



Raport BRANŻY MOTORYZACYJNEJ 2010



AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY

BAKER & MCKENZIE

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

Autorami Raportu są:
Jerzy Martini, Łukasz Karpiesiuk
(Baker & McKenzie),
Paweł Barański, Bartosz Igielski, Dorota Klimczak,
Łukasz Kolczyński, Piotr Kuskowski, Mirosław Michna,
Mariusz Strojny, Tomasz Wojtyś,
Leszek Wroński, Kiejstut Żagun
(firma doradcza KPMG)
oraz Robert Przybylski.

W Raporcie wykorzystano dane:
Europejskiego Stowarzyszenia
Producentów Pojazdów ACEA,
automotivesuppliers.pl, GUS, INFOBUS JMK,
Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR,
Komisji Nadzoru Finansowego,
Komendy Głównej Policji, Ministerstwa Finansów,
Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji,
Polskiej Izby Motoryzacji, Polskiej Izby Ubezpieczeń,
Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego
i Związku Przedsiębiorstw Leasingowych

RAPORT

BRANŻY

MOTORYZACYJNEJ

2010



Odbudowa po kryzysie

Oddajemy w Państwa ręce trzecie wydanie Rocznika Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego, które podsumowuje rok 2009 – niezwykle trudny dla całej gospodarki, a dla branży motoryzacyjnej w szczególności.

W powojennej historii świata jeszcze nie zdarzyło się, aby kryzys jednocześnie uderzył na wszystkich kontynentach. Jest zrozumiałe, że w trudnej sytuacji ekonomicznej na przełomie 2008 i 2009 roku popyt na samochody gwałtownie zmalał. Drastyczne spadki sprzedaży odbiły się natychmiast na dostawcach i całej gospodarce. Aby nie dopuścić do ekonomicznej katastrofy, rządy wielu państw przeznaczyły miliardy euro i dolarów na dopłaty dla nabywców nowych samochodów, które to inwestycje w większości „wróciły” do budżetów. Właśnie ta pomoc w znacznym stopniu uratowała branżę przed zapaścią.

W Polsce, choć wyniki sprzedaży pojazdów utrzymywały się na podobnym co w 2008 roku poziomie, około 50 tysięcy sztuk pojazdów przeznaczono na reeksport. Dodatkowe pakiety pomocowe dla całej gospodarki oraz sektora finansowego ustabilizowały rozchwiany obieg pieniądza. Oznaki poprawy widoczne już były pod koniec 2009 roku. Wzrosła pewność konsumentów, zwiększyła się sprzedaż samochodów, ruszyły unieruchomione fabryki.

Mimo zakończenia funkcjonowania dopłat do zakupu nowych aut, w większości krajów rynki podnoszą się z zapaści. Funkcjonowanie przemysłu powraca do normalnego rytmu.

Tegoroczny Raport pokazuje złożoną historię roku 2009 w Europie, a na jej tle dokładnie analizuje sytuację w Polsce.

JAKUB FARYŚ
PREZES PZPM

Post-crisis reconstruction

We present the third edition of the Yearbook of the Polish Automotive Industry Association dedicated to 2009 – an extremely challenging year for the entire economy, and especially the motor industry.

The world's post-war history has never witnessed a crisis hitting all continents at once. Obviously, amid economic turmoil demand for cars plummeted at the turn of 2008 and 2009. A dramatic plunge in sales have immediately taken a toll on supplies and the entire economy. To prevent an economic disaster, governments of many states allocated billions of euros and dollars to fund stimulus plans for buyers of new vehicles. In majority of cases, these investments “returned” to national budgets. It was aid which largely saved the sector from decline.

Although last year's car sales in Poland were in check with 2008, around 50,000 vehicles were re-exported. Additional aid packages for the entire economy and the financial sector managed to stabilise the shaken currency circulation. Signs of recovery became visible as early as in the late 2009. Consumers grew to become more confident, auto sales figures began to move upwards and immobilised manufacturing sites eventually kicked off.

Most markets are now recovering although bonus schemes stimulating sales of new cars have come to an end. The industry begins to operate as normal.

This year's report presents the complexity of the past year in Europe and a detailed analysis of developments in Poland, set against its backdrop.

JAKUB FARYŚ
PRESIDENT OF PZPM



Podwójne wyzwanie

Rok 2010 postawił przed sektorem motoryzacyjnym podwójne wyzwanie. Choć na europejskich rynkach panuje względnie stabilna sytuacja, sprzedaż w dalszym ciągu utrzymuje się na niższym poziomie niż w okresie poprzedzającym kryzys finansowo-gospodarczy w połowie 2008 r. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, od stycznia do kwietnia 2009 r., liczba nowych rejestracji samochodów osobowych w Unii Europejskiej spadła o 11,6%. Zarejestrowano aż o 35,2% mniej samochodów użytkowych. Pomimo tego, branża samochodowa kontynuuje ogromne inwestycje w redukcję emisji CO₂ oraz zminimalizowanie wpływu pojazdów na środowisko naturalne.

Równie poważne wyzwania stoją przed Unią Europejską oraz rządami krajów członkowskich. Opracowywana przez nie polityka wobec sektora motoryzacyjnego ma ogromny wpływ na budowanie podstaw zrównoważonej przyszłości, na środowisko naturalne, europejską motoryzację oraz 12 milionów ludzi, którym daje ona zatrudnienie. Podejmując to wyzwanie, Komisja Europejska postanowiła wznowić prace nad programem CARS 21, czyli „Konkurencyjnym Systemem Prawnym dla Przemysłu Motoryzacyjnego XXI wieku”. Zapoczątkowany w 2005 roku program ma na celu podniesienie konkurencyjności i poziomu zatrudnienia w przemyśle samochodowym, a także osiągnięcie szybszego postępu w zakresie realizacji celów dotyczących bezpieczeństwa oraz ochrony środowiska, przy utrzymaniu przystępnych cen dla klientów. W obliczu coraz ostrzejszych przepisów środowiskowych oraz rosnącej na całym świecie konkurencji, wszystkie te kwestie pozostają niezwykle aktualne. Interesariusze procesu CARS 21 powinni skoncentrować swoją uwagę na obu zagadnieniach – produkcji pojazdów o niskim poziomie emisji oraz opracowaniu polityki przemysłowej dla branży motoryzacyjnej.

Cennym wkładem Komisji oraz Rady w rozwiązanie pierwszej kwestii jest dokument „Strategia UE na rzecz czystych i energetycznie wydajnych samochodów”, w którym podkreśla się potrzebę rozwoju wszystkich technologii umożliwiających redukcję poziomu emisji, w tym, zaawansowanych technicznie silników spalinowych, jednostek napędzanych gazem i paliwem alternatywnym, a także samochodów elektrycznych i wyposażonych w napęd wodorowy. Producenci samochodów chcą współpracować z twórcami unijnej polityki nad określeniem optymalnych ram prawnych, które zapewnią konkurencyjność oraz zrównoważony rozwój europejskiej branży motoryzacyjnej.

By IVAN HODAC
SECRETARY GENERAL OF EUROPEAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS' ASSOCIATION ACEA

Double Challenge

Vehicle manufacturers are facing a double challenge in 2010. While European markets have been somewhat stabilised, sales are still much lower than before the financial and economic crisis started in mid-2008. Between January and April this year, 11.6% less passenger cars were registered in the EU than during the same time period two years ago. Commercial vehicle registrations plummeted by 35.2%. At the same time, the industry is investing heavily to reduce emissions and improve the overall environmental performance of its products.

The EU and national governments are challenged, too: the policy framework they design will be crucial in ensuring a sustainable future, for the environment, for the European automotive industry and for the 12 million people who depend on it for their jobs. The Commission has acknowledged this challenge and decided to re-launch the CARS 21 process. CARS 21 stands for a “Competitive Automotive Regulatory System for the 21st century” and was started in 2005 to strengthen competitiveness and employment in the automotive sector while enhancing progress toward safety and environmental goals - at a price affordable to the consumer. These issues are more up-to-date than ever, as environmental demands and global competition keep rising. CARS 21 stakeholders should work on both topics – low emission vehicles and an industrial policy for the automotive sector.

On the first issue, Commission and Council have already provided valuable input by outlining an “EU strategy on clean and energy efficient vehicles”. They stress the need to improve all technologies for emission reductions, including advanced internal combustion engines, alternative fuel and gas vehicles, and technologies such as electrically chargeable and hydrogen vehicles. Vehicle manufacturers are looking forward to working with EU policy makers on defining the best possible policy framework for a competitive and sustainable European automotive industry.

By IVAN HODAC
SECRETARY GENERAL OF EUROPEAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS' ASSOCIATION ACEA

CZŁONKOWIE

All Ride Moto /SYM/
<http://www.allridemoto.pl>



Honda Poland
<http://www.honda.pl>



BMW Polska
<http://www1.bmw.pl>
<http://www.mini.com.pl>



Hyundai Motor Poland sp. z o.o.
<http://www.hyundai.com.pl>



Chevrolet Poland sp. z o.o.
<http://www.chevrolet.pl>



Iberia Motor Company S.A.
<http://seat.pl>



Chrysler Polska sp. z o.o.
<http://www.chrysler.pl>



ISUZU Automotive Polska
<http://www.isuzu.com.pl>



Citroën Polska sp. z o.o.
<http://www.citroen.com.pl>



Iveco Poland sp. z o.o.
<http://www.iveco.pl>



DAF Trucks Polska
<http://www.daftrucks.pl>



JLR Polska sp. z o.o.
<http://www.jlrpolyska.pl>
<http://www.jaguar.pl>
<http://www.landrover.pl>



Fiat Auto Poland S.A.
<http://www.fiat.com.pl>



KIA Motors Polska sp. z o.o.
<http://www.kia.pl>



Ford Polska sp. z o.o.
<http://www.ford.com.pl>



Kulczyk Tradex sp. z o.o.
<http://www.audi.pl>
<http://porsche.pl>
<http://www.vw.com.pl>



General Motors Poland sp. z o.o.
<http://www.opel.com.pl>



MAN-STAR TRUCKS
<http://www.man-mn.pl>



Gruau Polska
<http://www.gruau.com>



MAZDA Motor Poland
 Mazda Motor Logistics Europe Sp. z o.o.
<http://www.mazda.pl>





Marubeni Motors Poland sp. z o.o.
Dystrybutor samochodów marki TATA
<http://www.mmp-sp.pl>



Skoda Auto Polska S.A.
<http://www.skoda-auto.pl>



Mercedes-Benz Polska sp. z o.o.
<http://www.mercedes-benz.pl>



SsangYong Poland
<http://www.ssangyong.pl>



MMC Car Poland sp. z o.o.
<http://www.mitsubishi.com.pl>



Subaru Import Polska sp. z o.o.
<http://www.subaru.pl>



Nissan Sales Central& Eastern Europe
<http://www.nissan.pl>



Suzuki Motor Poland sp. z o.o.
<http://www.suzuki.com.pl>



Peugeot Polska sp. z o.o.
<http://www.peugeot.com.pl>



Toyota Motor Poland Co, Ltd.
<http://www.toyota.com.pl>
<http://www.lexus-polska.pl>



Polonia Cup
<http://www.poloniacup.com.pl>



Volkswagen Poznań sp. z o.o.
<http://www.volkswagen-poznan.pl>



PROBIKE S.A.
<http://www.kawasaki.pl>



Volvo Auto Polska sp. z o.o.
<http://www.volvocars.pl>



Renault Polska sp. z o.o.
<http://www.renault.com.pl>
<http://www.dacia.pl>



Volvo Polska sp. z o.o.
<http://www.volvopolska.pl>



Renault Trucks Polska sp. z o.o.
<http://www.renault-trucks.pl>



Yamaha Motor Polska
<http://www.yamaha-motor.pl>



Scania Polska S.A
<http://www.scania.com.pl>



Zipp sp. z o.o.
<http://www.zipp.pl>



WPROWADZENIE	4
CZŁONKOWIE PZPM	6
POLSKI ZWIĄZEK PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO	10

POLSKA

SAMOCCHODY OSOBOWE	12
Park samochodowy	12
Produkcja samochodów osobowych	14
Sprzedaż samochodów osobowych	17
SAMOCCHODY CIĘŻAROWE	24
Park samochodowy	24
Sprzedaż	25
AUTOBUSY	28
Więcej nowych miejskich	28
Produkcja	29
Eksport	30
Sprzedaż	30
JEDNOŚLADY	32
Park pojazdów	32
Sprzedaż motocykli	33
Sprzedaż motorowerów	34
MOTORYZACJA	35
Mniej wydanych praw jazdy	35
Bezpieczeństwo ruchu drogowego	35
Kradzieże samochodów	37
Ubezpieczenia	38
Ochrona środowiska	39
Drogi	39
Spadek sprzedaży opon	40
Paliwa	41
Transport drogowy	44

EUROPA

PARK SAMOCCHODOWY	48
Dopłaty ratują sytuację	49
Klienci kupują auta tanie i oszczędnie	51
Produkcja aut osobowych w dół	51
Największe od dekady załamanie rynku pojazdów użytkowych	53
Co druga ciężarówka na świecie z Chin	54
Główna gałąź gospodarki	54
Ekologia i motoryzacja	55
Mimo kryzysu większe wydatki na badania	56

PODATKI

1. Podatek VAT	58
2. Podatek akcyzowy	62
3. Podatki dochodowe	65

GOSPODARKA

GOSPODARKA	68
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze motoryzacyjnym w Polsce	68
Produkcja samochodów w Polsce na tle Europy Środkowej i Wschodniej	70
Sytuacja polskiego sektora motoryzacyjnego i jego rola w gospodarce	73
Perspektywy na przyszłość	80
Globalne badanie kadry kierowniczej firm motoryzacyjnych KPMG 2010: problemy i oczekiwania branży do 2014 roku	83
Pomoc publiczna	88

FOREWORD	4
PZPM MEMBERS	6
THE POLISH AUTOMOTIVE INDUSTRY ASSOCIATION	10

POLAND

PASSENGER CARS	12
Car Fleet	12
Passenger car production	14
Passenger car sales	17
TRUCKS	24
Truck fleet	24
Sales	25
BUSES AND COACHES	28
More urban buses	28
Manufacturing	29
Export	30
Sales	30
TWO-WHEELERS	32
Two wheeler park	32
Motorcycle sales	33
Moped sales	34
MOTOR SECTOR	35
Decline in the number of driving licences issued	35
Road safety	35
Auto theft	37
Insurance	38
Environmental protection	39
Roads	39
Plunging tyre sales	40
Fuels	41
Road transport	44

EUROPE

CAR FLEET	48
Subsidies save the day	49
Customers are after economic and sober vehicles	51
Plunging production of passenger cars	51
The deepest downturn on the utility vehicles market in a decade	53
Every second truck in the world is made in China	54
The essential sector for the economy	54
Ecology and the motor sector	55
Higher R&D expenditures amid crisis	56

TAXES

1. VAT	58
2. Excise duty	62
3. Income taxes	65

ECONOMY

ECONOMY	68
Foreign direct investment in the automotive sector in Poland	68
Automotive production in Poland versus the rest of Central and Eastern Europe	70
Economic status of the Polish automotive sector and its role in the economy	73
Future outlook	80
KPMG's Global Auto Executive Survey 2010: Industry Concerns and Expectations to 2014	83
State Aid	88



Kim jesteśmy

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego jest największą polską organizacją pracodawców branży motoryzacyjnej, skupiającą 36 firm: producentów oraz przedstawicieli producentów pojazdów samochodowych, motocykli i skuterów w Polsce.

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 organem zapraszającym przez rząd do opiniowania projektów najistotniejszych aktów prawnych dotyczących motoryzacji, uczestniczy również w pracach komisji parlamentarnych i rządowych.

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego przewiduje zagrożenia, reaguje w sytuacjach trudnych i kryzysowych, zna problemy branży i poszukuje sposobów ich rozwiązania. PZPM stanowi forum wymiany doświadczeń i poglądów we wszelkich kwestiach istotnych dla sektora motoryzacyjnego. Zabiega o stworzenie jak najlepszych warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej przez firmy członkowskie oraz dąży do integracji branży motoryzacyjnej w Polsce.

Jako członek Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA, Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego reprezentuje interesy firm członkowskich w organach Unii Europejskiej, w tym na forum najważniejszych instytucji – Parlamentu Europejskiego i Komisji Europejskiej.

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. Jego głównym celem było wspieranie działań i wysiłków podejmowanych przez prywatnych importerów.

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” i znacznie poszerzył zakres i rodzaj działalności, stając się silną reprezentacją branży motoryzacyjnej wobec mediów, rządu, parlamentu oraz innych organizacji pozarządowych.

