRANICZNE W BRANŻY
MOTORYZACYJNEJ W POLSCE**

Od wielu lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowo-Wschodniej. W najlepszych latach ostatniej deka-

**FOREIGN DIRECT INVESTMENT
IN AUTOMOTIVE INDUSTRY
IN POLAND**

For many years Poland has been one of the most important recipients of foreign direct investment (FDI) in Central and Eastern Europe. In the best years of the last decade,

Kluczowe kierunki eksportu podzespołów, części i akcesoriów motoryzacyjnych z Polski w 2014 r. [mld EUR]
 Key destinations of Polish exports of components, parts and accessories in 2014 [EUR billion]



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Eurostat
 Source: KPMG in Poland based on Eurostat data

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EUR]
Foreign direct investment inflow [EUR million]

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ogółem Total	6 824	10 334	6 372	4 371	3 671	10 305	8 260	15 576	17 196	10 085	9 863	10 473	14 832	4 716	2 208
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep* Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*	263	304	62	411	684	758	325	467	681	-347	432	759	-93	1 308	478
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles	Brak danych No data											-103	67	103	121

*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

dy zagraniczne firmy inwestowały w Polsce nawet 15,6-17,2 mld euro rocznie. Światowy kryzys sprawił, że po 2008 roku tempo napływu kapitału zagranicznego silnie się wahało, zaś w 2013 roku wyniósł on jedynie 2,2 mld euro.

Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był do 2008 roku stosunkowo stabilny i mieścił się w granicach 300-700 mln euro rocznie. Po 2008 roku saldo napływu BIZ w motoryzacji było bardzo zmienne i dwukrot-

the amount of foreign capital invested in Poland reached EUR 15.6-17.2 billion annually. Unfortunately, the global crisis led to significant instability of FDI inflow, which slowed down to EUR 2.2 billion in 2013.

The inflow of foreign capital into the automotive sector had been relatively stable up to 2008 and amounted to EUR 300-700 million a year. After 2008, however, net automotive FDI inflow became very instable and twice its an-

Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych [mln EUR]
Foreign direct investment stock [EUR million]

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ogółem Total	25 946	36 793	46 686	46 139	45 875	63 513	76 677	95 412	121 112	116 382	128 834	161 378	157 151	178 257	160 480
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep* Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers*	1 759	2 226	2 254	2 114	2 623	4 169	4 727	5 311	6 405	4 766	5 818	6 478	6 527	7 990	7 240
Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi i motocyklami; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motor cycles	Brak danych No data											1 391	1 380	1 489	1 608

*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

nie przyjmowało w skali roku ujemne wartości. W 2013 napływ inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym wyniósł 478 mln euro. Był to znaczący spadek w stosunku do 2012 (1,3 mld euro). Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym sektorze w 2013 roku była niższa niż w 2012 i osiągnęła 7,2 mld euro.

Oprócz BIZ w przemyśle motoryzacyjnym warto uwzględnić inwestycje zagraniczne w segmencie handlowo-usługowym. W 2013 napływ bezpośrednich inwestycji w tym sektorze zwiększył się do 121 mln euro. Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2013 roku wyniosła 1,6 mld euro.

nual value proved negative. In 2013, net FDI inflow amounted to EUR 478 million, a strong decline compared to 2012 (EUR 1.3 billion). Total FDI stock in this sector reached as much as EUR 7.2 billion at year end, being a lower value than in 2012.

Along with FDI in automotive manufacturing, it is worth to analyse foreign investment in trade and services. In 2013, the inflow of investment increased to EUR 121 million. In total, FDI stock value in the segment reached EUR 1.6 billion at the end of 2013.



cutting through complexity

KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi z zakresu audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. KPMG zatrudnia ponad 162 000 pracowników w 155 krajach. Niezależne firmy członkowskie sieci KPMG są stowarzyszone z KPMG International Cooperative („KPMG International”), podmiotem prawa szwajcarskiego. Każda z firm KPMG jest odrębnym podmiotem prawa. W Polsce KPMG działa od 1990 roku. Obecnie zatrudnia ponad 1 200 osób w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku, Katowicach i Łodzi. Więcej na stronie kpmg.pl.

Wparciem międzynarodowych i polskich podmiotów z branży motoryzacyjnej zajmuje się odrębny zespół doradców posiadających specjalistyczną, popartą wieloletnim doświadczeniem wiedzę branżową połączoną z praktyczną umiejętnością rozwiązywania problemów producentów samochodów, części i podzespołów samochodowych. Więcej na stronie kpmg.com/pl/motoryzacja.

KPMG is a global network of professional firms providing Audit, Tax and Advisory services. We operate in 155 countries and have more than 162,000 people working in member firms around the world. The independent member firms of the KPMG network are affiliated with KPMG International Cooperative („KPMG International”), a Swiss entity. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. KPMG in Poland was established in 1990. We employ more than 1,200 people in Warsaw, Kraków, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Katowice and Łódź. Find out more at kpmg.pl. A team of professionals supports multinational and Polish automotive companies based on specialized knowledge and an understanding of the industry coupled with a set of technical skills focused on industry-specific issues faced by manufacturers of vehicles, automotive parts and accessories. Find out more at kpmg.com/pl/en/industry/automotive.

EUROPA
EUROPE

EUROPA EUROPE

PARK SAMOCHODOWY

W 2012 roku na świecie było zarejestrowanych 1 114,56 mln samochodów osobowych i ciężarowych. Oznacza to blisko 8-procentowy wzrost w stosunku do wcześniejszego roku. Samochodów osobowych było 773,32 mln, zaś ciężarowych oraz autobusów 341,24 mln.

Statystyki przygotowane przez GUS na podstawie Eurostatu wskazują, że kraje Unii Europejskiej zarejestrowały w 2012 roku 246,34 mln samochodów osobowych, o 1 proc. więcej niż rok wcześniej.

Średnio na tysiąc mieszkańców przypadało 487 samochodów osobowych. W tym samym roku w krajach UE było zarejestrowanych 816,1 tys. autobusów oraz 34 251,7 tys. samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych.

Wśród krajów UE największymi parkami samochodów osobowych dysponowały: Niemcy (43,43 mln, wzrost o 1,2

THE FLEET

In 2012, there were 114.56 million passenger cars and trucks registered worldwide, what marks an increase by nearly 8 percent on a year earlier. The number of passenger cars stood at 773.32 million, whereas the HCV and bus fleet

covered 341.24 million units. Statistics of the Central Statistical Office (GUS) based on Eurostat data indicate that in 2012 European Union countries registered 246.34 million passenger cars, or more than by 1 per cent on a year earlier. The average number of passenger cars per 1,000 population was 487. In the same year,

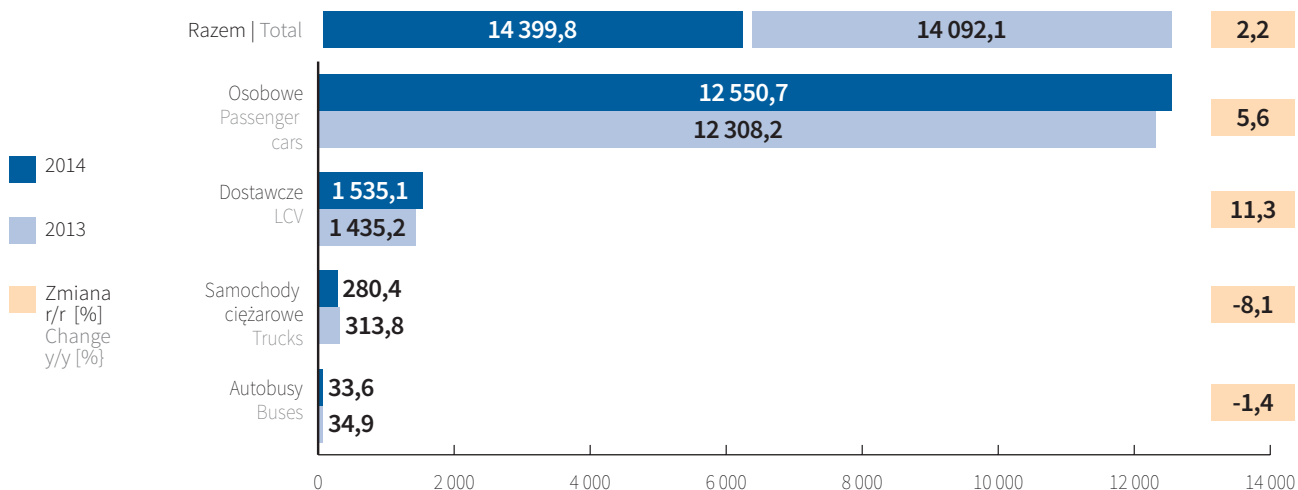
there were 816,100 buses and 34,251,700 trucks and tractor units registered in EU member states.

The biggest passenger car fleets in the EU were registered in Germany (43.43 million, up by 1.2 per cent), Italy (37.08 million, down by 0.1 per cent), France (32.57 million, up by 0.8 per cent), the UK (29.64 million, up by 0.9 per cent),

Statystyki przygotowane przez GUS na podstawie Eurostatu wskazują, że kraje Unii Europejskiej zarejestrowały w 2012 roku 246,34 mln samochodów osobowych, o 1 proc. więcej niż rok wcześniej.

Statistics of the Central Statistical Office (GUS) based on Eurostat data indicate that in 2012 European Union countries registered 246.34 million passenger cars, or more than by 1 per cent on a year earlier.

Rejestracje samochodów w Europie (EU27 + EFTA) [000 szt.]
Motor vehicle registration in Europe (EU27 + EFTA) [000 units]



Źródło: ACEA
Source: ACEA

procent), Włochy (37,08 mln, spadek o 0,1 procent), Francja (32,57 mln, więcej o 0,8 procent), Wielka Brytania (29,64 mln, wzrost o 0,9 procent), Hiszpania (22,25 mln, więcej o 0,1 proc.) i Polska (18,74 mln, wzrost o 3,4 procent).

Międzynarodowa Organizacja Producentów Samochodów OICA szacuje, że stopień zmotoryzowania (czyli liczba lekkich pojazdów na 1000 mieszkańców) wynosiła w 2013 roku 790 w USA, 635 w Kanadzie, 565 w Unii Europejskiej, 544 w Japonii i w Korei Południowej, 308 w Rosji, 198 w Brazylii, 182 w Turcji, 89 w Maroku, 91 w Chinach i 20 w Indiach. Dla całego świata są to 174 samochody.

Szacunki ACEA wskazują, że w 2010 roku średni wiek samochodu osobowego w Europie sięgnął 8,3 roku. W Estonii wynosił 12 lat, w Finlandii 11,9 roku, na Słowacji 11,5 roku, w Grecji 10,7 lat, w Portugalii 10,1 roku, w Szwecji 9,8 roku, w Niemczech 8,3 roku, czyli tyle samo co unijna średnia. Najmłodszą flotę, z wiekiem 6,3 roku miała Irlandia.

Przeciętnie w UE samochody mające ponad 10 lat stanowiły 35,6 proc. parku (o punkt proc. więcej niż rok wcześniej), auta mające do pięciu lat 32,2 proc., o niemal 1 punkt proc. mniej niż rok wcześniej. Mimo dużej popularności diesla w ostatnich latach, w parku dominują modele z silnikami o zapłonie iskrowym (60,6 procent wszystkich rejestracji w 2012 roku), gdy diesle stanowiły 35,9 procent. Pojazdy z innym rodzajem napędu stanowiły 3,4 proc. unijnego parku samochodów osobowych, o 0,2 punktu proc. więcej niż w 2010 roku.

Sprzedaż nowych aut

Rejestracje modeli osobowych w 2014 roku sięgnęły 64 976 tys. sztuk. Największym na świecie rynkiem sprzedaży nowych samochodów są Chiny, wynika z danych

Spain (22.25 million, up by 0.1 per cent) and Poland (18.74 million, up by 3.4 per cent).

The International Organisation of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) estimates that the motorisation rate (or the number of light vehicles per 1,000 population) stood in 2013 at 790 in the USA, 635 in Canada, 565 in the European Union, 544 in Japan and South Korea, 308 in Russia, 198 in Brazil, 182 in Turkey, 89 in Morocco, 91 in China and 20 in India. The global motorisation rate stands at 174 cars per 1000 inhabitants.

ACEA estimates indicate that the average age of a passenger car in Europe in 2010 was 8.3 years. The figure stood at 12 years for Estonia, 11.9 years for Finland, 11.5 years for Slovakia, 10.7 years for Greece, 10.1 years for Portugal, 9.8 years for Sweden, and 8.3 years for Germany what corresponds to the average mark for the EU. Ireland was home to the youngest fleet whose average age was 6.3 years.

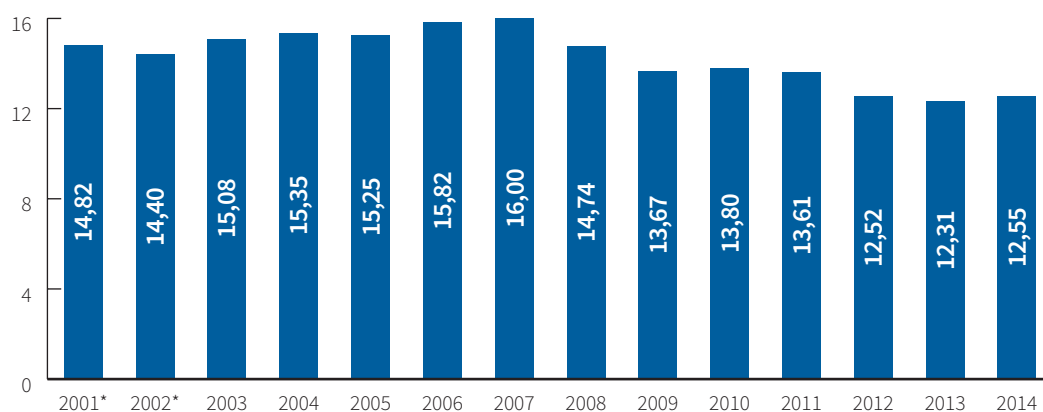
On average, cars over 10 years of age accounted for 35.6 per cent of total fleet (1 percentage point more than the year before), whereas cars aged five years and under had 32.2 per cent of share, almost 1 percentage point less than the year before. Despite a major surge in the popularity of diesel units in previous years, the fleet continues to be dominated by models fitted with positive ignition engines (60.6 per cent of total registrations in 2012) with diesel share pegged at 35.9 per cent. Vehicles with alternative drives had 3.4 per cent of share in the EU fleet, more by 0.2 percent than in 2010.

New car sales

Passenger car registrations accounted for 64,976,000 units in 2014. Data compiled by OICA indicate that China is the

Nowe rejestracje aut osobowych w Europie (UE+EFTA) [mln szt.]

New passenger car registrations in Europe (EU + EFTA) [million units]



Źródło: ACEA/OICA
Source: ACEA/OICA

*EU15+EFTA

przygotowanych przez OICA. W 2014 roku pierwsze rejestracje nowych aut osobowych (wliczone są w nie SUV-y, minivany i lekkie samochody dostawcze) sięgnęły 19,7 mln pojazdów, o 9,9 proc. więcej niż w 2013 roku. Sprzedaż aut osobowych w USA wyniosła 7,7 mln (wzrost w stosunku do poprzedniego roku o 1,3 proc.), zaś pickupów 8,8 mln (więcej o 10 proc.), łącznie 16,5 mln. Rejestracje samochodów osobowych w Japonii wzrosły w stosunku do 2013 roku o 3 proc. do 4,7 mln sztuk. W Południowej Korei sprzedaż aut osobowych wzrosła o 9,3 proc. do 1,4 mln.

Według danych ACEA w 2014 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 13 mln aut osobowych – o 5,4 proc. więcej niż w 2013 roku. Kraje UE-15 zanotowały 5-procentowy wzrost, państwa nowej UE zarejestrowano wzrost o 14,2

proc., zaś kraje EFTA spadek sięgający 0,4 proc. Duże rynki wzrosły w 2014 roku: niemiecki o 2,9 proc., brytyjski o 9,3 proc., francuski o 0,3 proc. i włoski o 4,2 proc. Rynek hiszpański powiększył się o 18,4 proc., jednak pozostał piątym rynkiem z 855,3 tys. aut. Na pierwszym miejscu pozostały Niemcy z wynikiem 3 mln samochodów, na drugim Wielka Brytania (2,5 mln), na trzecim Francja (1,8 mln), przed Włochami (1,4 mln).

Największy przyrost rejestracji aut osobowych zanotowano w Portugalii, o 34,8 proc. oraz w Islandii o 31,1 proc. Oba

world's biggest market for new vehicles. In 2014, first registrations of passenger cars (inclusive of SUVs, MPVs and LCVs) totalled 19.7 million vehicles, i.e. more by 9.9 per cent versus 2013. Sales of new passenger cars in the US fetched 7.7 million (up by almost 1.3 percent year-to-year), whereas pickup sales surged to 8.8 million (more by 10 per cent) to 16.5 million vehicles altogether. Registrations of new passenger cars in Japan went up by 3 percent to 4.7 million cars versus 2013. New passenger car sales in Korea were also up by 9.3 per cent to 1.4 million units.