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

W 2006 roku, w związku z rozwojem naszej organizacji – m.in. po przystąpieniu do Związku firm – przedstawicieli producentów motocykli, decyzją Walnego Zgromadzenia nastąpiła zmiana nazwy na obecnie obowiązującą Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego.

Who we are

The Polish Automotive Industry Association is the biggest Polish organisation of automotive industry employers with 36 member organisations: manufacturers and representatives of manufacturers of motor vehicles, motorcycles and mopeds 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 participates in efforts of parliamentary and government commissions.

The Polish Automotive Industry Association forecasts threats, reacts to challenging and crisis situations, has an insight into issues of the sector and seeks for their solution. The Association serves as a platform for exchange of experiences and opinions on all issues critical for the automotive sector. It strives to create the optimum conditions for business operations pursued by its member organisations and aims at integration of the Polish automotive industry.

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.

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.

As a result of growth of our organisation i.e. representatives of motorcycle manufacturers, in 2006 the General Meeting took a decision on adoption of the current name of the Polish Automotive Industry Association.

POLSKA POLAND



SAMOCCHODY OSOBOWE

Park samochodowy

REKORDOWE REJESTRACJE

W 2008 roku (z tego roku pochodzą najnowsze dane GUS) park samochodowy w Polsce powiększył się o 12,9 procent w stosunku do 2007 roku, do ponad 21 mln pojazdów. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 8 procent. Wysokie tempo przyrostu parku samochodowego ogółem wynika z dużych zakupów aut osobowych. Urzędy w 2008 roku zarejestrowały po raz pierwszy o 13,46 procent więcej samochodów osobowych niż w 2007 roku. W 2007 roku wzrost rejestracji wyniósł 9 procent.

Według danych GUS w 2008 roku po raz pierwszy zostało zarejestrowane 1 553,9 tys. pojazdów samochodowych (1 376,7 tys. rok wcześniej), w tym 1 280,6 tys. aut osobowych (1 128,7 tys. w 2007 roku) i 185,3 tys. samochodów

ciężarowych i ciągników drogowych (176,6 tys. rok wcześniej). W 2008 roku w Polsce importerzy sprzedali 319,9 tys. nowych samochodów osobowych, natomiast import aut używanych wyniósł 1 103,9 tys.

Dzięki dużemu importowi samochodów używanych, w 2008 roku na 1000 mieszkańców Polski przypadły 422 samochody osobowe. Rok wcześniej były to 383 samochody.

Masowo sprowadzane samochody z drugiej ręki przyniosły także niekorzystne skutki.

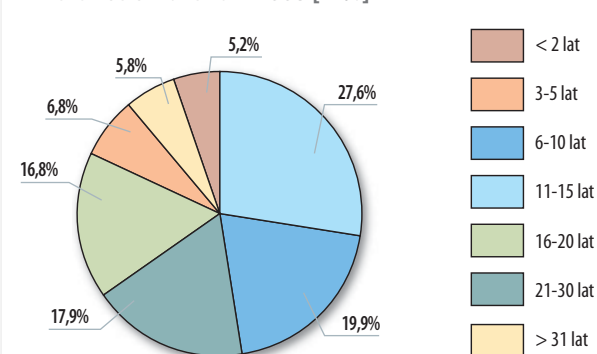
Ponieważ w prywatnym imporcie przeważają samochody mające ponad 10 lat (42 procent w ubiegłym roku), park samochodowy w Polsce starzeje się. Aut mających do pięciu lat było 12 procent. W 2003 roku, przed wstąpieniem Polski do UE, gdy obowiązywały ograniczenia w przywozie starszych modeli,

POJAZDY SAMOCCHODOWE W 2008 ROKU MOTOR VEHICLES IN 2008

Polska Poland	21 336 913
W tym samochody osobowe Cars	16 079 533
Samochody ciężarowe Trucks	2 723 945
Ciągniki samochodowe Road Tractors	199 104
Autobusy Buses	92 401
Motocykle Motorcycles	909 144
Inne Others	1 332 786

Źródło: GUS | Source: CSO

STRUKTURA WIEKOWA AUT OSOBOWYCH W 2008 ROKU [%] THE AGE STRUCTURE OF CARS IN 2008 [IN %]



Źródło: GUS | Source: CSO

PASSENGER CARS

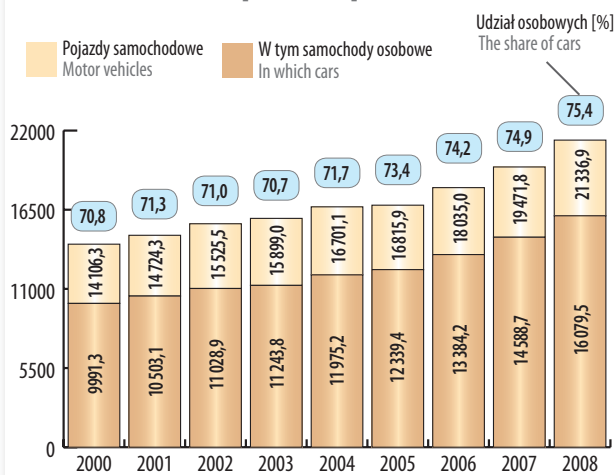
Car Fleet

RECORD BREAKING REGISTRATIONS

In 2008 (for which the latest CSO data are available) the Polish car fleet grew by 12.9 percent to over 21 million vehicles versus 2007. High growth

vehicles (1,1376.7K the year before), including 1,280,6K passenger cars (1,128,7K in 2007) as well as 185,3K trucks and road tractors (176,6K in 2007). Importers sold 319,9K new passenger cars in 2008, whereas second

PARK SAMOCCHODOWY W POLSCE [000] MOTOR VEHICLES IN POLAND [IN THOUSAND]



Źródło: GUS | Source: CSO

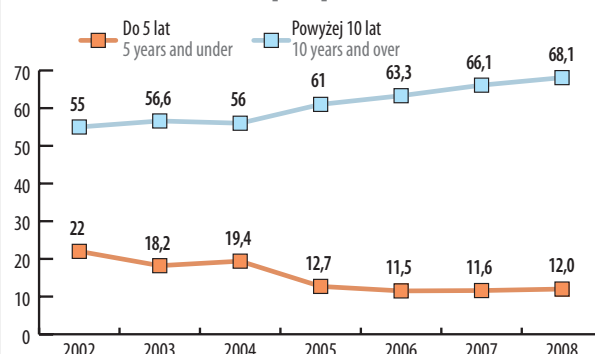
rate was triggered by massive purchases of passenger cars. 13.46 percent more passenger cars versus 2007 were registered for the first time in 2008. New registrations went up by 9 percent in 2007.

Data of the Central Statistical Office of Poland indicate that the number of new registrations in 2008 stood at 1,553,9K motor

hand imports accounted for 1,103,9K vehicles.

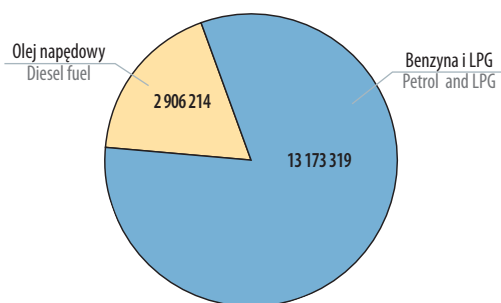
With massive used car imports, there were 422 passenger cars per 1,000 inhabitants in Poland in 2008, whereas the figure for the previous year stood at 383. Huge import of second hand cars triggered negative effects, too. Private import is mainly focused on vehicles aged 10 years

STRUKTURA WIEKOWA PARKU SAMOCCHODÓW OSOBOWYCH [%] THE AGE STRUCTURE OF CAR PARK [IN %]



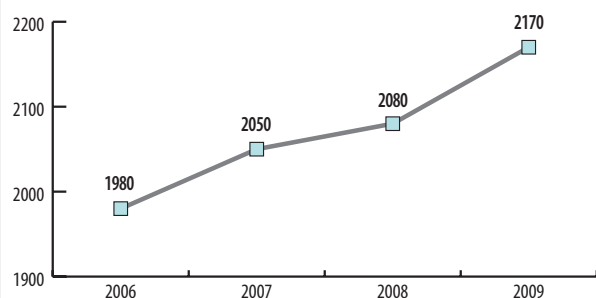
Źródło: GUS | Source: CSO

SAMOCODY OSOBOWE Z PODZIAŁEM NA RODZAJ PALIWA W 2008 ROKU
PASSENGER CARS BY FUEL TYPE IN 2008



Źródło: GUS | Source: CSO

LICZBA SAMOCODÓW PRZYSTOSOWANYCH DO SPALANIA LPG [000]
THE NUMBER OF CARS WITH LPG CONVERSIONS [IN THOUSAND]



Źródło: POGP | Source: POGP

Park samochodowy w Polsce powiększył się o 12,9 procent w stosunku do 2007 roku, do ponad 21 mln pojazdów. Rok wcześniej tempo wzrostu wyniosło 8 procent

The size of the Polish car fleet went up by 12.9 per cent versus 2007 to over 21 million vehicles. The growth rate for the previous year stood at 8 per cent

samochodów najnowszych, liczących do pięciu lat było ponad 18 procent. Niemal połowa zarejestrowanych w Polsce samochodów osobowych miała od sześciu do piętnastu lat (47,5 procent). Natomiast 40,5 procent parku samochodowego liczyło od szesnastu do trzydziestu lat. Samochodów mających powyżej trzydziestu jeden lat było w 2008 roku w Polsce więcej niż aut liczących do dwóch lat! Konsekwencje utrzymywania starego parku samochodów są ponoszone nie tylko przez właścicieli samochodów (m.in. w postaci wyższych rachunków za naprawy), ale i społeczeństwo. Stare samochody są mniej bezpieczne i nieekologiczne – rozregulowane silniki emitują znacznie więcej trujących spalin niż nowe modele.

DIESELE Z DRUGIEJ RĘKI

W 2008 roku w parku samochodów osobowych najszybciej rósł udział modeli napędzanych silnikami wysokoprężnymi – ich liczba wzrosła o jedną trzecią, gdy park aut napędzanych silnikami iskrowymi powiększył się o 6 procent. W 2008 roku na jednego zarejestrowanego osobowego diesla przypadało 4,5 samochodów z silnikiem benzynowym, gdy w 2007 roku było ich blisko 6. Polska Organizacja Gazu Płynnego szacuje, że w 2009 roku instalacja LPG została zamontowana w 140 tys. samochodów (160 tys. w 2008 roku), a flota aut przystosowanych do spalania autogazu wzrosła o 90 tys. z powodu złomowania ok. 50 tys. samochodów. POGP podaje, że średni wiek auta napędzanego gazem to 14 lat.

and over (42 percent last year), what contributes to ageing of the Polish car fleet. Barely 12 percent of all cars were 5 years old or under. In 2003, prior to Poland's accession to the EU when limits on imports of older models were still in force, the number of the newest cars aged 5 years and under stood at over 18 percent. Almost a half of all passenger cars registered in Poland was from six to 15 years old (47.5 percent), whereas 40.5 percent of the fleet was from 16 to 30 years old. There were more over 31 year old cars in Poland in 2008 than vehicles under two years of age! Consequences of maintaining ageing car fleet do not only affect vehicle owners (who are forced to pay more expensive repair bills) but the entire society. Old cars are less safe

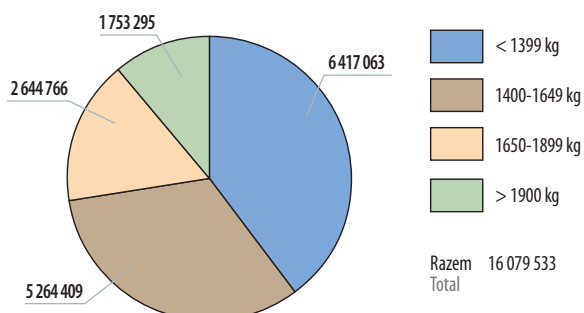
and eco-friendly – their worn out engines demonstrate higher emission of noxious substances than new models.

SECOND-HAND DIESELS

The year 2008 saw the highest growth in the share of diesel unit-fitted models in total passenger car fleet. Their number grew three-fold, whereas the petrol fleet went up by 6 percent. There were 4.5 petrol cars per one diesel car in 2008, and the ratio for 2007 stood at almost 6. The Polish Liquid Petroleum Organisation estimates that LPG conversions were fitted in 140,000 cars in 2009 (160K in 2008) LPG fuelled fleet went up by 90,000 cars as a result of fleet renewal and withdrawal of around 50K vehicles. PLPO estimates that the average LPG-fuelled vehicle is 14 lat years old.

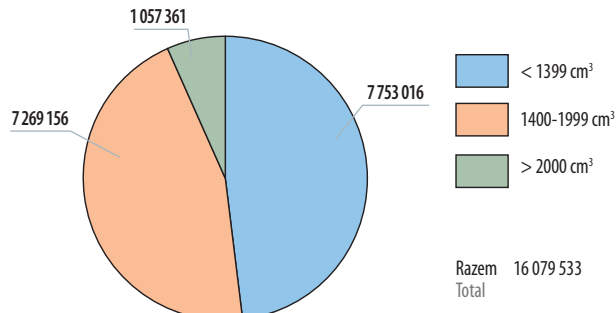
Models fitted with small capacity engines up to 1.399 litres are the most popular ones, although this segment no longer attracts the bulk of customers, what is reflected by its dimin-

SAMOCODY OSOBOWE W POLSCE W PODZIALE NA MASĘ CAŁKOWITĄ W 2008 ROKU
PASSENGER CARS IN POLAND BY GROSS VEHICLE WEIGHT IN 2008



Źródło: GUS | Source: CSO

SAMOCODY OSOBOWE W POLSCE W PODZIALE NA POJEMNOŚĆ SILNIKA W 2008 ROKU
PASSENGER CARS IN POLAND BY CYLINDER CAPACITY IN 2008



Źródło: GUS | Source: CSO

W 2008 roku parku samochodowym najliczniejsze są auta małowielitrazowe, z silnikami o pojemności do 1,399 litrów, ale właśnie ten segment rośnie najwolniej – tych aut przybyło 4,88 procent. Znacznie szybciej, bo o 14,6 procent rosła klasa aut wyposażonych w silniki o pojemności od 1,4 do 2 litrów. Najszybciej jednak przybywało modeli z silnikami o pojemności dwóch litrów – przyrost wyniósł 23,84 procent – tempo wzrostu było takie samo w 2008 roku. Także w podziale na masy widoczna była w parku samochodowym przewaga modeli małych i kompaktowych nad klasą średnią. Chociaż modele o masie do 1399 kg są najliczniejszą grupą, to przyrost tego segmentu wyniósł niecałe 2 procent. Nabywcy chętniej kupowali modele klasy niższej i wyższej średniej o masie do 1,65 tony, których przybyło blisko 8 procent oraz duże samochody o masie od 1,65 do 1,89 tony, gdzie przyrost wyniósł ponad 23 procent. Najszybciej jednak wzrastał segment samochodów najcięższych, o masie ponad 1,9 tony, który powiększył się o ponad 40 procent.

WOJEWÓDZTWA BOGATE I BIEDNE

W 2008 roku najwięcej pojazdów samochodowych, bo ponad 3,35 mln, było zarejestrowanych w woj. mazowieckim. Śląskie miało ponad 2,33 mln pojazdów, a poznańskie blisko 2,2 mln. Mazowieckie i wielkopolskie miały największą liczbę samochodów – na 1000 mieszkańców przypadały 484

samochody osobowe. Kolejne na liście były woj. opolskie (449) i lubuskie (437). Na drugim końcu pod względem zmotoryzowania były województwa: podlaskie (366), warmińsko-mazurskie (370) i podkarpackie, w którym było 372 auta na 1000 mieszkańców. Dziesięć województw miało nasycenie samochodami poniżej średniej, która w 2008 roku wynosiła 422 auta osobowe na 1000 mieszkańców.

tive 4.88 percent growth. The segment of cars fitted with 1.4 to 2 litre engines demonstrated much bigger growth estimated at as much as 14.6 percent. The highest growth at 23.84 percent was observed in the 2 litre segment, whose increase was in check with 2007. A split by weight also confirms that the majority of the car fleet accounted for small and compact models, which definitely outnumbered the middle

segment. There were over 6.3 million cars weighting up to 1399 kg. And though models weighting up to 1399 kg are most numerous, growth in the segment accounted for barely 2 percent. Customers focused on lower and upper middle segment weighting up to 1.65 tonnes, what lead to an almost 8 percent increase in its share. Equally sought-after were more generously-dimensioned cars weighting from 1.65 to 1.89 tonnes, whose share went up by over 23 percent. Yet, the highest growth was observed in the share of the heaviest vehicles with empty weight of over 1900 kg, which went up by over 40 percent.