Według danych ACEA w 2014 roku w krajach Europy (Unia Europejska oraz państwa stowarzyszone w strefie wolnego handlu EFTA) urzędy zarejestrowały 13 mln aut osobowych – o 5,4 proc. więcej niż w 2013 roku.

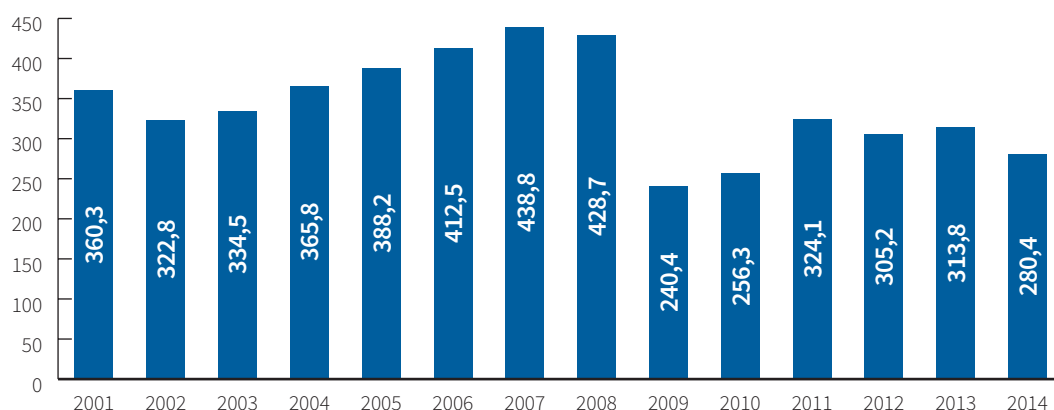
ACEA's statistics reveal that transport authorities in the European states (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 13 million passenger cars in 2014, that is, 5.4 per cent more than in 2013.

ACEA's statistics reveal that transport authorities in the European states (the EU and EFTA Free Trade Association member states) registered 13 million passenger cars in 2014, that is, 5.4 per cent more than in 2013. The EU-15 member countries reported a rise in registrations by 5 per cent, the new EU states witnessed growth by 14.2 per cent, whereas the EFTA countries saw a drop by 0.4 per cent. Most large markets were up

in 2014: Germany by 2.9 per cent, the UK by 9.3 per cent France by 0.3 per cent and Italy by 4.2 per cent. The Spanish market grew by 18.4 per cent, but remained on the fifth position with 855,300 units. Ranking first was once more Germany with 3 million vehicles, the UK came second (2.5 million), and France third (1.8 million) ahead of Italy (1.4 million).

The biggest surge in car registrations was declared by Portugal (34.8 per cent) and Iceland (by 31.1 per cent). Both countries are rather small sales destinations (142,000 and

Nowe rejestracje samochodów ciężarowych o dmc > 3,5 t w Europie [000 szt.]
New truck (GVW > 3.5 t) registrations in Europe [000 units]



Źródło: ACEA
Source: ACEA

kraje są jednak niewielkimi rynkami zbytu (odpowiednio 142 tys. oraz 10 tys. aut) i nie wpłynęły znacząco na ogólne wyniki rejestracji.

Największe spadki miały miejsce w Holandii (o 6,9 proc.), Austrii (o 4,9 proc.) i Szwajcarii (o 1,9 proc.).

W krajach UE i EFTA najpopularniejszą marką w 2014 roku, tak jak i w poprzednich latach, był Volkswagen, który zdobył 12,4 proc. rynku (o 0,2 punktu proc. mniej niż rok wcześniej) z rejestracjami przekraczającymi 1,5 mln samochodów. Marka Volkswagen zapewniła także koncernowi VW AG zajęcie pierwszego miejsca w Europie z udziałem 25,4 proc. o 0,4 punktu proc. więcej niż w 2013 roku.

Drugą pod względem popularności marką w Europie był Ford (7,4 proc., tyle samo co w 2013 roku) i następnie Opel, zajmując 6,9 proc. rynku (o 0,1 punkt proc. więcej w stosunku do 2013 roku). Za nim uplasował się Renault (6,9 proc. udziałów, o 0,3 punktu proc. więcej w stosunku do 2013 roku) i Peugeot (6,1 proc., bez zmian w stosunku do roku wcześniejszego).

10,000 vehicles, respectively) and their performance failed to impact the overall registration result.

The biggest declines were witnessed in the Netherlands (by 6.9 per cent), Austria (by 4.9 per cent) and Switzerland (by 1.9 per cent).

Just like in recent years, the most popular make in the EU and the EFTA states in 2014 was Volkswagen with 12.4 per cent of market share (less by 0.2 percentage points than the year before) with more than 1.5 million registered passenger cars. Volkswagen has also contributed to VW AG's leading position in Europe with 25.4 per cent of market share and year-to-year growth at 0.4 percentage points.

Ranking second in terms of popularity in Europe was Ford (7.4 per cent, the same as in 2013), with Opel coming third with 6.9 per cent of market share (up by 0.1 per cent of market share versus 2013). Just behind it ranked Renault (6.9 per cent of share, market share bigger by 0.3 percentage points versus 2013) and Peugeot (6.1 per cent, a stable result compared to previous year).

Nowe rejestracje w 2014 roku w Europie z podziałem na kraje – samochody osobowe

New registration in Europe by country in 2014 – passenger cars

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
AUSTRIA	303 318	-4,9
BELGIUM	482 939	-0,6
BULGARIA	20 359	5,2
CROATIA ²	33 997	22,3
CYPRUS	8 283	16,6
CZECH REPUBLIC	192 314	16,7
DENMARK	189 051	3,8
ESTONIA	20 861	7,0
FINLAND	106 236	2,7
FRANCE	1 795 885	0,3
GERMANY	3 036 773	2,9
GREECE	71 218	21,3
HUNGARY	67 476	20,2
IRELAND	96 344	29,6
ITALY	1 359 616	4,2
LATVIA	12 452	17,1
LITHUANIA	14 503	19,3
LUXEMBURG	49 793	6,8

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
NETHERLANDS	387 835	-6,9
POLAND	327 219	12,9
PORTUGAL	142 827	34,8
ROMANIA	70 172	21,6
SLOVAKIA	72 249	9,5
SLOVENIA	53 296	4,8
SPAIN	855 308	18,4
SWEDEN	303 948	12,7
UNITED KINGDOM	2 476 435	9,3
EUROPEAN UNION ¹	12 550 707	5,6
EU15 ³	11 657 526	5,0
EU13 ⁴	893 181	14,2
ICELAND	9 536	31,1
NORWAY	144 202	1,4
SWITZERLAND	301 942	-1,9
EFTA	455 680	-0,4
EU28 ¹ +EFTA	13 006 387	5,4
EU15 ³ +EFTA	12 113 206	4,8

¹ Dane dla Malty są niedostępne | data for Malta are not available

² szacunki ACEA | ACEA estimates

³ Państwa członkowskie przed rozszerzeniem z 2004 roku | Member States before the 2004 enlargement.

⁴ Państwa członkowskie od 2004 roku | Member States joining the EU since 2004.

Liczbę rejestracji najdynamiczniej zwiększyły marki: Jeep (o 70,6 proc.), Mitsubishi (o 30,5 proc.), Lexus (o 30,1 proc.), Dacia (o 23,9 proc.) i Mazda (o 20,4 proc.).

W przeciwieństwie do poprzednich lat, marki luksusowe nie umocniły swojej pozycji. Na rynku, który wzrósł o 5,6 proc., liczba rejestracji Audi powiększyła się o 4,8 proc., BMW o 5,2 proc., zaś Mercedes zwiększył rejestracje o 5,5 proc.

Dzięki Azji rośnie globalna produkcja samochodów

W 2014 roku na świecie wyprodukowano 89,75 mln samochodów wszystkich typów i klas. To o 2,6 proc. więcej niż w 2013 roku, wylicza OICA. Produkcja samochodów osobowych wyniosła 67,53 mln sztuk (o 2,9 proc. więcej niż w 2013 roku), z czego 39,24 mln w Azji (wzrost o 5,4 proc.), 17,98 mln w Europie (o 2,4 proc. więcej niż rok wcześniej) i 9,83 mln w Amerykach (5,7 proc. spadku). Z działających w Afryce fabryk wyjechało 0,48 mln aut, o 16,5 proc. więcej niż w 2013 roku.

W krajach UE fabryki wyprodukowały 15,23 mln samochodów osobowych, o 3,9 proc. więcej niż w 2013 roku. Tendencje wzrostowe w Europie hamuje Rosja, w której produkcja zmniejszyła się o 11,1 proc. do 2 mln aut. Motorem branży okazały się Chiny, gdzie produkcja wzrosła o 10,2 proc. do 19,92 mln aut. W Indiach fabryki opuściło 3,16 mln samochodów osobowych, o 0,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Skromny wzrost zanotowano w Japonii, gdzie wyniósł 1,1 proc., co dało 8,28 mln samochodów. Produkcja południowokoreańskich fabryk ustabilizowała się na poziomie 4,1 mln aut.

Fabryki w regionie północnoamerykańskim (porozumienie celne NAFTA) w 2014 roku wyprodukowały ponad 7 mln aut, o 0,3 proc. więcej niż w poprzednim roku. W Ameryce Południowej z fabryk wyjechało łącznie 2,75 mln aut (o 17,1 proc. mniej niż w 2013 roku), z tego 2,31 mln z fabryk znajdujących się w Brazylii.

OICA wskazuje, że w ostatnich dekadach znacznie zmieniła się geografia produkcji samochodów. W 2014 roku 58,1 proc. wytwórczości miało miejsce w krajach Azji i Oceanii, gdy w 1991 roku ten odsetek wynosił 33,3 proc. Dwadzieścia lat temu regionem o największej produkcji była Europa, z udziałem 40,3 proc. W 2014 roku jej udział spadł do 26,6 proc., zaś udział obu Ameryk zmalał do 14,6 proc.

The most dynamic increase in registrations was witnessed by such brands like Jeep (70.6 per cent), Mitsubishi (30.5 per cent), Lexus (30.1 per cent), Dacia (23.9 per cent) and Mazda (by 20.4 per cent).

Unlike in previous years, top-of-the-range brands failed to further consolidate their position. On a market that was up by 5.6 per cent, registrations of Audi increased by 4.8 per cent, of BMW by 5.2 per cent and of Mercedes up by 5.5 per cent.

Asia triggers the surge in global auto production

The global automotive production in 2014 accounted for 89.75 million vehicles of all types and segments. The figure went up by 2.6 per cent versus 2013, reports OICA. The volume of passenger car production was estimated at 67.53 million units (more by 2.9 per cent versus 2013), of which 39.24 million accounted for Asia (up by 5.4 per cent), 17.98 million for Europe (2.4 per cent more than the year before) and 9.83 million for the Americas (up by 5.7 per cent). African manufacturing sites turned out 0.48 million passenger cars, 16.5 per cent more than in 2013.

EU-based manufacturing facilities had the output of 15.23 million passenger cars, more by 3.9 per cent versus 2013. Russia defied the pan-European upward trend with production figures that shrunk by 11.1 per cent to 2 million vehicles.

The drive train of the industry's growth was China with automotive production up by 10.2 per cent to 19.92 million vehicles. Indian manufacturing facilities had the output of 3.16 million passenger cars, more by 0.1 per cent versus 2013. A modest growth pegged at 1.1 per cent or 8.28 vehicles was declared for Japan. Production of South Korean manufacturing sites remained stable at 4.1 million units. North American facilities (NAFTA customs union) assembled more than 7 million cars in 2014, i.e., more by 0.3 per cent than the year before. Latin American sites made 2.75 million vehicles altogether (down by 17.1 per cent versus 2013), including 2.31 million manufactured in Brazilian factories. The OICA argues that geographic distribution of automotive production witnessed major changes during the past decades. In 2014, 58.1 per cent of manufacturing operations were based in Asia and Oceania, whereas the figure for 1991 stood at 33.3 per cent. Twenty years ago, most manufacturing sites were based in Europe whose share stood at 40.3 per cent. Its share in 2014 dwindled to 26.6 per cent, whereas the figure for the Americas shrunk to 14.6 per cent.

Nowe rejestracje w 2014 roku w Europie z podziałem na marki – samochody osobowe
New registration in Europe by brands in 2014 – passenger cars

	Sztuki Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
WSZYSTKIE MARKI/ALL BRANDS²	12 550 707	+5,6
VW Group	3 181 659	+7,2
VOLKSWAGEN	1 557 160	+4,3
AUDI	697 946	+4,8
SKODA	554 479	+14,2
SEAT	318 956	+13,8
Inne/Others ³	53 118	+20,9
PSA Group	1 358 630	+3,7
PEUGEOT	764 687	+5,8
CITROEN	593 943	+1,1
RENAULT Group	1 222 377	+13,3
RENAULT	863 236	+9,4
DACIA	359 141	+23,9
FORD	927 861	+5,8
OPEL Group	905 444	-4,3
OPEL/VAUXHALL	869 154	+7,7
CHEVROLET	36 128	-73,9
Other GM	162	-36,2
BMW Group	797 058	+4,6
BMW	645 559	+5,2
MINI	151 499	+2,5
FCA Group	750 348	+3,4
FIAT	576 860	+2,4
LANCIA/CHRYSLER	71 341	-3,5
ALFA ROMEO	57 009	-8,6
JEEP	37 890	+70,6
Inne/Others ⁴	7 248	+100,0
DAIMLER	681 661	+3,5
MERCEDES	627 718	+5,5
SMART	53 943	-15,3
TOYOTA Group	527 914	+3,0
TOYOTA	498 443	+1,7
LEXUS	29 471	+30,1
NISSAN	462 257	+13,4
HYUNDAI	410 631	+0,7
KIA	343 724	+4,0
VOLVO CAR CORP.	236 263	+12,3
MAZDA	161 035	+20,4
SUZUKI	151 315	+6,8
JAGUAR LAND ROVER Group	140 280	+6,4
LAND ROVER	112 208	+6,6
JAGUAR	28 072	+5,8
HONDA	126 528	-4,0
MITSUBISHI	93 480	+30,5
INNE/OTHER²	72 242	-3,4

¹ brak danych dla Malty | data for Malta n.a.

² szacunki ACEA | ACEA estimates

³ Inne to Bentley, Bugatti, Lamborghini i Porsche (od sierpnia 2012) | Include Bentley, Bugatti, Lamborghini and Porsche (since August 2012).

⁴ Inne to Dodge, Ferrari, Maserati | Include Dodge, Ferrari, Maserati.

Źródło: ACEA
Source: ACEA

Produkcja pojazdów użytkowych

Światowa produkcja lekkich aut użytkowych sięgnęła w 2014 roku – według wstępnych danych OICA – 18,11 mln sztuk i była większa niż w 2013 roku o 2,7 proc. Najwięcej tego typu samochodów wyprodukowano w: USA 7,12 mln, w Chinach 1,87 mln, Kanadzie 1,47 mln, w Tajlandii 1,12 mln, w Meksyku 1,28 mln, w Japonii 0,88 mln oraz w Brazylii 0,66 mln.

Produkcja ciężkich samochodów ciężarowych na świecie (w zależności od rynku zdefiniowanych jako pojazdy o dmc większej od 3,5 t lub 7 t oraz ciągniki siodłowe) szacowana jest przez OICA w 2014 roku na 3,8 mln sztuk, na takim samym poziomie jak rok wcześniej. Z tej liczby blisko 2,86 mln wyjechało z fabryk w Azji i Oceanii (o 2,8 proc. mniej niż rok wcześniej), w tym 1,77 mln Chin, co stanowi 6-procentowy spadek. Na drugim miejscu w regionie znalazła się Japonia z produkcją przekraczającą 0,6 mln sztuk, o 4,2 proc. więcej niż w 2013 roku.

W Amerykach wyprodukowano 0,65 mln samochodów cięż-

CV production

OICA's statistics indicate that the world CV production in 2014 accounted for 18.11 million vehicles and was up by 2.7 per cent versus 2013. The biggest number of commercial vehicles was made in the US (7.12 million), China (1.87 million), Canada (1.47 million), Thailand (1.12 million), Mexico (1.28 million), Japan (0.88 million) and Brazil (0.66 million).

The global heavy-duty truck production (depending on market, defined as vehicles with GVW above 3.5t or 7t plus tractor units) in 2014 has been estimated by the OICA at 3.8 million, what marks a stable result on a year earlier. Over 2.86 million commercial vehicles were turned out by facilities located in Asia and Oceania (less by 2.8 per cent than the year before), and 1.77 million in China, what points out to a slump by 6 per cent. Ranking second in the region was Japan with production volume surpassing to 0.6 million units, i.e. more by 4.2 per cent versus 2013.