POJAZDY SAMOCHODOWE PRZYPADAJĄCE NA WOJEWÓDZTWA I W PRZELICZENIU NA 1000 LUDNOŚCI W 2008 ROKU
MOTOR VEHICLES BY VOIVODSHIP AND PER 1,000 POPULATION IN 2008

Województwa Voivodships	Ogółem [szt] Total	Motocykle Motorcycles	Samochody osobowe Passenger cars	Autobusy Buses	Samochody ciężarowe Trucks*
Polska	21 336 913	24	422	2	71
Dolnośląskie	1 518 957	17	420	3	66
Kujawsko-pomorskie	1 142 096	31	410	2	65
Lubelskie	1 207 100	27	383	3	60
Lubuskie	567 505	30	437	2	67
Łódzkie	1 440 637	25	412	2	75
Małopolskie	1 754 374	22	408	3	66
Mazowieckie	3 359 158	20	484	3	97
Opolskie	587 365	18	449	2	61
Podkarpackie	1 083 313	36	372	2	57
Podlaskie	644 009	24	366	2	59
Pomorskie	1 212 837	20	424	3	74
Śląskie	2 332 561	17	409	2	60
Świętokrzyskie	724 209	26	395	3	82
Warmińsko-mazurskie	714 072	29	370	2	60
Wielkopolskie	2 193 405	29	484	2	83
Zachodniopomorskie	855 315	28	384	2	64

* W tym ciągniki siodłowe
Including road tractors

Źródło: GUS
Source: CSO

AFFLUENT AND UNDERPRIVILEGED VOIVODESHIPS

In 2008, the biggest number of motor vehicles – over 3.35 million – was registered in mazowieckie voivodeship. There were over 2.33 million cars registered in śląskie voivodeship and almost 2.2 million in poznańskie province. On the top of that, mazowieckie and wielkopolskie provinces demonstrated the highest density of motor vehicles – 484 passenger cars per 1,000 population. Further down the list were opolskie (449) and lubuskie provinces (437). On the far bottom of the list were podlaskie (366), warmińsko-mazurskie (370) and podkarpackie provinces with 372 cars per 1,000 population. Ten voivodeships demonstrated lower-than-average vehicle saturation which stood at 422 passenger cars per 1,000 population in 2008.

Produkcja samochodów osobowych

KRYZYS ZMNIJSZYŁ PRODUKCJĘ

W 2009 z polskich fabryk wyjechało 870 976 samochodów osobowych i dostawczych i jest to poziom podobny do uzyskanego w 2007 roku. W 2009 roku fabryki wyprodukowały 869 tys. aut osobowych. Instytut Samar podkreśla, że produkcja w po-

równaniu do poprzedniego roku rośnie w tym segmencie dopiero od października. Z miesiąca na miesiąc podnosi się także tempo wzrostu produkcji. W grudniu fabryki zbudowały 65 627 aut osobowych – o 33,9 procent więcej niż w grudniu 2008 roku. Wzrost październikowy był dwa razy

Passenger car production

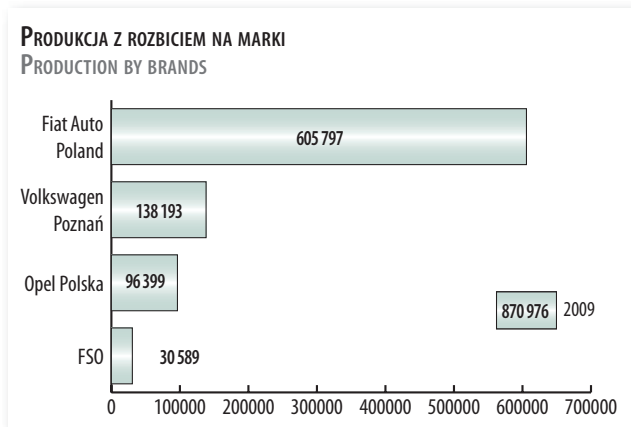
THE CRISIS TAKES A TOLL ON PRODUCTION

Polish manufacturing sites produced 870,976 passenger cars and LCVs in 2009, what corresponds to the output in 2007. 869,9K passenger cars were assembled in 2009. Samar Institute stresses that production in this segment versus the previous

year revived only in October. Production dynamics is growing month by month. In December 2009, sites assembled 65,627 passenger cars, that is 33.9 percent more than in December 2008. Twice as low was an increase in October, which was the record-breaking month in terms of manufacturing with output at

mniej. Rekordowym miesiącem dla fabryk okazał się październik, w którym z bram zakładów wyjechało 80,1 tys. aut osobowych. W całorocznej produkcji, samochody osobowe stanowiły 92,62 procent (rok wcześniej 87,2 procent).

8,3 tys. samochodów dostawczych, jednak nie widać trendu wskazującego na poprawę sytuacji w tym segmencie. Produkowane w Polsce lekkie samochody dostawcze są w 96,99 procentach eksportowane (64 423 sztuki). W 2008 roku do klientów



Źródło: Samar | Source: Samar

Spada rola rynku wewnętrznego, który wchłonął 2,01 procent (16 783 sztuki) ubiegłorocznej produkcji (2,58 procent w 2008 roku).

Krajowe fabryki wypuściły najwięcej Fiatów Panda (ponad 288 tys.), Fiatów 500 (184,1 tys.), Fordów Ka (112,5 tys.). Zakład Opla w Gliwicach od listopada wyprodukował 10 860 nowej Astry IV. FSO wyprodukowało blisko 59,7 tys. aut, w tym ponad 28,7 tys. zestawów montażowych.

Z działających w Polsce fabryk samochodów wyjechały w 2009 roku 66 423 lekkie samochody dostawcze – blisko połowę mniej niż w 2008 roku. W listopadzie padł rekord, kiedy z taśm montażowych zjechało niemal

Spada rola rynku wewnętrznego, który wchłonął 2 procent ubiegłorocznej produkcji

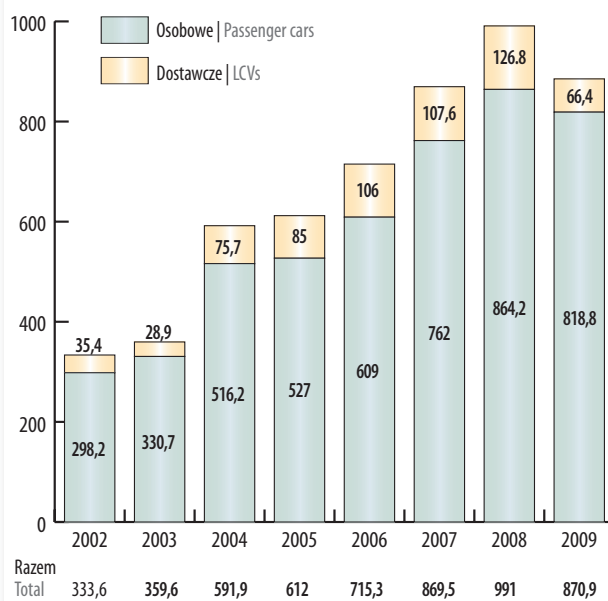
The prominence of the domestic market declined as it managed to absorb barely 2 per cent of last year's production

zagranicznych wyjechało 96,49 procent dostawczaków. Najpopularniejszym modelem dostawczym z polskich fabryk jest VW Caddy, którego w 2009 roku powstało 48 637 sztuk, następnie Fiat Panda Van (9 660) i VW Transporter (7 313).

DOPLATY PODTRZYMAŁY ZATRUDNIENIE W POLSCE

Oceniając kondycję polskiego eksportu motoryzacyjnego

PRODUKCJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH I DOSTAWCZYCH W POLSCE [000] PRODUCTION OF PASSENGER CARS AND LCVs IN POLAND [IN THOUSAND]



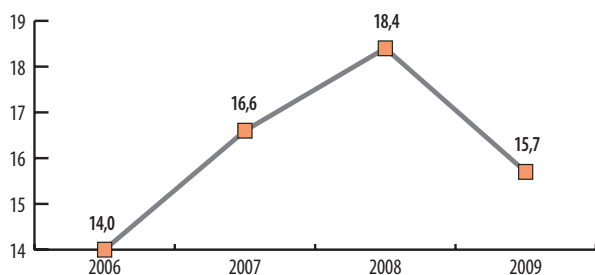
Źródło: Samar | Source: Samar

(112,500). With new lines launched in November, the Gliwice-based Opel site assembled 10,820 new Astras IV. Almost 59,700 vehicles, including over 28,700 CKD industrial assembly kits, were made by FSO. Polish factories manufactured 66,423 light commercial vehicles in 2009 – almost 50 per cent less versus 2008. Breakthrough performance was observed in November with almost 8,300 LCVs rolling off the assembly lines. Despite such good figures, there are no signs of revival in the segment. 96.99 per cent of Polish-made light commercial vehicles is exported (64,423 vehicles). 96.49 per cent of the output was sold overseas in 2008. The most popular Polish-made delivery van is

80,100 passenger cars. The figure accounted for 92.62 per cent of annual output (87.2 per cent the year before). The prominence of the domestic market declined as it managed to absorb barely 2.01 per cent (16,783 vehicles) of last year's production (2.58 per cent in 2008).

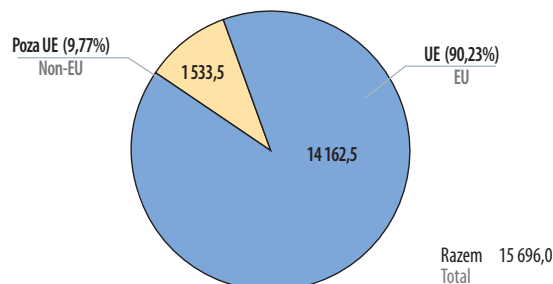
Polish factories produced the biggest number of Fiat Pandas (over 288,000), Fiat 500s (184,100), and Ford Kas

EKSPORT POLSKIEGO PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO [MLD EURO] EXPORT OF THE POLISH AUTOMOTIVE INDUSTRY IN [IN BN EURO]



Źródło: AutomotiveSuppliers.pl/PIM
Source: AutomotiveSuppliers.pl/PIM

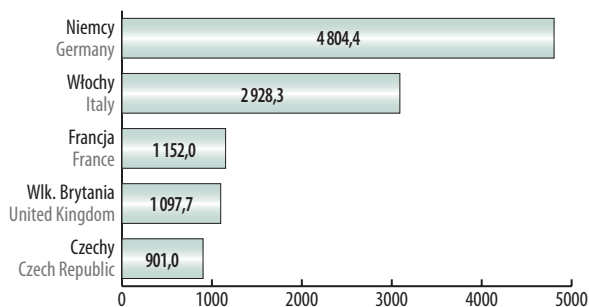
EKSPORT PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W POLSCE W 2009 ROKU [MLN EURO] EXPORT OF POLISH AUTOMOTIVE INDUSTRY IN 2009 [IN M EURO]



Źródło: AutomotiveSuppliers.pl
Source: AutomotiveSuppliers.pl

PIERWSZA PIĄTKA ZBYTU POLSKIEGO PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W 2009 ROKU [MLN EURO]

FIVE BIGGEST IMPORTERS IN 2009 [IN M EURO]



Źródło: AutomotiveSuppliers.pl
Source: AutomotiveSuppliers.pl

w 2009 roku AutomotiveSuppliers.pl podkreślił, że w tych segmentach rynku, których dotyczyły zachodnioeuropejskie dopłaty, w połowie roku widoczna była stabilizacja produkcji. Jednak na skutek unijnych dopłat uzależnienie polskich fabryk od rynków UE zwiększyło się o blisko 8,5 punktu procentowego do ponad 90 procent. Ta sytuacja dotyczy eksportu aut osobowych i towarowo-osobowych. Zagraniczna sprzedaż aut osobowych wzrosła o ponad 1 procent. Natomiast spadł o ponad 15 procent eksport części do samochodów osobowych i akcesoriów. O blisko jedną czwartą zmalał eksport silników wysokoprężnych, zaś eksport pojazdów specjalnych i nadwozi zanotował ponad 80-procentowe spadki. W 2009 roku nie było widać oznak poprawy sytuacji na ważnych dla Polski rynkach Rosji i Ukrainy.

EKSPORT RÓŚ

W OSTATNIM KWARTALE

W ostatnim kwartale 2009 roku eksport był wyższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego – w grudniu o rekordowe 32 procent. Duży popyt na zachodnioeuropejskich rynkach sprawił, że drastyczne spadki eksportu z początku

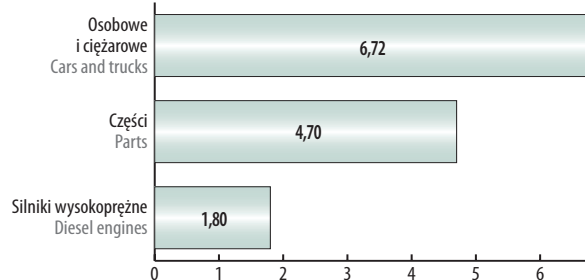
O blisko jedną czwartą zmalał eksport silników wysokoprężnych, zaś eksport pojazdów specjalnych i nadwozi zanotował ponad 80-procentowe spadki

Export of diesel units shrunk by almost 25 per cent, whereas export of special-purpose vehicles and structures plunged by over 80 per cent

roku, sięgające np. w pierwszym kwartale 38,5 procent, ostatecznie były znacznie mniejsze i wyniosły w całym roku niecałe 15 procent.

PODSTAWOWY ASORTYMENT EKSPORTU POLSKIEGO PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W 2009 ROKU [MLD EURO]

CORE GOODS EXPORTED BY THE POLISH AUTOMOTIVE INDUSTRY IN 2009 [IN BN EURO]



Źródło: AutomotiveSuppliers.pl
Source: AutomotiveSuppliers.pl

VW Caddy with 2009 production at 48,637 vehicles. Fiat Panda Van (9,660) and VW Transporter (7,313) rank on further positions.

SUBSIDIES CONTRIBUTED TO STABLE EMPLOYMENT LEVEL IN POLAND

While assessing the status of the Polish motor industry in 2009,

augmented dependence of Polish manufacturing plants on the EU markets by almost 8.5 basic points to over 90 percent, what is most evident in case of passenger cars and LCVs. Export of passenger cars went up by over 1 percent, whereas export of spare parts and accessories declined by over 15 percent. Export of diesel engines plunged by almost one-quarter and by over 80 percent in case of special-purpose vehicles and structures. The year 2009 saw no signs of revival on the Russian and Ukrainian market, which are fundamental for Polish export.

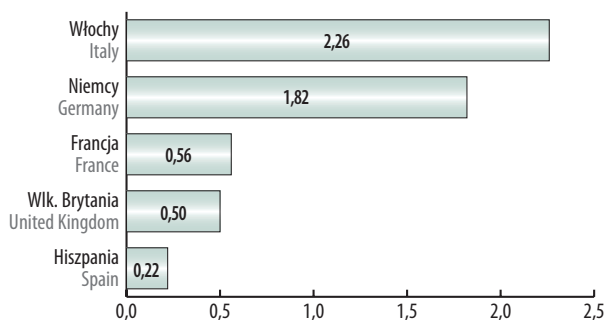
GROWING EXPORT IN THE PAST QUARTER

In Q 4 2009, export exceeded performance for the same period of the previous year by the record-breaking 32 percent in December. Massive demand in Western Europe compensated for a dramatic decline in export

AutomotiveSuppliers.pl stressed that production remained stable in those market segments which benefited from subsidies incoming from the West. EU funding

NAJWIĘKSZE RYNKI ZBYTU PRODUKOWANYCH W POLSCE AUT OSOBOWYCH, DOSTAWCZYCH I CIĘŻAROWYCH W 2009 ROKU [MLD EURO]

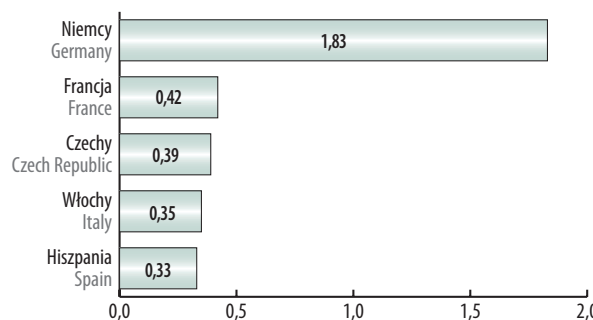
THE BIGGEST MARKETS FOR PASSENGER CARS AND LCV'S MADE IN POLAND IN 2009 [IN BN EURO]



Źródło: AutomotiveSuppliers.pl
Source: AutomotiveSuppliers.pl

NAJWIĘKSZE RYNKI ZBYTU CZĘŚCI I AKCESORIÓW PRODUKOWANYCH W POLSCE W 2009 ROKU [MLD EURO]

THE BIGGEST MARKETS FOR PARTS AND ACCESSORIES MADE IN POLAND IN 2009 [IN BN EURO]



Źródło: AutomotiveSuppliers.pl
Source: AutomotiveSuppliers.pl

W 2009 roku eksport przemysłu motoryzacyjnego wyniósł – według danych Automotive-Suppliers.pl – niespełna 15,7 mld euro i był o 2,73 mld euro (14,9 procent) mniejszy niż w 2008 roku. Do krajów Unii Europejskiej trafiło 90,23 procent eksportu, czyli 14,16 mld euro, o ponad 6 procent mniej niż w 2008 roku. O 44 procent do 1,5 mld euro zmalał eksport do krajów pozaeuropejskich. Dopiero w grudniu eksport na rynki pozaunijne był większy niż rok wcześniej. Grudzień był drugim miesiącem z rzędu, w którym rósł eksport

części i akcesoriów. W grudniu o ponad 52 procent zwiększył się eksport silników wysoko- i średnio- i niskoprężnych, ale mimo to trzecim największym asortymentem pod względem wielkości eksportu w grudniu były pojazdy ciężarowe, których sprzedaż zagranicznym klientom zwiększyła się o ponad 60 procent, do 113 mln euro.

W całym 2009 roku najwięcej polskie fabryki wyeksportowały do Niemiec (ponad 5,5 procent więcej niż w 2008 roku), Włoch (ponad 5 procent więcej niż rok wcześniej) i Francji (11,5 procent więcej niż w 2008 roku).

at the beginning of the year, reaching as much as 38.5 percent in the first quarter. Eventually, a slump in export reached barely 15 percent. Data of Automotive-Suppliers.pl indicate that automotive export in 2009 totalled barely 15.7 billion euro, that is 2.73 billion euro less (14.9 percent) than in 2008. 90.23 percent of Polish export was addressed to European Union states, what accounted for 14.16 billion euro, i.e. over 6 percent less than in 2008. Export to third countries shrunk by 44 percent to 1.5 billion euro. December witnessed bigger volumes exported to non-

EU states than the year before. December was the second consecutive month to see growth in export of spare parts and accessories and an over 52 increase in export of diesel units. Despite such impressive figures, trucks ranked third in terms of export volume. Their sales to foreign partners went up by over 60 percent to 113 million euro. The bulk of output manufactured by Polish factories in 2009 was targeted at Germany (over 5.5 percent more than in 2008), Italy (over 5 percent less than the year before) and France (11.5 percent more than in 2008).

Sprzedaż samochodów osobowych

UCIECZKA PRZED AKCYZĄ

W 2009 roku według danych PZPM importerzy sprzedali 320 120 samochodów osobowych – o 198 więcej niż w 2008 roku. Średnia cena auta wyniosła niemal 74 tys. zł, a wartość rynku sięgnęła 23,6 mld zł. W drugiej połowie roku nastąpił niewielki spadek sprzedaży, sięgający 0,2 procent, który w grudniu 2009 roku pogłębił się (w stosunku do grudnia 2008 roku) do 4,9 procent. Wśród aut osobowych blisko co szósty został kupiony przez klienta z zagranicy – większość z tych samochodów została zarejestrowana w Niemczech, gdzie popyt był stymulowany przez dopłaty, wynoszące 2500 euro, niezależnie od kraju pochodzenia samochodu. W poprzednich latach odsetek aut kupowanych przez zagranicznych klientów i rejestrowanych w swoich krajach nie przekraczał kilku procent.

Jak wskazują dane PZPM importerzy sprzedali łącznie 361 550 lekkich samochodów (osobowych i dostawczych), o 16 680 aut mniej (4,4 procent) niż w 2008 roku.

W bogatszych krajach UE, nawet w czasie kryzysu, sprzedawanych jest ok. trzydziestu samochodów na tysiąc populacji, gdy w Polsce ten wskaźnik jest czterokrotnie mniejszy. Polscy klienci chętnie korzystają z możliwości sprowadzenia używanych aut,

które coraz częściej konkurują z nowymi. Wśród używanych blisko 12 procent miało mniej niż 4 lata i można szacować, że gdyby nie import samochodów z drugiej ręki, ci nabywcy powiększyliby rynek aut nowych o przynajmniej 60 tys. samochodów.

Wśród aut osobowych blisko co szósty został kupiony przez klienta z zagranicy – większość z tych samochodów została zarejestrowana w Niemczech

Every sixth passenger car was sold to a foreign customer – the bulk of the volume was registered in Germany

FLIGHT FROM THE EXCISE DUTY

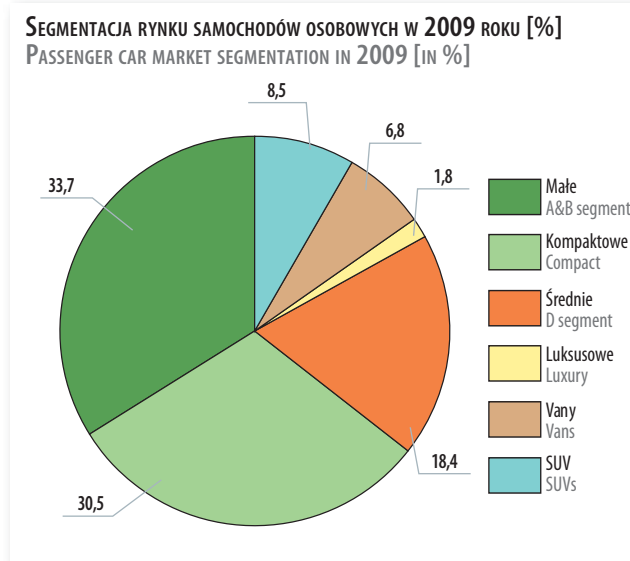
According to PZPM data, importers sold 320,120 passenger cars in 2009, that is 198 more than in 2008. The price of an average vehicle totalled PLN 74,000, whereas the value of the market fetched PLN 23.6b. The second

part of the year witnessed a slight decline in sales totalling 0.2 percent, which worsened in December 2009 (versus December 2008) to 4.9 percent. Almost every sixth passenger car was sold overseas – most vehicles were registered in Germany where demand was stimulated by incentives totalling 2,500 euro, regardless of the car's country of origin. The share of cars purchased by foreign customers and registered in their home countries failed to exceed several percent.

PZPM data indicate that importers sold 361,550 light vehicles altogether (passenger and delivery vehicles), that is, by 16 680 less (4.4 percent) than in 2008. In more affluent EU states, there are around 30 cars sold per 1,000 population, whereas the indicator for Poland is four times lower. Polish customers are keen to import used vehicles, which stand as the biggest competition for new ones. Almost 12 percent of second-hand vehicles were 4 years old and under, what suggests that without import, those buyers would boost the new vehicle market by at least 60,000 vehicles.

ECONOMIC CARS WERE BESTSELLERS

According to Samar's estimates, with an over 42 percent market share (135,7K vehicles), compact cars were the most sought-after



Źródło: Samar | Source: Samar

POLACY CHĘTNIEJ KUPOWALI AUTA OSZCZĘDNE

Według zestawień Samar, w 2009 roku najpopularniejsze były samochody kompaktowe, które stanowiły ponad 42 procent rynku (135,7 tys. sztuk). Samochody mniejsze (klasy B) zajęły blisko 30 procent rynku, a na trzecim miejscu listy popularności są samochody segmentu D z 16-procentowym udziałem. Dzieliąc rynek pod względem rodzaju nadwozia, hatchbacki są najpopularniejsze, zajmując ponad 44 procent rynku. Kombi zdobyły blisko 16 procent, a sedany niemal 11 procent. SUV-y zajęły 8,5 procent rynku. Wprowadzenie od stycznia 2009 roku wyższej o 5 procent akcyzy dla aut 2-litrowych i większych spowodowało wzrost udziału modeli z silnikami benzynowymi o pojemności poniżej dwóch litrów z 57,6 procent w 2008 roku do niemal 61 procent w 2009. Łącznie dla obu rodzajów silników (z zapłonem iskrowym i wysokoprężnym) udział silników o pojemności od dwóch litrów wzrósł o niecały punkt procentowy do 94,2 procent.

Zmniejszył się udział silników wysokoprężnych (z ponad 42 do 39 procent) w rynku. Co drugi sprzedany samochód miał benzynowy silnik o pojemności od 1,0 do 1,6 l (niecałe 160 tys.), natomiast druga grupa pod względem popularności (od 1,6 do 2,0 l) miała niecałe 30 tys., czyli blisko 8 procent.

NAJPOPULARNIEJSZE MARKI

Liderem rynku została w 2009 roku Skoda, która sprzedała 37 944 samochody i zanotowała 15,4-procentowy wzrost w stosunku do 2008 roku. Czeska marka zwiększyła swój udział w rynku o ponad 1,5 punktu procentowego do 11,9 procent. Zajmujący drugie miejsce Fiat sprzedał 31 740 aut, o 8,6 procent więcej niż w 2008 roku i zajmuje 10,9 procent rynku. Trzecie miejsce zajęła Toyota z wynikiem 27 821 aut (spadek o 20,2 procent) i objęła 8,7 procent rynku. Na czwartej pozycji uplasował się Ford, za nim Volkswagen,

sprzedając odpowiednio 26 864 i 26 640 samochodów. Ford poprawił swoje wyniki o 15,7 procent, VW o 12,4 procent i marki zajęły odpowiednio 8,4 i 8,3 procent rynku. Opel zajął szóste miejsce ze sprzedażą 22 101 samochodów (spadek o 20,9 procent i 6,9 procent udziału w rynku), siódme miejsce przypadło Renault, który znalazł nabywców dla 17 292 samochodów (11 procent mniej

in 2009. Smaller vehicles (B segment) held an almost 30 percent market share, while D-segment vehicles ranked third with 16 percent market share. The market by body types indicates that hatchbacks are positioned on the top of the list with over 44 percent of market share. Estates had an almost 16 percent market share, and saloons almost 11 percent. SUVs accounted for 8.5 percent of the market.

Increased by 5 percent, the new excise duty rate on 2-litre and bigger vehicles became effective in January 2009. One of its effects is an increase in the share of models fitted with petrol engines with capacity below 2 litres – from 57.6 percent in 2008 to almost 61 percent in 2009. The share of units with capacity of up to 2 litres for both engine types (spark ignition and diesel units) went up by less than one basic point to 94.2 percent. The market share of diesel engines declined (from over 42 to 39 percent). Every second vehicle was fitted with a petrol unit with capacity ranging from 1.0 to 1.6 litres (under 160,000 vehicles), whereas the second popular segment (units with capacity from 1.6 to 2.0 litres) accounted for less than 30,000 vehicles, that is almost 8 percent of total market.

W 2009 roku najpopularniejsze były samochody kompaktowe, które stanowiły ponad 42 procent polskiego rynku

Accounting for over 42 per cent of share in the Polish market, compact models were the most sought after in 2009

SPRZEDAŻ SAMOCHODÓW OSOBOWYCH WEDŁUG KOLEJNOŚCI ALFABETYCZNEJ PASSENGER CAR SALES IN ALPHABETICAL ORDER

Marka Make	Sprzedaż Sales 2008	Zmiana Change [%]	Marka Make	Sprzedaż Sales 2008	Zmiana Change [%]
	Sztuki Units			Sztuki Units	
Abarth	158	1336,4	Mazda	3 109	90,0
Alfa Romeo	1 006	75,6	Mercedes	5 019	15,6
Audi	4 003	-7,2	MINI	362	4,9
BMW	4 683	16,6	Mitsubishi	8 452	95,0
Cadillac	2	-90,5	Nissan	10 009	26,6
Chevrolet	5 698	-3,4	Opel	22 101	-20,9
Chrysler	218	-54,9	Peugeot	12 745	-23,8
Citroen	9 616	-30,2	Porsche	321	-5,3
Corvette	0	-100,0	Renault	17 292	-11,2
Dacia	2 427	4,9	Saab	392	-34,9
Dodge	304	-50,5	Seat	5 626	-19,7
Fiat	31 740	8,6	Skoda	37 944	15,4
Ford	26 864	15,7	Smart	102	-36,6
Honda	12 037	-18,2	SsangYong	117	-22,0
Hummer	1	-87,5	Subaru	1 217	-44,3
Hyundai	12 545	24,6	Suzuki	7 819	0,2
Jaguar	108	-52,4	Tata	934	602,3
Jeep	444	-32,0	Toyota	27 821	-20,2
KIA	14 059	23,8	Volkswagen	26 640	12,4
Lancia	405	40,1	Volvo	4 652	16,7
Land Rover	452	-37,5	Razem Total Market	320 120	0,1
Lexus	676	-25,7			
Maybach	0	-100,0			

Źródło: PZPM | Source: PZPM

niż w 2008 roku). W pierwszej dziesiątce znalazły się Kia i Hyundai (z wynikiem odpowiednio 14 035 aut i 12 545), rozdzielone Peugeotem, który ułokował na polskim rynku 12 745 samochodów. Rekordową dynamiką może pochwalić się Tata (602,3 procent do 934 samochodów), Mitsubishi (wzrost sprzedaży o 95 procent do 8452 aut), Mazda – o 90 procent do 3109 aut, Alfa Romeo (wzrost o 75,6 procent do 1006 samochodów), Lancia, której sprzedaż zwiększyła się o 40,1 procent do 405 samochodów oraz Nissan (26 procent wzrostu, ponad 10 tys. samochodów). Wszystkich przebił Abarth, który zanotował 1336,4 procent wzrostu, ale ze znikomego poziomu 11 samochodów w 2008 roku do 158 w 2009.

NAJPOPULARNIEJSZE MODELE

Na dwóch pierwszych lokatach listy bestsellerów 2009 roku są Skody: Octavia (wzrost sprzedaży w porównaniu do 2008 roku o 32 procent) i Fabia (5-procentowy spadek). Łącznie oba modele zdobyły blisko 10,3 procent (o ponad punkt procentowy więcej niż rok wcześniej) polskiego rynku samochodów osobowych. Na trzecim miejscu uplasował się Fiat Punto, ze sprzedażą 10 560 aut – o blisko 25 procent lepiej niż w 2008 roku. Volkswagen sprzedał 9880 Golfów, Ford znalazł nabywców na 9 602 Focusy. W pierwszej dziesiątce największy przyrost sprzedaży zanotował Hyundai i30 (59-procentowy przyrost), zaś w pierwszej dwudziestce Nissan Qashqai (blisko 86 procent). Toyota, której modele regularnie lokowały się na najwyższych miejscach listy rynkowych przebojów, zajęła modelami Yaris szóste (spadek sprzedaży o jedną czwartą), a Avensisem dziesiąte miejsce (wzrost o połowę). Dwudziestą lokatę zdobyła Toyota Auris, ze sprzedażą 4 791 aut, o niecałe 32 procent mniej niż w 2008 roku. Co szósty sprzedany w Polsce samochód (50 938 aut) był typu kombi, wśród których 32 231 miało silnik wysokoprężny, wyni-

ka ze statystyki Samaru. Najpopularniejszym modelem w tym segmencie była (oczywiście) Skoda Octavia kombi z udziałem 18 procent (9 185 sztuk). Druga w kolejności była Skoda Fabia (5 346 sztuk) i tuż za nią Ford Focus (5 113 sztuk).

MNIJ KREDYTÓW NA SAMOCHODY

Według danych zebranych przez Open Finance i Samar wartość kredytów przeznaczonych na zakup nowych aut zmniejszyła się w 2009 roku o 15,66 procent do 4,94 mld zł. Konsumenci brali kredyty przede wszystkim w Getin Banku i Santander Consumer Bank, które łącznie mają 54,4 procent udziałów w tym rynku.