The Americas had the output of 0.65 million HCVs, i.e. less

Pierwsze rejestracje w Europie¹ w 2014 roku samochodów ciężarowych o dmc 16 t i więcej²
New registration in Europe¹ in 2014 by country. Heavy Commercial Vehicles (Trucks) 16 t and over²

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
AUSTRIA	6 300	-8,0
BELGIUM	6 307	2,1
BULGARIA	n.a	n.a
CROATIA*	780	62,8
CYPRUS	11	-56,0
CZECH REPUBLIC ³	7 463	7,5
DENMARK	3 318	-14,2
ESTONIA	708	-11,3
FINLAND	1 953	-28,2
FRANCE	32 698	-13,1
GERMANY	57 886	6,1
GREECE	212	30,9
HUNGARY	4 438	-2,3
IRELAND	1 447	11,0
ITALY ⁴	9 495	-1,4
LATVIA	979	-26,9
LITHUANIA ⁵	2 117	-34,4
LUXEMBURG ⁵	918	8,3

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
NETHERLANDS	9 273	-21,0
POLAND	15 356	-8,2
PORTUGAL	2 524	27,5
ROMANIA	3 633	22,0
SLOVAKIA	3 185	-5,5
SLOVENIA ⁵	1 343	29,4
SPAIN	13 808	25,6
SWEDEN	4 711	8,4
UNITED KINGDOM	27 095	-28,3
EUROPEAN UNION ¹	217 958	-6,1
EU15 ⁶	177 945	-6,6
EU13 ⁷	40 013	-3,5
ICELAND	72	14,3
NORWAY ⁵	4 106	1,5
SWITZERLAND ³	3 274	28,4
EFTA	7 452	11,9
EU28 + EFTA	225 410	-5,6
EU15+EFTA	185 397	-6,0

¹ EU28; Dane dla Malty i Bułgarii nie są dostępne | EU28; data for Malta and Bulgaria currently not available

² Bez autobusów i autokarów | Excluding Buses and Coaches

³ Samochody ciężarowe o dmc 18 ton | CV ≥ 18t

⁴ Szacunki ANFIA, na podstawie danych włoskiego Ministerstwa Transportu | ANFIA estimate, based on data of the Italian Ministry of Transport

⁵ Szacunki | Estimates

⁶ Państwa członkowskie przed rozszerzeniem z 2004 roku | Member States before the 2004 enlargement

⁷ Państwa członkowskie od 2004 roku (brak danych dla Malty i Bułgarii) | Member States joining the EU since 2004 (data for Malta and Bulgaria currently not available)

* ACEA publikuje dane dla Chorwacji od stycznia 2014 roku | ACEA started reporting data for Croatia as of January 2014.

Źródło: ACEA | Source: ACEA

żarowych, o 2,4 proc. więcej niż we wcześniejszym roku. Z fabryk w USA wyjechało 0,29 mln samochodów ciężarowych, o 15,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Niekompletne dane OICA wskazują, że w Europie wyprodukowano niecałe 0,3 mln ciężkich samochodów ciężarowych, o 9,6 proc. mniej niż w 2013 roku. OICA zaznacza, że powyższe dane są niekompletne, bo od 2011 roku Francja, Niemcy, Holandia i Szwecja nie podają wielkości produkcji.

Produkcja autobusów i autokarów (w zależności od rynku zdefiniowanych jako pojazdy o dmc większej od 3,5 t lub 7 t) na świecie w 2014 roku zmalała według danych OICA o 8,4 proc. do 315,14 tys. sztuk. Największy spadek zanotowano w Afryce, gdzie wyniósł 16,2 proc. Wszystkie fabryki tego kontynentu wyprodukowały 3,2 tys. autobusów. Produkcja zmalała także w Azji-Oceanii, o 4,9 proc. do 238 tys. autobusów.

Pozostałe kontynenty poprawiły wyniki: Ameryki o 19,3 proc. do 35,2 tys., Europa o 16,3 proc. do 38,7 tys. W przypadku tego kontynentu dane OICA są niepełne, podobnie

by 2.4 per cent than the year before. US-based manufacturing sites produced 0.29 million heavy-duty vehicles, more by 15.4 per cent on a year earlier. Incomplete OICA statistics indicate that the European production covered over 0.3 million HCVs, i.e. 9.6 per cent less than in 2013. OICA stresses that the above data are incomplete because France, Germany, the Netherlands and Sweden have not been declaring their auto production volumes since 2011. World production of buses and coaches (depending on market, defined as vehicles with GVW over 3.5t or 7t) has shrunk by 8.4 per cent to 315,140 units in 2014, reports OICA. The sharpest decline was witnessed in Africa where it fetched 16.2 per cent. All manufacturing sites located on the continent produced 3,200 buses. The production volume also dwindled by 4.9 per cent to 238,000 buses in Asia Pacific.

Other continents have improved their performance - the Americas by 19.3 per cent to 35,200 units and Europe by 16.3 per cent to 38,700 units. Just like in case of heavy-duty

Pierwsze rejestracje w Europie¹ w 2014 roku aut dostawczych o dmc do 3,5 tony New registration in Europe¹ in 2014 by country – LCV up to 3,5 t

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
AUSTRIA	31 168	1,5
BELGIUM	53 373	-0,1
BULGARIA ⁴	3 972	9,9
CROATIA*	5 215	-1,0
CYPRUS	1 151	26,6
CZECH REPUBLIC	13 165	12,8
DENMARK	28 498	18,5
ESTONIA	2 906	7,5
FINLAND	10 624	2,1
FRANCE	370 362	1,5
GERMANY	228 323	7,3
GREECE	4 856	41,5
HUNGARY	15 937	39,6
IRELAND	16 646	51,2
ITALY ³	117 709	16,4
LATVIA	2 539	16,7
LITHUANIA	1 997	9,5
LUXEMBURG	3 357	6,8

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
NETHERLANDS	51 792	2,4
POLAND	45 376	7,6
PORTUGAL	26 166	43,8
ROMANIA	9 903	14,1
SLOVAKIA	5 630	10,9
SLOVENIA	6 978	3,7
SPAIN	113 863	33,2
SWEDEN	41 933	12,3
UNITED KINGDOM	321 686	18,7
EUROPEAN UNION ¹	1 535 125	11,3
EU 15 ⁵	1 420 356	11,2
EU 13 ⁶	114 769	12,3
ICELAND	855	46,4
NORWAY	29 611	-4,0
SWITZERLAND	28 822	-0,9
EFTA	59 288	-2,0
EU28 + EFTA	1 594 413	10,7
EU15 + EFTA	1 479 644	10,6

¹ EU28; Dane dla Malty nie są dostępne | EU28; data for Malta currently not available

² Bez autobusów i autokarów | Excluding Buses and Coaches

³ Szacunki ANFIA | ANFIA estimate

⁴ Szacunki | Estimates

⁵ Państwa członkowskie przed rozszerzeniem z 2004 roku | Member States before the 2004 enlargement

⁶ Państwa członkowskie od 2004 roku (brak danych dla Malty i Bułgarii) | Member States joining the EU since 2004 (data for Malta currently not available)

* ACEA publikuje dane dla Chorwacji od stycznia 2014 roku | ACEA started reporting data for Croatia as of January 2014.

jak w przypadku ciężkich samochodów ciężarowych, ponieważ Francja, Niemcy, Holandia i Szwecja nie publikują wyników.

OICA podaje, że liczba wyprodukowanych autobusów w nowych krajach unijnych wzrosła o 14,7 proc. do 8,9 tys. sztuk. W tej grupie państw Polska jest największym producentem (5 tys. sztuk) przed Czechami (3,9 tys.).

Produkcja autobusów w Rosji wyniosła 10,3 tys., na Ukrainie 0,9 tys., zaś na Białorusi 1,5 tys. Autobusową potęgą jest również Turcja z wynikiem 11,8 tys., o 13,1 proc. gorszym niż w 2013 roku.

Rejestracje pojazdów użytkowych

Dane OICA wskazują, że sprzedaż (lub rejestracje w zależności od sposobu raportowania) samochodów użytkowych w 2014 roku sięgnęła na całym świecie 23,26 mln samochodów. Największym rynkiem pozostają Ameryki z wynikiem 12,3 mln aut, w tym NAFTA 10,7 mln. Na drugim miejscu jest region Azji oraz Oceanii

vehicles, OICA data for the Old Continent are incomplete since France, Germany, the Netherlands and Sweden fail to publish their results.

The OICA quotes that the bus production volume in new EU states went up by 14.7 per cent to 8,900 units. Poland was the leading bus manufacturer in the group (5,000 units), ahead of the Czech Republic (3,900 units).