Co drugi sprzedany samochód miał benzynowy silnik o pojemności od 1,0 do 1,6 l

Every second vehicle marketed in Poland was fitted with 1.0l – 1.6l petrol unit

Getin Bank zdobył 31,03 procent, zaś Santander Consumer Bank 23,37 procent. W ostatnim kwartale oba banki toczyły wyrównaną walkę – zdobyły 26,57 i 26,01 procent rynku każdy. Na trzecim miejscu znalazł się Fiat Bank Polska, z udziałem 8,22

WIELKOŚĆ SPRZEDAŻY SAMOCHODÓW W 2009 ROKU POD WZGLĘDEM POJEMNOŚCI SILNIKA [%]

THE VOLUME OF PASSENGER CAR SALES IN 2009 BY ENGINE SIZE [IN %]

Pojemność	Benzyna Gasoline	Wysokoprężny Diesel
Do 1,0 l Up to 1.0 l	2,6	0,0
Od 1,0 do 1,6 l From 1.0 to 1.6 l	43,4	13,3
Od 1,6 do 2,0 l From 1.6 to 2.0 l	8,0	21,0
Powyżej 2,0 l 2.0 and over	0,7	4,8
Razem Total	61,0	39,0

Źródło: Samar | Source: Samar

cars), Mitsubishi (sales growth by 95 percent to 8,452 vehicles), Mazda (by 90 percent to 3,109 vehicles), Alfa Romeo (increase by 75.6 percent to 1,006 vehicles), Lancia which boosted its sales by 40.1 percent to 405 vehicles and Nissan (growth soaring by 26 percent, over 10K vehicles). With 1336.4 percent

first (sales growth by 32 percent versus 2008) and Fabia second (an increase by 5 percent). The combined share of both models accounted for almost 10.3 percent (over one basic point more than the year before) of the Polish passenger car market. With 10,560 cars sold – almost 25 percent more than in 2008 – Fiat Punto ranked third. Volkswagen sold 9880 Golfs and Ford marketed 9,602 Focuses. The biggest sales growth in the top ten was achieved by Hyundai i30 (an increase by 59 percent) and Nissan Qashqai in the top twenty (by almost 86 percent). Toyota whose models used to top popularity charts took the sixth position with Yaris (sales plunged by 25 per cent) and tenth with Avensis (50% growth). Toyota Auris ranked on the twentieth place with 4,791 vehicles sold, that is, about 32 percent less than in 2008. Samar statistics indicate that every sixth vehicle sold in Poland (50,938) was an estate, in which 32,231 cars were fitted with diesel units. The most popular model in this segment was (obviously) Škoda Octavia estate with an 18 percent share (9,185 vehicles). Škoda Fabia ranked second (5,346 vehicles) and Ford Focus third (5,113).

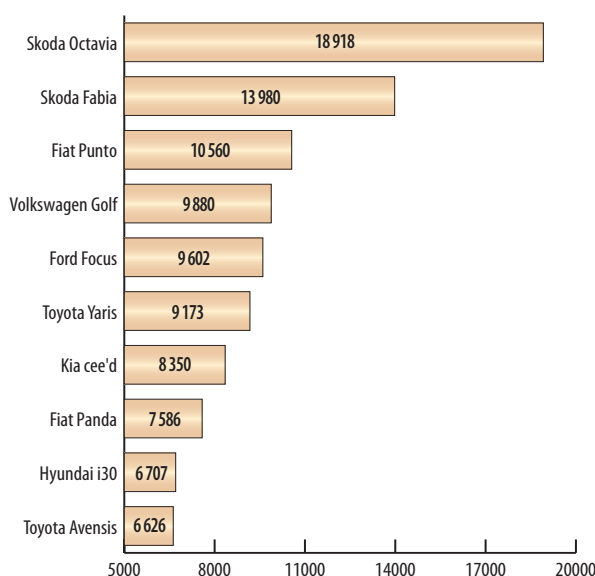
growth from modest 11 vehicles in 2008 to 158 in 2009, Abarth outperformed all other players.

THE MOST POPULAR MODELS

Skodas ranked on the two first positions in 2009: Octavia came

NAJPOPULARNIEJSZE MODELE W 2009 ROKU

THE MOST POPULAR MODELS IN 2009



Źródło: Samar | Source: Samar

DECLINE IN CAR LOANS

Data gathered by Open Finance and Samar indicate that the value of auto loans for purchase of new vehicles went down in 2009 versus 2008 by 15.66 percent to PLN 4.94 billion. With a combined market share of 54.4 percent, Getin Bank and Santander Consumer Bank were the most popular choice among consumers. Getin Bank held 31.03

procent, a za nim jest VW Bank Polska (7,76), który w czwartym kwartale zajął prawie 10 procent rynku, dzięki czemu wyprzedził czwartego po trzech kwartałach Lukasa (7,26). W 2009 roku jedynie BNP Paribas Fortis zanotował niewielki, 2-procentowy wzrost.

DEALERZY

W 2009 roku – według badań Samar i firmy konsultingowej DCG – w Polsce działało prawie tysiąc przedsiębiorstw dealerskich, których roczny przychód sięgał 30 mld zł. Przedsiębiorstwa zarządzają ok. 1900 punktami sprzedaży i łącznie zatrudniają ponad 30 tys. ludzi. Branża dealerska nieustannie konsoliduje się. Do pięćdziesięciu największych dealerów należy ponad 34 procent rynku, gdy w 2008 roku ten odsetek był o 2 punkty procentowe mniejszy. Sprzedaż największych pięćdziesięciu dealerów wzrosła w 2009 roku o 7,29 procent, gdy cały rynek powiększył się o 2,6 procent w stosunku do okresu wrzesień 2007-sierpień 2008. W pierwszej pięćdziesiątce, 34 dealerów miało wyższy od średniej rynku przyrost sprzedaży. Konsolidacja branży jest jeszcze wyraźniejsza, gdy popatrzymy na pierwszą piętnastkę, w której 12 firm zanotowało wzrost sprzedaży powyżej średniej. Udział pierwszej dziesiątki w całym rynku wzrósł z 12,23 procent w badaniu 2007/2008 do 14,14 procent w roku 2009. Rośnie udział dealerów wielomarkowych, których jest w pierwszej

PIERWSZA DZIESIĄTKA DEALERÓW W 2009 ROKU TOP TEN DEALERS IN POLAND IN 2009

Firma Company	Liczba sprzedanych aut Number of sold cars	Zmiana Change	Liczba punktów dealerskich Number of dealerships
Polska Grupa Dealerów sp. z o.o.	10545	+ 22,9%	10
Carservis S.A.	6930	+35,1%	11
Grupa BEMO Motors	5440	+ 47,9%	7
Grupa Krotoski – Cichy	5055	+ 19,4%	8
Grupa MAGRO	4773	+ 45,4%	7
KPI Retail sp. z o.o.	4618	- 8,4%	5
Sobiesław Zasada S.A.	3789	+ 34,5%	8
Pol - Mot Auto sp. z o.o.	3667	+ 14,4%	9
Summit Motors	3194	- 6,2%	3
Inter Auto Wiesław Siwek	3061	+ 63,4%	3

Źródło: Samar DCG Dealer Consulting
Source: Samar DCG Dealer Consulting

pięćdziesiątce 76 procent, gdy w badaniu 2007/2008 była ich połowa. W tym czasie wielomarkowość w całym rynku wzrosła o 2 punkty procentowe. Wśród wszystkich dealerów ok. 8 procent ma salony wielomarkowe. Z jedenastu firm które straciły miejsce w pierwszej pięćdziesiątce wszystkie są jednomarko-

percent and Santander Consumer Bank 23.37 percent of share in the market. The past quarter witnessed a close battle fought by both banks, which eventually won 26.57 and 26.01 percent of market share, respectively. With 8.22 percent market share, Fiat Bank Polska ranked third. The fourth position (7.76) was taken

Wartość kredytów przeznaczonych na zakup nowych aut zmniejszyła się w 2009 roku w stosunku do 2008 roku o 15,66 procent do 4,94 mld zł

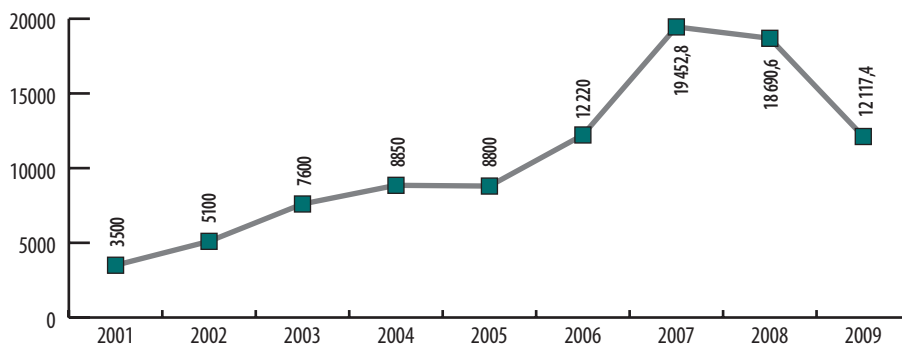
The value of auto loans for purchase of new vehicles declined by 15.66 per cent to PLN 4.94m in 2009 versus the previous year

by VW Bank Polska which managed to win almost 10 percent market share in the fourth quarter to outperform Lucas Bank (7.26) after three quarters of the year. BNP Paribas Fortis was the only player to declare a slight 2 percent slump in 2009.

DEALERSHIPS

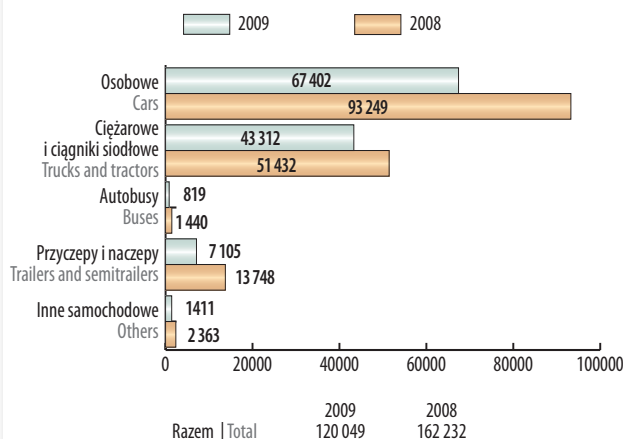
Research conducted by IBMR Samar and DCG consulting company in 2009 indicates that Poland was home to almost a thousand dealerships with annual revenue of PLN 30m. Networks operate around 1,500 showrooms and employ over 30,000 people altogether. The auto dealership sector witnesses continuous consolidation. 50 leading dealerships have won an over 34 market share, which was lower by two basic points in 2008. Sales declared by 50 top dealers soared by 7.29 percent in 2009 and the market grew by 2.6 percent versus September 2007 until August 2008. 34 out of 50 leading dealerships declared higher than market average sales growth. Consolidation of the sector becomes evident if we take a closer look at the top 15 dealerships where 12 networks declared higher than average growth in sales. Top 10 networks saw its market share balloon from 12.23 percent in 2007/2008 survey to 14.14 percent in 2009. The share of multi-brand dealerships in on the increase, accounting for 76 percent in the top 50 versus the 2007/2008 survey which revealed a number smaller by half.

SZACUNKOWA WARTOŚĆ NETTO POJAZDÓW PRZEKAZANYCH W LEASING [MLN ZŁ]
NET VALUE OF LEASED VEHICLES [IN M PLN]



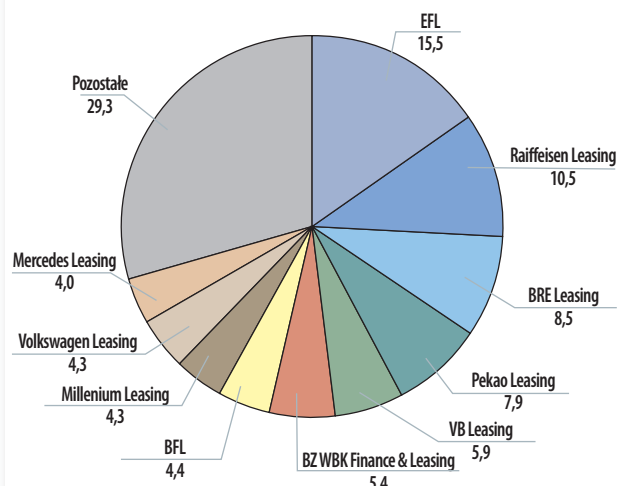
Źródło: ZPL | Source: ZPL

**RODZAJ I LICZBA LEASINGOWANYCH POJAZDÓW
W 2009 I 2008 ROKU**
THE NUMBER AND TYPE OF LEASED VEHICLES IN 2009 AND 2008



Źródło: ZPL | Source: ZPL

NAJWIĘKSZE FIRMY NA RYNKU LEASINGU POJAZDÓW W 2009 ROKU [%]
THE BIGGEST PLAYERS ON THE AUTO LEASE MARKET IN 2009 [IN %]



Źródło: ZPL | Source: ZPL

we. Także większość z tych, które miały wyraźne spadki sprzedaży, należy do firm jednomarkowych.

SAMOCZODY DLA FIRM

Kryzys sprawił, że firmy zredukowały zakupy samochodów osobowych. Według danych CEP liczba aut zarejestrowanych na potrzeby firm zmniejszyła się o 9 procent. Mimo tego udział aut firmowych w całym rynku wzrósł w 2009 roku do 49 procent, gdy w 2008 roku był o 3 punkty procentowe niższy.auta „z kratką” stanowiły ok. 15 procent wszystkich rejestracji aut osobowych. Firmy kupiły 42,3 tys. aut osobowych z homologacją ciężarową. Wartość wyleasingowanych w ub.r. aut osobowych wyniosła

wg danych Związku Polskiego Leasingu 5,7 mld zł i była o 30 procent mniejsza niż w 2008 roku. W ten sposób przedsiębiorcy sfinansowali zakup ponad 67,4 tys. samochodów osobowych – o 27,5 procent mniej niż w 2008 roku. Według przedstawicieli ZPL wielkość spadków

The share of multi-brand dealerships in total market went up by 2 percentage points. Around 8 percent of total dealers operate multi-brand showrooms. All 11 networks which lost their top 50 positions are single-brand operations. The majority of dealerships affected by a major

decline in sales are also single-brand facilities.

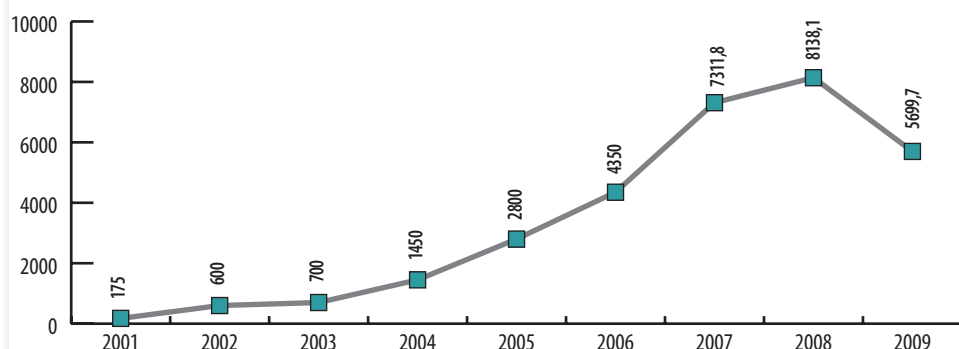
BUSINESS FLEET

The crisis forced businesses to limit their spendings on passenger cars. CEP data indicate that the number of registered business vehicles declined by 9 percent. Despite this downward trend, the share of the business fleet in total market went up to 49 percent in 2009 and was higher by 3 basic points versus 2008. Passenger cars with heavy vehicle registrations accounted for around 15 percent of total car registrations. Businesses procured 42,3K passenger cars with heavy vehicle type-approvals. The Polish Leasing Association declares that the value of leased passenger cars in 2009 totalled

Kryzys sprawił, że firmy zredukowały zakupy samochodów osobowych. Według danych CEP liczba aut zarejestrowanych na potrzeby firm zmniejszyła się o 9 procent

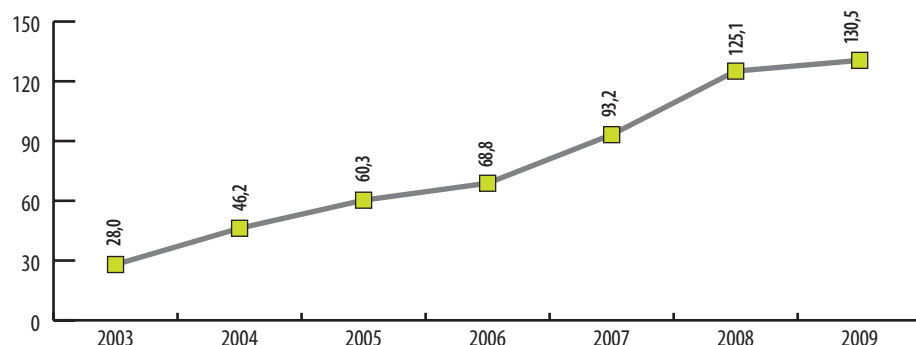
The crisis forced businesses to limit their investments in passenger cars. CEP data indicate that the number of registered business vehicles declined by 9 per cent

SZACUNKOWA WARTOŚĆ NETTO AUT OSOBOWYCH PRZEKAZANYCH W LEASING [MLN ZŁ]
ESTIMATED NET WORTH OF LEASED PASSENGER CARS [IN M PLN]



Źródło: ZPL | Source: ZPL

LICZBA SAMOCHODÓW OBSŁUGIWANYCH PRZEZ FIRMY CFM W POLSCE [000]
THE NUMBER OF VEHICLES SERVICED BY CFM MEMBER ORGANISATIONS IN POLAND [IN THOUSAND]



Źródło: Keralla Research | Source: Keralla Research

malą wraz z upływem miesięcy. W trzech pierwszych kwartałach spadek leasingu pojazdów lekkich wyniósł 27 procent, by w czwartym kwartale osiągnąć 5 procent w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku. Gwałtowne osłabienie złotego na przełomie 2008 i 2009 roku oraz fluktuacje kursów walut zniechęciło przedsiębiorców do korzystania z leasingu walutowego. Jego udział spadł w drugim kwartale 2009 roku do 17,9 procent i na poziomie 18 procent utrzymał się do końca roku. Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów podaje, że 15 firm członkowskich wynajmowało na koniec 2009 roku 71 297 samochodów. W Full Service Leasingu były 57 632 samochody, w leasingu z serwisem 4 638, a w wyłącznym zarządzaniu flotą 9 027 aut. Największymi flotami zarządzały – według danych PZWLP

– LeasePlan Fleet Management (12 872 auta), Arval (10 158) oraz ING Car Lease (8018). Największą pojedynczą flotą, liczącą 1449 pojazdów dysponowała Corpo Flota. Najchętniej

PLN 5.7 billion and was lower by 30 percent versus 2008. Businesses leased over 67,400 passenger cars, that is, by 27.5 percent less than in 2008. Representatives of the Association

at the turn of 2008 and 2009 as well as high volatility of foreign exchange rates effectively discouraged businesses for foreign currency lease. Its share slumped in Q2 2009 to 17.9 percent and remained stable at 18 percent until the end of the year.

The Polish Association of Vehicle Rental and Lease indicates that 15 of its member organisations rented 71,297 at end-2009. Full Service Lease covered 57,632, service lease 4,638, and exclusive fleet management 9,027 vehicles. Data of the Association indicate that the biggest fleet under management accounted for LeasePlan Fleet Management (12,872 vehicles), Arval (10,158) and ING Car Lease (8,018). Featuring 1,449 vehicles, the biggest individual fleet was operated by Corpo Flota. The most popular model was Ford Focus, indicated by 50% of businesses.

Wartość wyleasingowanych w ub.r. aut osobowych wyniosła 5,7 mld zł i była o 30 procent mniejsza niż w 2008 roku

The value of leased passenger cars in 2009 totalled PLN 5.7 b and was lower by 30 per cent versus 2008

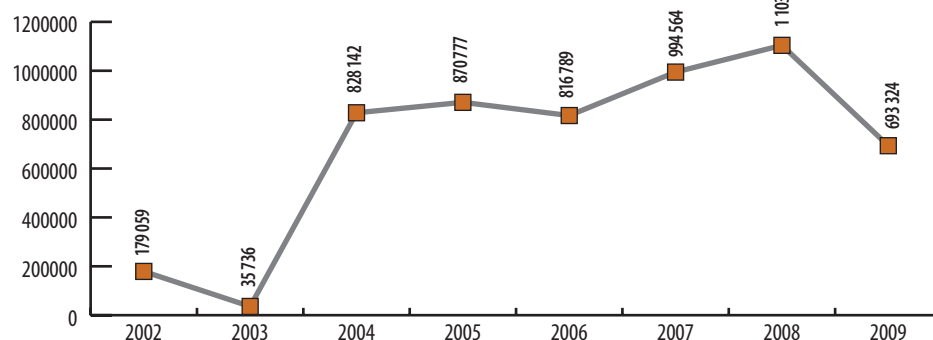
wynajmowanym samochodem był Ford Focus, który wskazała połowa firm.

IMPORT AUT UŻYWANYCH

Niski kurs złotówki i powolne nasycenie rynku sprawiły, że

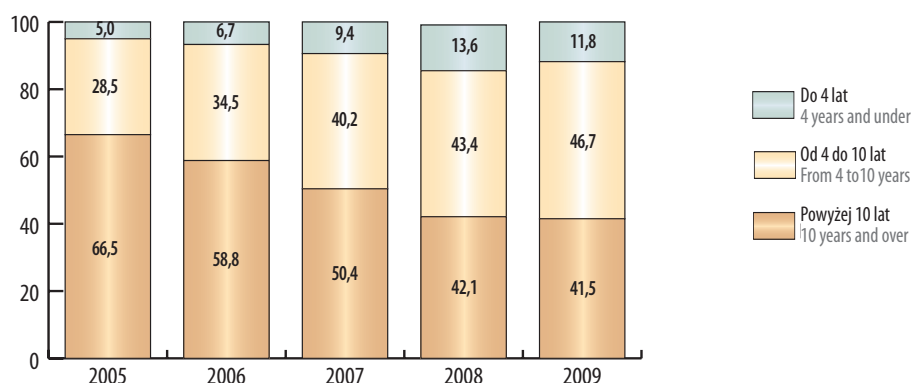
argue that the downward trend improved towards the end of the year. A decline in lease of light vehicles in the first three months of the year stood at 27 percent and reached 4 percent on year-to-year basis. Dramatic depreciation of the Polish Zloty

IMPORT UŻYWANYCH SAMOCHODÓW OSOBOWYCH [SZT.]
IMPORT OF SECOND-HAND VEHICLES [IN VEHICLES]



Źródło: MF | Source: The Ministry of Finance

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



Źródło: MF | Source: The Ministry of Finance

w 2009 roku do Polski zostało sprowadzonych 693 324 auta, o ponad 37 procent mniej niż w 2008 roku. Najwięcej sprowadzono samochodów we wrześniu – ponad 70,7 tys., w październiku (68,6 tys.) oraz w lipcu i sierpniu (odpowiednio 68,3 tys. i 67,8 tys.). Spoza UE Polacy sprowadzili 15 326 samochodów, o ponad połowę mniej niż rok wcześniej. Najwięcej używanych samochodów dopuściły do obrotu izby celne w Poznaniu (blisko 114 tys.), w Warszawie (73,4 tys.) oraz w Katowicach (niecałe 63,4 tys.). Najmniej dopuściły izby w Białymstoku (blisko 16,2 tys.) i Opolu (niecałe 18,7 tys.).

Kryzys spowodował spadek popularności nowszych aut (mających mniej niż 4 lata) – ich udział zmalał o dwa punkty procentowe do 11,8 procent. Także ubiegłoroczne wpływy z akcyzy wskazują, że klienci w 2009 roku stawiali się na tańsze auta – Fiskus zebrał 517,7 mln zł, o 63,2 procent mniej niż w 2008 roku, kiedy państwo zarobiło 1 408,6 mln zł. Za samochody sprowadzone spoza UE akcyza wyniosła 16,7 mln zł. Średnia wysokość podatku akcyzowego sięgnęła 746 zł, gdy rok wcześniej było to 1276 zł. Przeciętnie podatek akcyzowy za auto sprowadzone spoza Unii Europejskiej wyniósł 1089 zł.

USED CAR IMPORTS

With cheap Złoty and slow market saturation, only 693,324 vehicles were imported to Poland in 2009, that is, over 37 percent less than in 2008. The biggest number of vehicles was imported in September - over 70,7K, in October (68,6K), July and August (68,3K and 67,8K respectively). 15,326 vehicles were imported from non-EU states, that is 50% less than the year before. The biggest number of used vehicle was admitted to trade by customs chambers in Poznań (almost 114K), Warsaw (73,4K) and Katowice (barely 63,4K); and the smallest in Białystok (almost 16,2K) and Opole (just 18,7K).

Amid crisis, customers were less interested in newer vehicles (4 years and under); their share went up by 2 percentage points to 11.6 percent. Last year's revenue on excise duty also indicate that buyers take keen interest in more economic models. The state budget collected PLN 517,7K million, i.e. by 63.2 percent less than in 2008 when revenue fetched PLN 1,408,600. Vehicles imported from third-countries generated PLN 16.7 worth of revenue on excise duty. The average excise duty rate stood at PLN 746 versus PLN 1276 the year before. Average excise duty levied on vehicles imported from non-EU states stood at PLN 1089.

SAMOCCHODY CIĘŻAROWE

Park samochodowy

W 2008 roku liczba samochodów dostawczych, ciężarowych i ciągników siodłowych wzrosła o 7,5 procent do 2,7 mln pojazdów. W 2008 roku wzrost parku był szybszy niż w 2007 roku, gdy przekroczył 5,4 procent. W parku samochodowym największą grupę tworzą pojazdy dostawcze o ładowności do 1499 kg – liczy ona 1 947,3 tys. sztuk. Ta grupa powiększyła się o 6,7 procent. Najszybciej, bo o 24,8 procent wzrosła liczba ciężkich samochodów o ładowności 15 ton i powyżej. W 2007 roku wzrost w tym segmencie był jeszcze większy i wynosił 33,6 procent. Duży popyt na tego rodzaju samochody wynika z potrzeb budownictwa i dużych programów rozbudowy infrastruktury kraju. Mimo przypadających na 2008 rok początków kryzysu gospodarczego, znacznie, bo o ponad 13 procent powiększył się park naczep, a o niecałe 13 procent wzrosła liczba ciągników siodłowych, a więc taboru typowego dla przewozów dalekodystansowych. W 2007 roku w tej grupie pojazdów wzrost był 20-procentowy. Samochody i zestawy o ładowności powyżej 20 ton wykonywały w 2008 roku blisko 85 procent pracy przewozowej. Spory, bo 12-procentowy wzrost liczebności, zanotował

w 2008 roku także segment ciężarówek o ładowności od 10 do 14,99 tony. Kryzys gospodarczy przyspieszył starzenie się floty samochodów ciężarowych. Przewoźnicy kupili mniej nowych ciężarówek

Kryzys gospodarczy przyspieszył starzenie się floty samochodów ciężarowych. Przewoźnicy kupili mniej nowych ciężarówek

Economic downturn contributed to accelerated ageing of the truck fleet. Operators slowed down renewal of their fleets

i udział samochodów ciężarowych mających do pięciu lat zmniejszył się w 2008 roku do 17,7 procent, gdy w 2007 roku wynosił 19 procent. W tym samym okresie udział samochodów mających ponad 11 lat wzrósł o blisko 3 punkty procentowe do 58,7 procent. Te samochody ciężarowe wykonywały 18 procent pracy przewozowej. Nadal najmłodsze w parku są ciągniki siodłowe. Mające do pięciu lat stanowią 30,5 procent całości parku tych maszyn. Mających ponad 11

TRUCKS

Truck fleet

The number of LCVs, trucks and tractors went up by 7.5 per cent to 2.7 million vehicles in 2008. The size of the fleet in 2008 grew at a faster pace versus 2007 when it exceeded 5.4 per cent. Estimated at

evident in 2008, the year witnessed a major increase in trailer fleet estimated at over 13 per cent. The number of road tractors, typical for long-distance transport, grew by barely 13 per cent. The fleet grew its size by 20 per cent in 2007. Trucks and semi-trailers with payload above 20 tonnes accounted in 2008 for almost 85 per cent of total transport operations. Trucks with payload from 10 to 14.99 tonnes demonstrated a significant increase by 12 per cent.

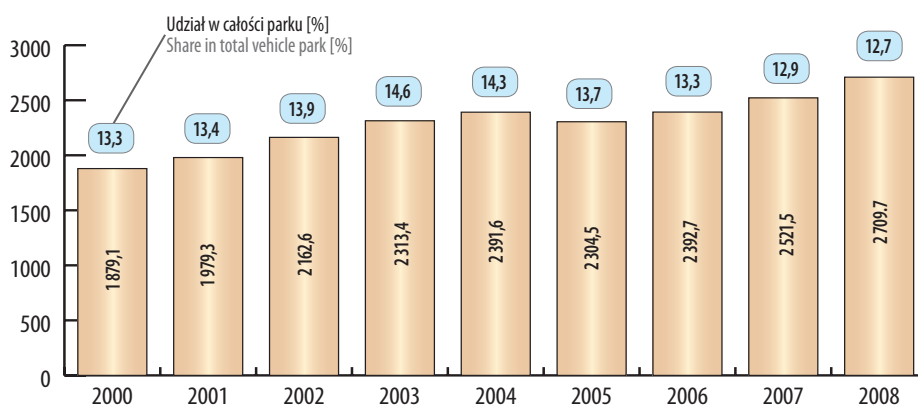
Economic downturn accelerated ageing of the truck fleet.

Operators procured less new trucks, what led to a decline in the share of 5 years and under trucks to 17.1 per cent in 2008 versus 19 per cent in 2007. Meanwhile, the share of 11 years and older vehicles grew by almost 3 basic points to 58.7 per cent. This segment performed 18 per cent of transport operations.

Road tractors are the youngest segment of the fleet. Five years and under tractors have a 30.5 share in total tractor park, whereas 11 year old and over models hold a 41.3 per cent share, i.e. one basic point more versus 2007.

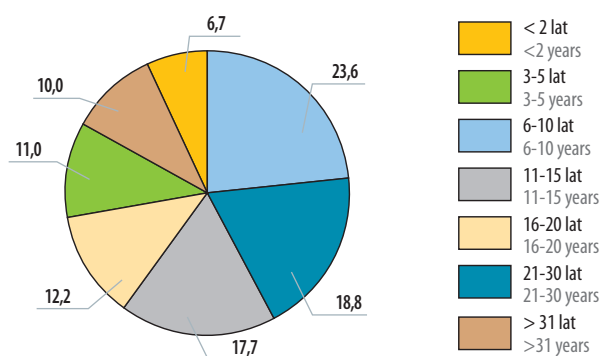
1,947,300 vehicles, delivery vans with payload up to 1,499 kg are the most numerous in total fleet which grew by 6.7 per cent. The faster increase by as much as 24.8 per cent was demonstrated by heavy trucks with payload of 15 tonnes and over. The year 2007 saw the segment balloon by 33.6 per cent. Massive demand for vehicles from this category is stimulated by the construction sector as well as major plans for development of domestic infrastructure. And although economic downturn became

SAMOCCHODY CIĘŻAROWE, OSOBOWO-CIĘŻAROWE I CIĄGNIKI SIOŁOWE W POLSCE [000]
TRUCKS, LCVs AND ROAD TRACTORS IN POLAND [IN THOUSAND]



Źródło: GUS | Source: CSO

STRUKTURA WIEKOWA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH W 2008 ROKU [%]
THE AGE STRUCTURE OF TRUCKS IN 2008 [IN %]



Źródło: GUS | Source: CSO

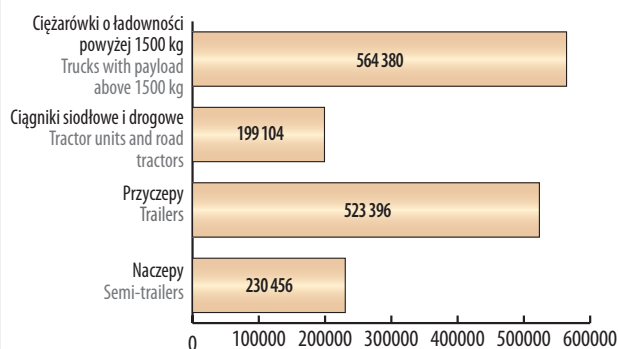
lat było 41,3 procent – punkt procentowy więcej niż w 2007 roku.

Najwięcej ciężarówek (w tym ciągniki drogowe) na 1000 mieszkańców mają województwa: mazowieckie (97, przy średniej dla całego kraju 71), wielkopolskie (83), świętokrzyskie (82) i łódzkie (75). Natomiast najmniejsze zagęszczenie ciężarówek występuje w woj. podkarpackim (57), podlaskim (59) i lubelskim, śląskim oraz warmińsko-mazurskim (po 60). Na tle krajów Unii Europejskiej Polska ma porównywalną liczbę samochodów ciężarowych z Włochami (74 na tysiąc mieszkańców), z Belgią (65), Holandią (62), Estonią (60), przy średniej europejskiej 67.

PRODUKCJA NA NISKIM POZIOMIE

W 2009 roku MAN w fabryce w Niepołomicach wyprodukował 5 400 samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych (13 338 w 2008 roku). Na eksport wyjechało 93 procent niepołomickiej produkcji. Do odbiorców w Europie Zachodniej trafiło 3740 MAN-ów z Niepołomic, do Europy Wschodniej 800 sztuk, do Rosji 60 sztuk, na Bliski i Środkowy Wschód 500 sztuk i 300 sztuk na inne rynki. Polscy klienci kupili 400 ciężarówek z Niepołomic. Z powodu spadku popytu wywołanego kryzysem, fabryka działa na spowolnionych obrotach. Spadek produkcji notują także producenci naczep, przyczep i zabudów samochodowych.