Bus production in Russia stood at 10,300 units, in Ukraine at 0,900 units and in Belarus at 1,500 units. Another global bus manufacturing leader is Turkey with the output of 11,800 vehicles, a result lower by 13.1 per cent than in 2013.

Registrations of commercial vehicles

Data of the OICA indicate that global commercial vehicle sales (or registrations, depending on the reporting method) accounted for 23.26 million units. The Americas are by far the largest market with 12.3 million units, including 10.7 million marketed to NAFTA states. Ranking second is Asia

Nowe rejestracje w Europie¹ w 2014 roku samochodów ciężarowych o dmc ponad 3,5 t²
New registration in Europe¹ in 2014 by country. Commercial Vehicles (Trucks) over 3,5 t²

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
AUSTRIA	6 829	-8,2
BELGIUM	7 801	1,9
BULGARIA	n.a.	n.a.
CROATIA*	962	50,8
CYPRUS	26	-35,0
CZECH REPUBLIC	9 054	4,8
DENMARK	3 691	-14,4
ESTONIA	754	-12,4
FINLAND	2 560	-27,0
FRANCE	38 784	-13,7
GERMANY	85 971	-0,9
GREECE	383	11,0
HUNGARY	4 839	-2,9
IRELAND	1 793	14,9
ITALY ⁴	12 665	0,0
LATVIA	1 062	-25,6
LITHUANIA ³	2 251	-34,2
LUXEMBURG	1 013	6,7

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
NETHERLANDS	10 366	-23,3
POLAND	17 711	-10,2
PORTUGAL	3 126	30,7
ROMANIA	3 907	22,4
SLOVAKIA	3 646	-5,4
SLOVENIA ³	1 492	28,6
SPAIN	16 214	23,2
SWEDEN	5 251	7,3
UNITED KINGDOM	38 240	-27,8
EUROPEAN UNION ¹	280 391	-8,1
EU 15 ⁵	234 687	-8,7
EU 13 ⁶	45 704	-4,7
ICELAND	124	22,8
NORWAY	5 445	-5,7
SWITZERLAND	4 147	23,5
EFTA	9 716	5,3
EU28 + EFTA	290 107	-7,7
EU15+EFTA	244 403	-8,2

¹ EU27; Dane dla Malty i Bułgarii nie są dostępne | EU28; data for Malta and Bulgaria currently not available

² Bez autobusów i autokarów | Excluding Buses and Coaches

³ Szacunki | Estimates

⁴ Szacunki ANFIA, na podstawie danych włoskiego Ministerstwa Transportu | ANFIA estimate, based on data of the Italian Ministry of Transport

⁵ Państwa członkowskie przed rozszerzeniem z 2004 roku | Member States before the 2004 enlargement

⁶ Państwa członkowskie od 2004 roku (brak danych dla Malty i Bułgarii) | Member States joining the EU since 2004 (data for Malta and Bulgaria currently not available)

* ACEA publikuje dane dla Chorwacji od stycznia 2014 roku | ACEA started reporting data for Croatia as of January 2014.

Źródło: ACEA | Source: ACEA

(8,1 mln samochodów) i na kolejnym Europa (2,4 mln samochodów).

Natomiast ACEA podaje, że w 2014 roku liczba rejestracji wszystkich pojazdów użytkowych wyniosła 1,85 mln i była o 7,6 proc. większa niż zanotowana w 2013 roku. Liczba rejestracji lekkich aut dostawczych o dmc do 3,5 tony w krajach UE i EFTA wzrosła o 10,7 proc. do 1,6 mln aut.

Rejestracje lekkich aut dostawczych o dmc do 3,5 tony w krajach UE wzrosły o 11,3 proc., do 1,54 mln sztuk, w tym w krajach starej Unii (15 krajów) wzrost sięgnął 11,2 proc., natomiast w nowych krajach członkowskich 12,3 proc.

Wszystkie rynki (za wyjątkiem Norwegii i Szwajcarii) zanotowały wzrosty. We Francji rejestracje sięgnęły 370 tys. sztuk, w Wielkiej Brytanii 271 tys., w Niemczech 212 tys. i we Włoszech 101 tys.

Rejestracje samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych o dmc powyżej 3,5 ton zmalały w 2014 roku w krajach UE i EFTA o 8,1 proc. do 280,4 tys. pojazdów. Największym rynkiem są Niemcy z rejestracjami 86 tys.

and Oceania (8.1 million CVs) with Europe right behind it (2.4 million units).

On the other hand, ACEA reports that total commercial vehicle registrations in 2014 stood at 1.85 million and were up by 7.6 per cent versus 2013. Registrations of LCVs with GVW up to 3.5 tons in the EU and EFTA states were up by 10.7 per cent to 1.6 million units.

Registrations of light commercial vehicles with GVW up to 3.5 tons in the EU states were up by 11.3 per cent to 1.54 million units, whereas the increase in the old EU states (EU-15) fetched 11.2 per cent and stood at 12.3 per cent in the new EU countries.

Growth was demonstrated by all markets (except for Norway and Switzerland). Registrations in France totalled 370,000, 271,000 in the UK; 212,000 in Germany and 101,000 in Italy.

In 2014, registrations of trucks with GVW above 3.5 tons were on the decline in the EU and the EFTA states where they dropped by 8.1 per cent to 280,400 vehicles. With

Nowe rejestracje w Europie¹ w 2014 roku autobusów o dmc ponad 3,5 t
New registration in Europe¹ in 2014 by country. Buses & Coaches over 3,5 t

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
AUSTRIA	900	26,2
BELGIUM	1 142	49,3
BULGARIA	n.a.	n.a.
CROATIA*	96	-11,9
CYPRUS	n.a.	n.a.
CZECH REPUBLIC	1 061	19,1
DENMARK	468	16,7
ESTONIA	138	9,5
FINLAND	691	78,1
FRANCE	5 896	-15,3
GERMANY	5 651	-3,0
GREECE	175	75,0
HUNGARY	467	8,1
IRELAND	207	27,8
ITALY ³	1 975	-16,7
LATVIA	208	-14,0
LITHUANIA ²	288	63,6
LUXEMBURG	159	-7,0

	Sztuk Units	Zmiana r/r [%] Change y/y [%]
NETHERLANDS	665	14,1
POLAND	1 472	6,4
PORTUGAL	239	37,4
ROMANIA	1 148	32,7
SLOVAKIA	447	62,5
SLOVENIA ²	168	20,9
SPAIN	1 896	15,0
SWEDEN	1 335	8,5
UNITED KINGDOM	6 669	-4,1
EUROPEAN UNION ¹	33 561	1,4
EU 15 ⁴	28 068	-1,3
EU 13 ⁵	5 493	18,4
ICELAND	66	-10,8
NORWAY	1 015	-19,4
SWITZERLAND	649	11,9
EFTA	1 730	-9,6
EU28 + EFTA	35 291	0,8
EU15+EFTA	29 798	-1,8

¹ EU27; Dane dla Bułgarii, Malty i Cypru nie są dostępne | EU27; data for Bulgaria, Malta and Cyprus currently not available

² Szacunki | Estimates

³ Szacunki ANFIA, na podstawie danych włoskiego Ministerstwa Transportu | ANFIA estimate, based on data of the Italian Ministry of Transport

⁴ Państwa członkowskie przed rozszerzeniem z 2004 roku | Member States before the 2004 enlargement

⁵ Państwa członkowskie od 2004 roku (brak danych dla Malty, Bułgarii i Cypru) | Member States joining the EU since 2004 (data for Malta, Bulgaria and Cyprus currently not available)

* ACEA publikuje dane dla Chorwacji od stycznia 2014 roku | ACEA started reporting data for Croatia as of January 2014.

sztuk, o 0,9 proc. mniej niż w 2013 roku. Spadek we Francji, gdzie zarejestrowano w 2014 roku 38,8 tys. samochodów, sięgnął 13,7 proc. W Wielkiej Brytanii liczba rejestracji wyniosła 38,2 tys., o 27,8 proc. mniej od wcześniejszego roku.

Liczba rejestracji ciężkich samochodów ciężarowych o dmc równym lub większym od 16 ton zmalała w 2014 roku o 6,1 proc. do 218 tys. Niektóre rynki zanotowały znaczące wzrosty. W Niemczech zarejestrowano o 6,1 proc. samochodów więcej (57,9 tys.), w Hiszpanii o 25,6 proc. więcej (13,8 tys.). Natomiast we Francji spadek wyniósł 13,1 proc. (do 32,7 tys.), zaś w Wielkiej Brytanii liczba rejestracji zmalała o 28,3 proc. do 27,1 tys. Dla producentów samochodów ciężarowych Polska była czwartym rynkiem z wynikiem 15,4 tys. szt. Na dalszych miejscach znalazły się: Hiszpania (13,8 tys.) oraz Holandia (9,3 tys.).