PARK TRANSPORTOWY W 2008 ROKU
TRANSPORT FLEET IN 2008



Źródło: GUS | Source: CSO

The biggest number of trucks (including road tractors) per 1,000 population were registered in: mazowieckie (97 versus the national average at 71), wielkopolskie (83), świętokrzyskie (82) and łódzkie (75) provinces. The lowest density of trucks was found in podkarpackie (57), podlaskie (59) and lubelskie as well as śląskie and warmińsko-mazurskie voivodeships (60 each). As compared to European Union states, Poland has a comparable truck fleet to Italy (74 per 1,000 population), Belgium (65), the Netherlands (62), Estonia (60) with European average at 67.

manufacturing plant produced 5,400 trucks and tractor units in 2009 (13,338 in 2008). 93 per cent of its output was exported. Business partners from Western Europe purchased 3,740 Niepołomice-made MANs, 800 were bought by clients from Eastern Europe, 60 by Russian importers, 500 went to the Middle East and Central Asia and 300 to other markets. Polish clients purchased 400 trucks made in Niepołomice.

As the crisis thwarted demand, the manufacturing site began to work at half steam. Decline in production was also declared by manufacturers of semi-trailers, trailers and bodywork producers.

LOW PRODUCTION OUTPUT

Niepołomice-based MAN

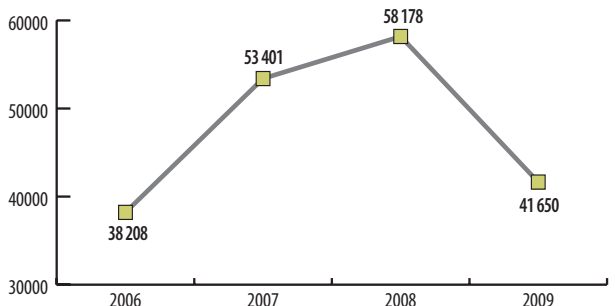
Sprzedaż

SAMOCZODY DOSTAWCZE

Rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton wyraźniej od osobowych odczuł kryzys – sprzedaż zmniejszyła się o 28,6 procent do 41 652 samochodów. Podobnie jak w przypadku modeli osobowych, spadek popytu pogłębiał się wraz z upływem miesięcy, w listopadzie był o 29,3 procent, a w grudniu o 33,9 procent niższy niż w analogicznych miesiącach poprzedniego roku. W 2009 roku Fiat sprzedał 10 009 lekkich samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony (o 17,5 procent mniej niż w 2008

roku), zajmując 24 procent rynku. Mimo spadku sprzedaży zwiększył udział w rynku o po-

SPRZEDAŻ SAMOCHODÓW DOSTAWCZYCH W POLSCE O DMC DO 3,5 T
LCV SALES WITH GVW UP TO 3.5 T IN POLAND



Źródło: PZPM | Source: PZPM

LCVS

The market of light commercial vehicles with GVW > 3.5t was

clearly affected by economic slowdown. Its sales slumped by 28.6 per cent to 41,652 vehicles. Alike in case of passenger cars, febrile demand worsened towards the end of the year. It plunged by 29.3 per cent in November and was 33.9 per cent lower in December versus the same period in 2008. In 2009, Fiat sold 10,009 light delivery vehicles with GVW up to 3.5 tonnes (17.5 per cent less than in 2008), winning 24 per cent of market share. Despite slumping sales, it increased its market share by 3 basic points to 24 per cent. With 13.9 per cent

nad 3 punkty procentowe do 24 procent. Na drugim miejscu znalazł się Volkswagen, który zajął 13,9 procent rynku (o blisko 2 punkty procentowe więcej niż w 2008 roku) i znalazł nabywców na 5 810 samochodów (17,7 procent mniej niż w 2008 roku). Trzecie miejsce, z udziałem 10,2 procent (0,5 punktu procentowego mniej niż w 2008 roku) zajął Renault, sprzedając 4 248 samochodów. Do tego wyniku trzeba doliczyć 232 lekkie samochody dostawcze sprzedane przez Renault Trucks. Kolejne miejsca zajęły: Peugeot (9 procent rynku, sprzedaż 3755 aut), Citroen (8,4 procent rynku), Ford (8,2 procent) i Mercedes-Benz (7,3 procent). Wzrosty sprzedaży zanotowali wyłącznie mali gracze, z których największy – Tata – może pochwalić się wynikiem 634,3 procent – sprzedał w 2009 roku 257 samochodów. LDV zanotował 39-procentowy wzrost do 39 samochodów, Land Rover

blisko 12-procentowy do 38 aut i Hyundai zwiększył sprzedaż o blisko 4 procent do 55 samochodów. Według ZPL leasing samochodów dostawczych o dmc do 3,5 tony był w 2009 roku o 7,9 procent lepszy niż w 2008 roku.

market share (almost 2 percentage points more versus 2008), Volkswagen ranked second with 5,810 vehicles sold (17.7 per cent less than in 2008). Ranking third with 10.2 per cent of the market share (0.5 basic points less versus 2008) came Renault with sales

Mercedes-Benz (7.3 per cent). Higher sales were declared only by small players. Being the biggest in the group, Tata's increase accounted for impressive 634.3 per cent. The Indian motor company sold 257 vehicles in 2009. LDV declared 39 per cent growth to 39 vehicles, Land Rover an almost 12 per cent increase to 38 vehicles, whereas Hyundai boosted its sales by almost 4 per cent to 55 vehicles. ZPL data indicate that lease of LCV with GVW up to 3.5 tonnes grew by 7.9 per cent in 2009 versus 2008. One of the factors which stimulated demand for this segment was the ruling of the European Court of Justice, which "brought back" passenger cars with heavy vehicle registrations. Despite its award buyers continued to be anxious that the Ministry of Finance would soon shatter prospects for deduction of value-added tax on fuel and vehicle purchase. Businesses procured around 42,000 passenger cars with heavy vehicle type-approval in 2009.

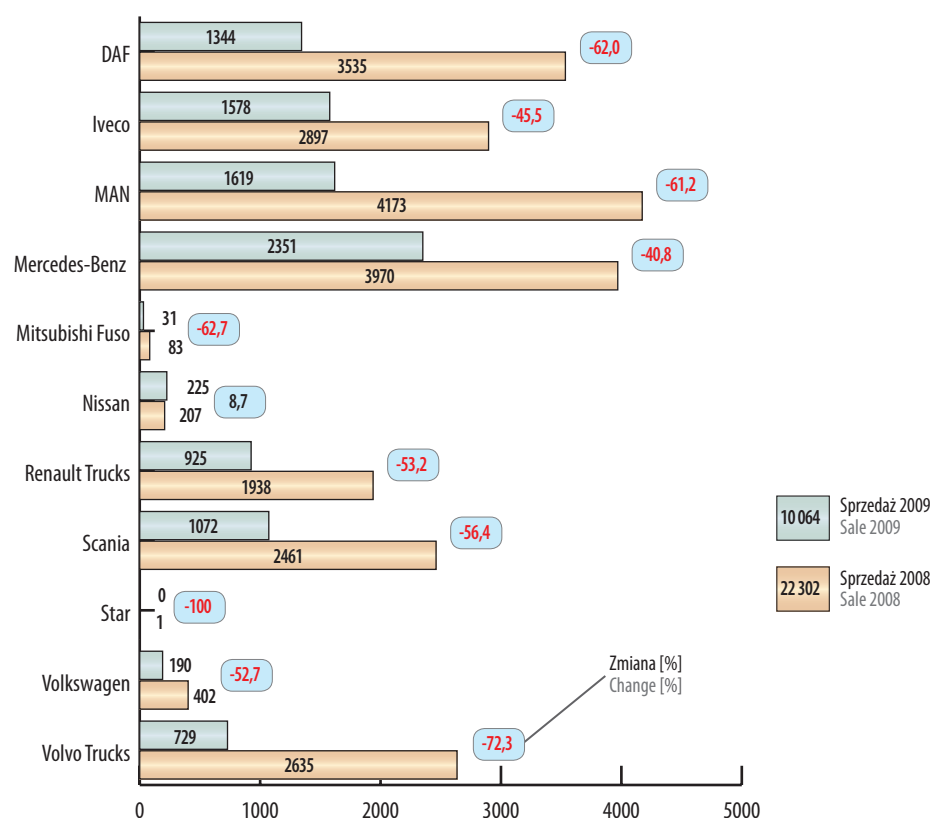
Rynek samochodów dostawczych o dmc do 3,5 ton wyraźniej od osobowych odczuł kryzys

The crisis took a heavier toll on the market of light commercial vehicles with GVW up to 3.5 tonnes than on the passenger car segment

Na zwiększone zainteresowanie tymi samochodami wpłynął wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, który przywrócił „do łask” samochody z kratką. Nabywcy jednak obawiali się, że Ministerstwo Finansów wkrótce odbierze możliwość odliczania VAT od

accounting for 4,248 LCVs. Its performance should be topped up with 232 light delivery vehicles sold by Renault Trucks. Ranking on lower positions were: Peugeot (9 per cent market share, sales at 3,755 vehicles), Citroen (8.4 per cent market share), Ford (8.2 per cent) and

SPRZEDAŻ ŁĄCZNIE SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC > 3,5 T
TOTAL SALES OF HEAVY GOODS VEHICLES WITH GVW > 3.5 T



Źródło: PZPM | Source: PZPM

paliwa i ograniczy możliwość odliczenia VAT od ceny zakupu samochodu. W 2009 roku firmy kupiły ok. 42 tys. samochodów osobowych z homologacją ciężarową.

SAMOCZODY CIĘŻAROWE

Sprzedaż samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton w 2009 roku wyniosła 10 064 sztuki, to jest o 54,9 procent mniej niż w 2008 roku. Dane PZPM wskazują, że w drugiej połowie roku spadek sprzedaży wyniósł 40,5 procent. Grudzień 2009 roku był nawet (jedynym) miesiącem wzrostu sprzedaży – w stosunku do grudnia 2008 roku o 4,6 procent i o 17,2 procent więcej niż w listopadzie 2009 roku.

Największe spadki dotknęły najcięższy segment pojazdów o dmc powyżej 16 ton. W całym roku klienci nabyli 6 341 takich samochodów, o 61,4 procent mniej niż w 2008 roku. Jednak nawet i w tym segmencie widoczna była lekka poprawa w drugiej połowie roku. Do czerwca spadek sprzedaży wynosił 69,3 procent, gdy w drugiej połowie roku zmniejszył się do

46,8 procent. W grudniu importerzy sprzedali 668 ciężarówek – o 24,9 procent więcej niż w grudniu 2008 roku oraz o 129 samochodów więcej niż w listopadzie 2009 roku.

Przedsiębiorstwa leasingowe zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu raportują za 2009 rok ponad 54-procentowy spadek leasingu samochodów ciężarowych, do 3 317 mln zł. Był to największy spadek obrotów we wszystkich kategoriach: leasing

TRUCKS

Sales of trucks with Gross Vehicle Weight above 3.5 tonnes stood at 10,064 vehicles in 2009, that is, 54.9 per cent less than in 2008. PZPM data indicate that sales slumped by 40.5 per cent in the second half of the year. Upward trend in sales was observed as late as (and only) in December 2009. The increase fetched 4.6 per cent versus December 2008 and 17.2 per cent more than in November 2009.

improved in the second part of the year as the decline closed at 46.8 per cent. In December, importers sold 668 trucks, 24.9 per cent more versus December 2008 and 129 vehicles more versus November 2009.

Member companies of the Polish Lease Association report an over 54 per cent drop in lease of trucks in 2009 to PLN 3,317m, marking the highest slump in turnover in all categories: lease of passenger cars and delivery

Sprzedaż samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 ton w 2009 roku wyniosła o 54,9 procent mniej niż w 2008 roku

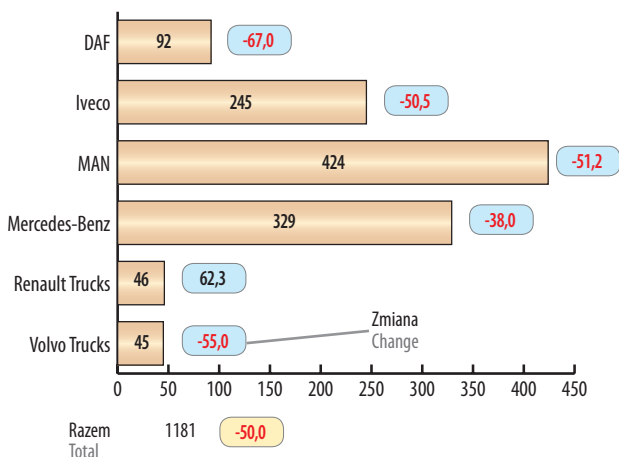
Sales of heavy goods vehicles with Gross Vehicle Weight above 3.5 tones in 2009 was lower by 54.9 per cent versus 2008

aut osobowych i dostawczych zmniejszył się o blisko 35 procent, natomiast „pozostałych pojazdów”, czyli głównie naczep i przyczep o 40 procent. ZPL podkreśla, że największe załamanie rynek samochodów ciężarowych zanotował na początku roku – do 60 procent rok do roku. W ostatnim kwartale spadek wyniósł 24 procent rok do roku.

The biggest decline affected the heaviest truck segment with Maximum Admissible Mass above 16 tonnes. 6,341 heavy goods vehicles were sold in 2009, that is, 61.4 per cent less versus 2008. But even this segment showed slight signs of revival in the second half of the year. A decrease in sales observed until June stood at 69.3 per cent. The trend

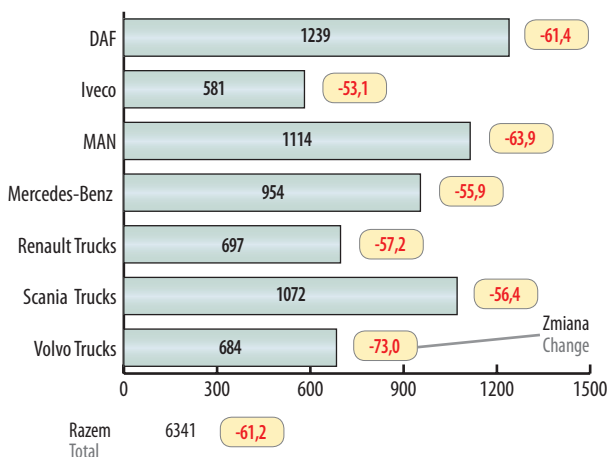
vans went down by almost 35 per cent, whereas lease of „other vehicles”, i.e. mainly semi-trailers and trailers declined by 40 per cent. ZPL underlines that the beginning of the year witnessed the deepest downturn on the truck market fetching up to 60 per cent year-to-year. The drop closed at 24 per cent year-to-year in the last quarter.

SPRZEDAŻ ŚREDNICH SAMOCZODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC OD 6 DO 16 T W 2009 ROKU
SALES OF MEDIUM TRUCKS WITH GVW FROM 6 TO 16 T IN 2009



Źródło: PZPM | Source: PZPM

SPRZEDAŻ NAJCIEŻSZYCH SAMOCZODÓW CIĘŻAROWYCH O DMC > 16 T W 2009 ROKU
SALES OF HEAVY GOODS VEHICLES WITH GVW > 16 T IN 2009



Źródło: PZPM | Source: PZPM

AUTOBUSY

Więcej nowych miejskich

W 2008 roku park autobusowy w Polsce powiększył się według danych GUS o 5,5 procent, a wzrost był o pół punktu procentowego większy niż w 2007 roku. W 2008 roku przewozy autobusowe, zarówno miejskie, międzymiastowe jak i międzynarodowe zmalały (te ostatnie najbardziej, o ponad 10 procent), dlatego branża przewoźników autobusowych niechętnie inwestowała w tabor. Zazwyczaj kupowała z racji niskich cen pojazdy używane. Przewoźnicy wyrejestrowali ok. 400 autobusów, mimo to struktura wiekowa nadal przesuwana się w kierunku starszych pojazdów. Autobusy w wieku do pięciu lat stanowiły w 2008 roku 11 procent parku, natomiast mające 11 lat i starsze 74,4 procent (blisko 1,5 punktu procentowego więcej niż w 2007 roku). W Polsce na 1000 mieszkańców przypadają dwa autobusy. Ich odsetek w całym parku samochodowym spadł w 2007 roku poniżej pół procent i utrzymuje się na stałym poziomie. Najintensywniej odnawiają tabor miasta, kupując autobusy niskopodłogowe. Ich liczba wzrosła w 2008 roku o blisko 15

procent, do 6009 sztuk. Natomiast ogólna liczba autobusów miejskich w Polsce wzrosła o 3 procent, do 11 950. Przewoźnicy chętnie kupują tabor średniej pojemności. Autobusy największe, mające powyżej 45 miejsc, stanowiły 43 procent taboru (w 2007 roku 56,5 procent), natomiast 13,4 procent przypadało na najmniejsze, mające do 15 miejsc. Wśród mniejszych autobusów jest blisko 4,7 tys. z silnikami benzynowymi

BUSES AND COACHES

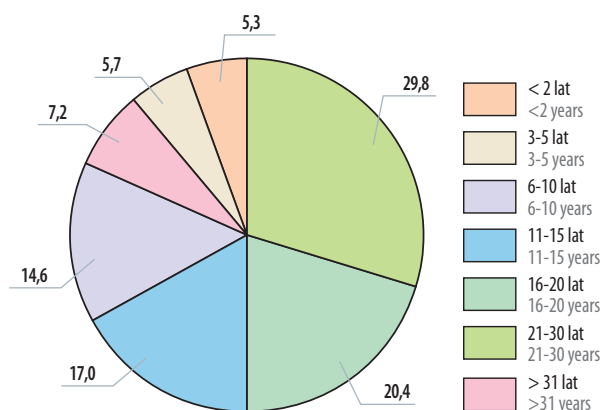
More urban buses

In 2008, the Polish bus fleet grew by 5.5 percent, that is, by half percentage point more than in 2007. Bus operations, including municipal, short-distance and international operations, declined in 2008 (especially the latter one - by 10 percent), and what fuelled resistance of the sector towards investments in the fleet. Operators were usually procuring used vehicles, which are available at a lower price tag.