W przypadku autobusów o dmc powyżej 3,5 tony liczba ich rejestracji w krajach UE i EFTA wzrosła w 2014 roku

o 1,4 proc. do 33,6 tys. sztuk. W 2014 roku największym rynkiem była Wielka Brytania, gdzie zarejestrowano 6,7 tys. autobusów, o 4,1 proc. mniej niż w 2013 roku. Rejestracje we Francji zmalały o 15,3 proc. do 5,9 tys., w Niemczech o 3 proc. do 5,7 tys., we Włoszech o 16,7 proc. do 2 tys. W Hiszpanii popyt wzrósł o 15 proc. do 1,9 tys. autobusów. Kolejne, szóste miejsce przypadło Polsce z rezultatem 1,5 tys. nowych autobusów (wzrost o 6,4 proc.).

SZÓSTA GOSPODARKA ŚWIATA

OICA szacuje, że gdyby przemysł samochodowy był niezależną gospodarką, zająłby szóste miejsce w rankingu największych państw globu. Przychody przemysłu samochodowego przekroczyły 2,7 biliona euro.

Przy produkcji blisko 90 mln aut oraz części samochodowych pracuje bezpośrednio ok. 12 mln ludzi, to jest 5 procent wszystkich zatrudnionych. Ponieważ szacuje się, że każdy robotnik pracujący bezpośrednio w przemyśle motoryzacyjnym daje pracę kolejnym pięciu osobom w takich przemysłach jak np. chemiczny, stalowy, włókienniczy lub gumowy, z motoryzacji utrzymuje się dodatkowo 60 mln osób. Nie można zapominać, że bardzo dużym pracodawcą jest transport drogowy, serwisy samochodowe oraz przemysł rafineryjny.

86,000 HCV registrations, i.e. 0.9 per cent less than in 2013, Germany remained the largest market in Europe. France where 38,800 heavy-duty vehicles were registered in 2014 witnessed a decrease by 13.7 per cent. Registrations in the United Kingdom totalled 38,200, that is, 27.8 per cent less on a year earlier.

Registrations of heavy commercial vehicles with GVW of 16 tons and over were down in 2014 by 6.1 per cent 218,000 units, but a surge in uptake remained visible on largest markets. The increase accounted for 6.1 per cent in Germany (57,900) and 25.6 per cent in Spain (13,800). The decline in France stood at 13.1 per cent (to 32,700 units), while the number of registrations in the UK shrunk

by 28.3 per cent to 27,100 units.

With 15,400 units Poland was the fourth leading HCV producer. With 28,300 registrations, our country was the fourth largest market for heavy commercial vehicles, bigger than the Netherlands (11,700) and Spain (11,000). Further down the list were Spain (13,800) and Netherlands (9,300).

In case of buses with GVW above 3.5 tons, their registrations in the EU and the EFTA countries were

up by 1.4 per cent in 2014 to 33,600 vehicles. The biggest market in 2014 was the UK with 6,700 bus registrations, a result lower by 4.1 per cent versus 2013. Registrations in France dwindled by 15.3 per cent to 5,900 units, by 3 per cent to 5,700 units in Germany and by 16.7 per cent to 2,000 vehicles in Italy. Uptake in Spain surged by 15 percent (to 1,900 buses). Poland came sixth with 1,500 new buses (a rise by 6.4 per cent).

THE WORLD'S SIXTH LARGEST ECONOMY

The OICA estimates if the motor industry was an independent country, it would be the world's sixth largest economy. The revenue of the automotive industry has exceeded €2.7 trillion.

Approx. 12 million people are directly employed in production of 90 million vehicles, what accounts for 5 percent of total employment level. It is also estimated that every person employed directly in the motor sector is creating jobs for additional five people in chemical, steel, textile, rubber and other sectors, what means that auto manufacturing provides a source of income to 60 million people. It should be stressed that road transport, auto repairs and the refinery sector are also major employers.

The motor industry is the champion of innovations. Its annual R&D expenditures total over €90 billion and lead

OICA szacuje, że gdyby przemysł samochodowy był niezależną gospodarką, zająłby szóste miejsce w rankingu największych państw globu. Przychody przemysłu samochodowego przekroczyły 2,7 biliona euro.

The OICA estimates if the motor industry was an independent country, it would be the world's sixth largest economy. The revenue of the automotive industry has exceeded €2.7 trillion.

Przemysł samochodowy jest jednym z promotorów innowacji. Na badania i rozwój wydaje każdego roku ponad 90 mld euro. Wymusza postęp w wielu gałęziach przemysłu. Od kondycji przemysłu samochodowego zależą także budżety państw – producenci samochodów płacą rocznie podatki sięgające 500 mld euro.

Europejski filar

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. W 26 krajach Europy działały w 2014 roku 293 fabryki montażu ostatecznego oraz produkujących silniki. W dziewiętnastu unijnych krajach działało 226 zakładów. Do członków ACEA należało 190 europejskich zakładów. W 2012 roku producenci samochodów w EU zanotowali przychody przekraczające 843,4 mld euro, co stanowi 6,6 proc. unijnego PKB. Łączna danina zmotoryzowanych w piętnastu krajach UE wyniosła co najmniej w 2013 roku 388,8 mld euro. Z kolei podatek VAT zapłacony w 2010 roku przez przemysł samochodowy w 27 krajach UE wyniósł 141,1 mld euro, co stanowiło 9 proc. poboru tego podatku od przemysłu przetwórczego.

Wartość eksportu samochodów i części poza UE-27 wyniosła w 2013 roku w 123 mld euro, zaś wartość importu do UE-27 sięgnęła 27,9 mld euro. Przemysł motoryzacyjny osiągnął dodatni bilans handlowy w wysokości 95,1 mld euro.

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w 2013 roku 2,2 mln osób, czyli 7,4 proc. zatrudnionych w przemyśle. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio, jest to 12,7 mln osób, co stanowi 5,8 proc. wszystkich pracujących. Dodatkowe 0,8 mln ludzi pracowało przy wytwarzaniu łożysk, kół zębatach, opon, klimatyzacji, komputerów, silników elektrycznych i transformatorów oraz innego osprzętu elektrycznego.

W sieciach sprzedaży samochodów, firmach wynajmu aut, warsztatach napraw aut i akcesoriów oraz sprzedaży paliwa znalazło zatrudnienie 3,9 mln osób, a w drogowym transporcie osób i rzeczy 4,9 mln ludzi. W budownictwie drogowym zajęcie znalazło 0,7 mln osób.

Dane zebrane przez ACEA wskazują, że w 2011 roku bezpośrednio w motoryzacji najwięcej osób pracowało w Niemczech (784 tys.), we Francji (224 tys.), Włoszech (169 tys.), Polsce (154 tys.), Czechach (148 tys.), Hiszpanii (140 tys.) i Wielkiej Brytanii (129 tys.).

progress in numerous industries. The overall condition of the automotive industry has major impact on the state budget – automotive manufacturers pay taxes estimated annually at €500 billion.

The backbone of the European economy

The automotive sector and related industries are one of the pillars of the European economy. In 2014, twenty six European countries were home to 293 auto final assembly and engine facilities. 226 auto factories were operated in 19 EU states. ACEA members had 190 manufacturing sites based in Europe. In 2012, automotive manufacturers in the EU declared a revenue exceeding €843.4 billion, what accounts for 6.6 per cent of the European GDP.

Total taxes paid by motorists in 15 EU states fetched at least €388.8 billion in 2013. On the other hand, revenue on value-added tax generated on the auto makers in 27 EU states in 2010 totalled €141.1 billion, what accounted for 9 per cent of total VAT tax revenue on the processing industry.

The export value of motor vehicles and parts to non-EU-27 states stood at €123 billion in 2013, whereas the value of import to EU-27 fetched €27.9

billion. The motor industry declared a positive trade balance totalling €95.1 billion.

In 2013, 2.2 million people, or 7.4 per cent of total headcount in the industry, made their living on auto manufacturing operations. If we add to that direct employment, total count would be estimated at 12.7 million people, what corresponds to 5.8 per cent of the total employment level. In addition, one million people are engaged in manufacturing of bearings, gears, tyres, ventilation and air-conditioning systems, computers, electric motors and converters as well as other electrical devices.

Showrooms, auto repair shops, accessory shops and gas stations offer employment to 3.9 million people, whereas road passenger and cargo transport accounts for 4.9 million jobs. Moreover, 0.7 million people are employed in road construction.

ACEA's statistics indicate that the biggest number of jobs created directly by the motor industry in 2011 were located in Germany (784,000), France (224,000), Italy (169,000), Poland (154,000), the Czech Republic (148,000), Spain (140,000) and the UK (129,000).

Od przemysłu motoryzacyjnego zależało bezpośrednio w 2013 roku 2,2 mln osób, czyli 7,4 proc. zatrudnionych w przemyśle. Łącznie z zatrudnionymi pośrednio, jest to 12,7 mln osób, co stanowi 5,8 proc. wszystkich pracujących.

In 2013, 2.2 million people, or 7.4 per cent of total headcount in the industry, made their living on auto manufacturing operations. If we add to that direct employment, total count would be estimated at 12.7 million people, what corresponds to 5.8 per cent of the total employment level.

Ekologia i motoryzacja

Przemysł samochodowy jest świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku z tym przygotowuje alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. W ostatnich latach drastycznie spada emisja dwutlenku węgla z nowych samochodów. Silnik współczesnego auta ma 28 razy mniejsze emisje dwutlenku węgla od samochodu sprzed dwudziestu lat. Jeden samochód z lat 70 emitował tyle zanieczyszczeń co sto współczesnych modeli.

Według oceny Europejskiej Agencji Ochrony Środowiska (EEA), przeciętna emisja dwutlenku węgla z silników nowych samochodów osobowych zarejestrowanych w Europie w 2014 roku wyniosła 123,4 grama na kilometr, o 2,6 proc. mniej niż w 2013 roku. Raport EEA podkreśla, że wynik jest znacznie poniżej celu wyznaczonego przez Komisję Europejską na 2015 rok, wynoszącego 130 gram CO₂ na kilometr. Producenci jednak dalej muszą zredukować spalanie, aby spełnić limit 95 gram CO₂/km, jaki wejdzie w życie w 2021 roku.

W 2014 roku 53 proc. zarejestrowanych samochodów osobowych wyposażonych było w silnik wysokoprężny. Najwyższy odsetek diesli miały: Irlandia (74 proc.), Luksemburg (72), Portugalia (71) i Hiszpania (66 proc.). Samochody z silnikami benzynowymi są coraz oszczędniejsze – w 2014 emitowały średnio o 3 gramy CO₂/km więcej niż diesle, gdy w 2000 roku różnica była 7-krotnie większa. Elektrycznych modeli (z emisją 0 g/km) zarejestrowano ponad 38 tys. sztuk, o 57 proc. więcej niż rok wcześniej.

Przeciętny samochód zarejestrowany krajach starej UE w 2014 roku miał silnik o pojemności 1606 cm³ (o 9 cm³ mniej niż rok wcześniej) oraz moc 90 KM (o 1 KM wyższą niż w 2013 roku).

W rankingu krajów, emisje poniżej 130 g/km uzyskało 17 państw. Najoszczędniejsze floty zarejestrowały: Holandia (107 gram CO₂/km), Grecja (108) i Portugalia (109). Najbardziej paliwożerne okazały się floty w: Estonii (141), Łotwie (140).

Coraz bardziej przyjazne dla środowiska są także pojazdy użytkowe. Przeciętna emisja dwutlenku węgla z silników nowych modeli dostawczych zarejestrowanych w Europie w 2014 roku wyniosła 169,2 grama na kilometr, o 4 gramy mniej niż w 2013 roku. Raport EEA podkreśla, że wynik jest blisko 6 gram poniżej celu wyznaczonego przez Komisję Europejską na 2017 rok, wynoszącego 175 gram CO₂ na kilometr.

Sustainability and the motor industry

The automotive industry is aware that natural fossil resources are limited and therefore, it is developing alternative drive solutions which are not only sober, but also environment-friendly. Recently, emission levels from new vehicle have been reduced dramatically. Engines fitted on modern vehicles have carbon emissions that are 28 times lower than those of cars manufactured 25 years ago. Emissions from a car made in the 1970s are now comparable to levels from a hundred modern vehicles.

Estimates of the European Environment Agency (EEA) indicate that average carbon emission from units of new passenger cars registered in Europe in 2014 stood at 123.4

grams per kilometre, less by 2.6 grams than in 2013. EEA report stresses that such performance fails to meet the 2015 target identified by the European Commission at 130 grams of CO₂/km. Auto makers must yet further reduce carbon emission figures to meet the target of 95 grams CO₂/km which will come into force in 2021.

In 2014, 53 per cent of registered passenger cars were

fitted with a diesel unit. The biggest number of diesel engines was declared by: Ireland (74 per cent), Luxembourg (72), Portugal (71) and Spain (66 per cent.). Vehicles fitted with petrol units are becoming more sober - in 2014 their average emissions were lower by 3 grams of CO₂/km versus diesel engines, while in 2000 the difference was bigger by seven times. Registrations of electric vehicles (with zero emission) accounted for more than 38,000 units and were up by 57 percent than the year before.

An average car registered in the old EU states in 2014 was fitted with 1606 cc engine (downsized by 9 cc versus the previous year) with 90 KM power (more by 1 KM than in 2013).

A split by countries indicates that emissions below 130 g/km were declared by 17 countries. Figures for most fuel sober fleets stood at 107 grams CO₂/km (Netherlands), 108 (Greece) and 109 (Portugal). Most fuel-consuming were fleets registered in Estonia (141) and Latvia (140).

Commercial vehicles are also becoming more sustainable. Average carbon emissions from units of new light delivery vehicles registered in Europe in 2014 stood at 169.2 grams per kilometre, less by 4 grams than in 2013. EEA report stresses that such performance is lower by nearly 6 grams compared to the 2017 target identified by the European Commission at 175 grams of CO₂ per km.

Silnik współczesnego auta ma 28 razy mniejsze emisje dwutlenku węgla od samochodu sprzed dwudziestu lat. Jeden samochód z lat 70 emitował tyle zanieczyszczeń co sto współczesnych modeli.

Engines fitted on modern vehicles have carbon emissions that are 28 times lower than those of cars manufactured 25 years ago. Emissions from a car made in the 1970s are now comparable to levels from a hundred modern vehicles.

Emisje z samochodów ciężarowych zostały zredukowane o 98 proc. w stosunku do 1990 roku, a zużycie paliwa (czyli emisje CO₂) o jedną trzecią w porównaniu do roku 1970. Postęp w technologii sprawił, że współczesne pojazdy są znacznie cichsze od poprzedników. 25 współczesnych ciężarówek emituje mniej hałasu niż jedna z 1980 roku.

Największy inwestor w badania i rozwój

Europejski przemysł samochodowy jest największym prywatnym inwestorem w badania i rozwój. Nakłady członków ACEA na te cele sięgnęły w 2012 roku 32,3 mld euro, to jest ponad 5 procent przychodów branży. Jednocześnie ta suma reprezentuje 25 proc. wszystkich europejskich wydatków na badania i rozwój. Koncerny samochodowe wydały w 2013 roku na naukę i rozwój więcej od przemysłu zbrojeniowego (21 proc. nakładów) oraz farmaceutycznego i biotechnologicznego (17 proc. europejskich nakładów).

W 2013 roku europejscy producenci wystąpili do Europejskiego Urzędu Patentowego o ponad 10,5 tys. patentów. Spośród złożonych aplikacji 54,3 proc. przesłali do urzędów w Europie, do Japonii 24,5 proc., do USA 12,3 proc., do Szwajcarii 2,2 proc., do Południowej Korei 1,5 proc. oraz 1 proc. do Chin i 0,9 proc. na Tajwan do Kanady.

HCV emissions were reduced by 98 per cent versus 1990, while fuel consumption (which translates into CO₂ emission) by one-third compared to 1970. Technological progress has made contemporary motor vehicles much more silent than earlier versions. 25 of modern heavy-duty vehicles emit less noise than one HCV back in 1980.

The biggest R&D investments

The European motor industry is the biggest private investor in research and development whose expenditures in 2012 accounted for €32.3 billion, that is approx. 5 percent of its revenue. This amount represents 25 per cent of total European investments in research and development. In 2013, automotive manufacturers allocated to R&D more resources than the arms industry (21 per cent of investments) or the pharmaceutical and biotechnological sectors (17 per cent of European investments).

In 2013, European manufacturers applied for registration of more than 10,500 patents with the European Patent Office. In total applications, 54.3 per cent of patents were submitted in Europe, 24.5 per cent in Japan, 12.3 per cent in the US, 2.2 per cent in Switzerland, 1.5 per cent in South Korea and 1 per cent in China and Taiwan and 0.9 per cent in Canada.