And although around 400 buses were declared off the road, the age structure of the fleet continued to be dominated by older models. In 2008, buses under 5 years of age accounted for 11 percent of the fleet, whereas 11 year old and over models held a 74.4 percent share (almost 1.5 percentage points more than in 2007). There are two buses per 1,000 population in Poland and their share in total motor fleet declined in 2008 to a stable level of below half percent.

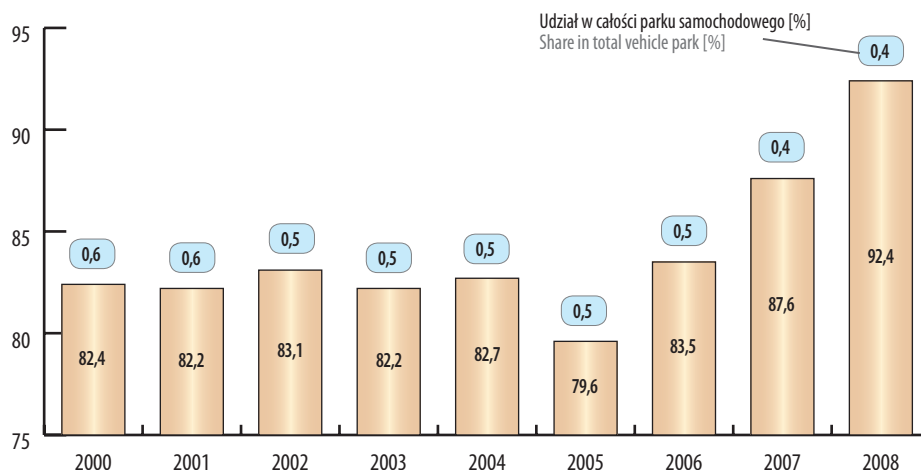
The bulk of fleet renewal operations accounted for municipal authorities, which usually procure low-platform buses whose number went up by almost 15 percent to 6,009 in 2008. The total number of municipal buses in Poland grew by 3 percent to 11,950. Medium-sized buses are the most sought-after, whereas the largest ones with over 45 seats account for 43 percent of the bus fleet (56.5 percent in 2007). The smallest buses with up to 15 seats held a modest 13.4 percent share. Almost 4,700 vehicles are fitted with petrol units and barely 800 with LGP conversions.

STRUKTURA WIEKOWA AUTOBUSÓW W 2008 ROKU [%]
THE AGE STRUCTURE OF BUSES IN 2008 [IN %]



Źródło: GUS | Source: CSO

AUTOBUSY W POLSCE [000]
BUSES AND COACHES IN POLAND [IN THOUSAND]



Źródło: GUS | Source: CSO

oraz niecałe 800 przystosowanych do spalania LPG.

W 2008 roku urzędy zarejestrowały po raz pierwszy 5 233 autobusy, z tego 1605 było nowych. Najwięcej zarejestrowano po raz pierwszy autobusów

w woj. mazowieckim (1092), małopolskim (562) i śląskim (491) – w tych województwach jest też największy park autobusowy. Najmniej pierwszych rejestracji było w lubuskim (70) i opolskim (81).

5,233 buses, including 1,605 new ones, were registered for the first time in 2008. The biggest number of new registrations was declared in mazowieckie (1092), małopolskie (562), and

śląskie provinces (491) which are also home to the biggest bus fleet. The smallest number of new registrations was observed in lubuskie (70) and opolskie voivodeships (81).

Produkcja

W 2009 roku fabryki w Polsce wyprodukowały 4656 autobusów o dmc powyżej 3,5 tony – 8 sztuk więcej niż w 2008 roku. Jak wskazują analizy firmy JMK, produkcja autobusów miejskich wzrosła, ustabilizowała się produkcja modeli międzymiastowych i spadła turystycznych, co wynika ze zmian popytu na europejskim rynku. Liderem produkcji jest MAN, który zbudował o 179 pojazdów (13,2 procent) więcej niż w 2008 roku. Na drugim miejscu jest Solaris Bus & Coach (wzrost produkcji o 74 egzemplarze, czyli 7,2 procent, a do tego trzeba dodać jeszcze 35 trolejbusów – o 22 więcej niż w 2008 roku) i na trzecim Volvo (dwa autobusy więcej niż w 2008 roku, 0,3 procent wzrostu). Fabryka Volvo jako jedyna w kraju wytwarzała w 2008 roku duże liczby autobusów turystycznych, ale z powodu kryzysu i braku zainteresowania kupujących tym asortymentem, w 2009 roku musiała zmienić profil produkcji na modele międzymiastowe. Czwarte miejsce zajęła Scania Production Słupsk, dostarczając autobusy piętrowe do Wielkiej Brytanii. Na piątym miejscu jest Autosan, za nim CMS (całkowita produkcja w 2009 roku 150 sztuk), Kapena (136 autobusów) i Solbus (73 sztuki).

W Polsce fabryki łącznie wyprodukowały 3514 autobusów miejskich, o 260 więcej (7,4 procent) niż przed rokiem. Najwięcej miejskich autobusów wyprodukowały: MAN (1532), Solaris (1094) i Scania (729). W 2009 roku z polskich zakładów wyjechało 979 autobusów międzymiastowych, o 80 mniej (7,6 procent) niż przed rokiem. Dobry wynik branża zawdzięcza Volvo, które we Wrocławiu zbu-

dowało 486 tego typu pojazdów – o 22 więcej (84 procent) niż w 2008 roku. W większości trafiły na norweski rynek. W tym segmencie rynku na kolejnych miejscach były Autosan i Kapena. O 51 procent (172 sztuki) spadła

Polish factories manufactured 4,656 buses with GVW above 3.5 t, i.e. eight buses more than in 2008. According to analyses of JMK, bus production grew, whereas production of intercity buses became stable and that

179 more assembled buses (an increase by 13.2 percent) versus 2008. Ranking second is Solaris Bus & Coach (production was boosted by 74 buses, that is, 7.2 percent plus 35 trolleybuses, 22 more than in 2008). Volvo came third (two buses more than in 2008, what indicates growth by 0.3 percent). Volvo's manufacturing site was the only factory in Poland to produce large volumes of tourist coaches in 2008, yet economic downturn and slumping interest in its signature range forced it to switch production to intercity buses. Specialising in production of double-deckers for the UK, Scania Production Słupsk ranked fourth. Autosan came fifth, and CMS sixth (total production in 2009 accounted for 150 buses). Kapena (136 buses) and Solbus (73) ranked on further positions. Polish factories manufactured 3,514 urban buses, i.e. 260 more (7.4 percent) than the year before. The bulk of the city bus production accounted for MAN (1532), Solaris (1094) and Scania (729).

Polish factories in 2009 manufactured 979 intercity buses, that is 80 less (7.6 percent) than the year before. Volvo has largely contributed to overall good performance of the sector as its Wrocław-based plant assembled 486 vehicles – 22 more (84 percent) than in 2008. The bulk of output was sold to Norway. Autosan and Kapena came second and third, respectively, in the intercity bus segment.

With 163 vehicles, production of coaches slumped by 51 percent (172). Volvo has 93 percent share in the segment, whereas Solbus and Kapena take further positions.

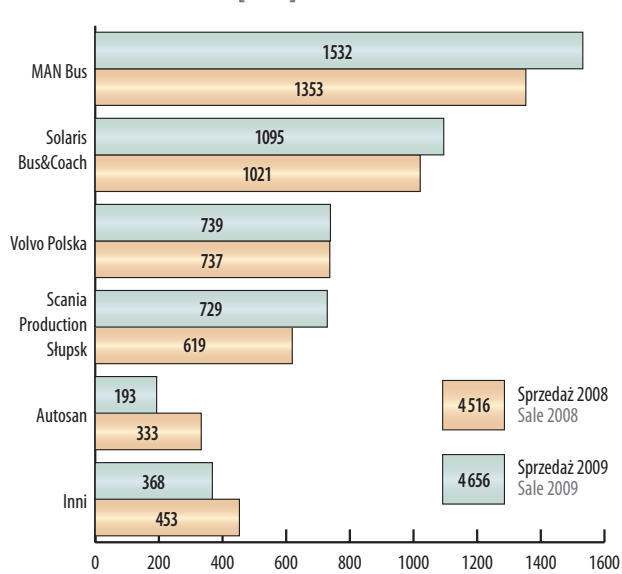
Produkcja autobusów miejskich wzrosła, ustabilizowała się produkcja modeli międzymiastowych i spadła turystycznych

Production of city buses went up in 2009, whereas production of intercity buses and coaches became stable

produkcja autobusów turystycznych, których powstały 163 sztuki. 93 procent tego segmentu ma Volvo. Pozostali wytwórcy to Solbus i Kapena.

of tourist coaches went down, what reflects changes in demand on the European market. MAN is the unquestionable leader in manufacturing with

PRODUKCJA AUTOBUSÓW W POLSCE [SZT.]
BUS PRODUCTION IN POLAND [UNITS]



Źródło: JMK | Source: JMK

Eksport

W 2009 roku polskie fabryki wyeksportowały 3977 autobusów o dmc powyżej 3,5 tony, to jest o 656 sztuk więcej (19,7 procent) niż w 2008 roku. Najważniejszymi odbiorcami są: Niemcy (1030 autobusów), następnie Szwecja (414), Wielka Brytania (393) i Norwegia (324).

Eksport został zwiększony o 11,7 procent (o 157 sztuk) przez MAN, który sprzedał za granicę najwięcej autobusów (1504, w tym prawie 300 kompletnych podwozi). Trafiły one m.in. do Niemiec, Emiratów Arabskich i Szwecji. Eksport Solarisa wzrósł o 53,7 procent (o 292 sztuki, do 836 sztuk), co firma zawdzięcza dostawom 320 autobusów do Aten. Drugim odbiorcą są przedsiębiorstwa autobusowe działające w Niemczech. Volvo zwiększyło eksport o blisko 2 procent (o 14 sztuk do 739 autobusów), wysyłając autobusy do Norwegii, Niemiec i Holandii. Scania zwiększyła eksport o 29,2 procent (o 163 sztuki do 722 egzemplarzy) głównie

do Wielkiej Brytanii, Szwecji i Francji. Wysła także zestawy do montażu przyszłego CKD do Rosji. Sprzedają zagranicą zainteresowani są także mniejsi działający w Polsce wytwórcy: Autosan po raz pierwszy w 2009 roku wziął udział w targach w Kortrijk, otworzył przedstawi-

W 2009 roku polskie fabryki wyeksportowały 3977 autobusów o dmc powyżej 3,5 tony, to jest o prawie 20 procent więcej niż w 2008 roku

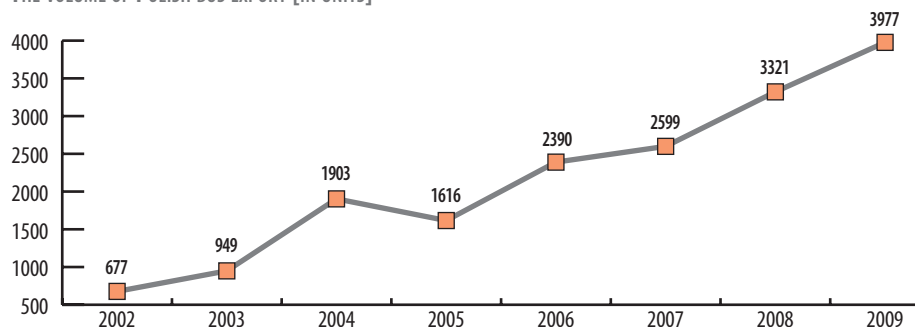
Polish manufacturing sites exported 3,977 buses with MAM above 3.5 tonnes in 2009, that is 20 per cent more than in 2008

cielstwo we Włoszech, Kapena zwiększa produkcję autobusów na zamówienie Irisbusa, CMS Auto wysłała minibusy do Niemiec, Norwegii i na Litwę. Solbus wysłał do Szwecji 4 nowe autobusy niskowejściowe.

Polish factories exported 3,977 buses with GVW over 3.5 tonnes, that is 656 more (19.7 percent) than in 2008. The biggest number of buses and coaches was procured by German clients (1,030 buses), Sweden (414), the United Kingdom (393) and Norway (324). With record-

the United Arab Emirates and Sweden. Solaris' export went up by 53.7 percent (by 292 to 836 buses), mainly as a result of order for 320 buses from Athens. Its second biggest partner is a German bus transport company. Volvo boosted its export by almost 2 percent (by 14 to 739 buses), selling its products in Norway, Germany and the Netherlands. Scania's export went up by 29.2 percent (by 163 to 722 buses), mainly as a result of trade with the United Kingdom, Sweden and France. The company also sells CKD kits for industrial assembly to Russia. Small players also focused on export. For the first time in its history, Autosan took part in Kortrijk fair in 2009 and opened an office in Italy. Having signed a deal with Irisbus, Kapena increased its bus production, and CMS Auto continues to sell its mini buses to Germany, Norway and Lithuania. Swedish partners procured four new low-platform buses from Solbus.

WIELKOŚĆ EKSPORTU AUTOBUSÓW Z POLSKI [SZT.]
THE VOLUME OF POLISH BUS EXPORT [IN UNITS]



Źródło: JMK | Source: JMK

Sprzedaż

Jak podaje zajmująca się analizą rynku autobusowego firma JMK, w 2009 roku w Polsce można mówić o załamaniu sprzedaży nowych autobusów o dmc powyżej 3,5 ton – w porównaniu do 2008 roku spadła o 45,5 procent do 953 sztuk. To najgorszy

wynik od dziesięciu lat. Sprzedaż była niższa niż w 2003 roku, uważanym za najgorszy dla polskiego rynku. JMK podkreśla, że powodem tak dużego załamania sprzedaży był brak zamówień m.in. Ministerstwa Edukacji Narodowej i Szkolnictwa na

Sales

According to data of JMK, a company specialising in bus and coach market analyses, the year 2009 witnessed a decline in new bus sales with GVW over 3.5 t. As compared to 2008, their sales went down by 45.5 percent to 953 buses, marking

the lowest performance in a decade. Sales remained lower than in 2003, which was acclaimed to be the least favourable year for the Polish market. JMK stresses that the slump in sales was triggered by discontinuation

gimbusy. Również pozostałe instytucje rządowe ograniczyły liczbę zamówień do kilkunastu, gdy w 2008 roku producenci dostarczyli im 130 pojazdów. Miasta, w tym największy w Polsce przewoźnik – warszawskie MZK – nie rozstrzygały dużych przetargów na dostawy autobusów, więc rynek autobusów miejskich skurczył się w 2009 roku w porównaniu do roku poprzedniego o 46 procent (o 413 sztuk). JMK podkreśla, że w odróżnieniu od chudych lat 2003-2005, w ub.r. popytem cieszyły się drogie autobusy segmentu maxi i mega. Liderem rynku został w 2009 roku Solaris, który mimo że dostarczył 217 autobusów mniej, to zachował udział w rynku. Na drugim miejscu – po raz pierwszy w historii – znalazł się Mercedes-Benz i tuż za nim Autosan. Najlepiej sprzedającym się autobusem miejskim 2009 roku został Solaris Urbino U12, którego klienci zakupili 139 sztuk. Kłopoty ze znalezieniem finansowania szczególnie mocno odbiły się na rynku autobusów międzymiastowych i turystycznych. Prywatni przewoźnicy postanowili przeczekać kryzys bez inwestycji. Sprzedaż autobusów międzymiastowych spadła o 36,7 procent (o 210 sztuk). Liderem rynku został CMS Auto, produkujący minibusy na podwoziu Mercedes-Benz Sprinter. Najpopularniejszym modelem był CMS Auto Mercedes-Benz Sprinter 515 CDI, którego klienci kupili 62 egzemplarze. Popyt na autobusy turystyczne zmniejszył się o 43 procent

(o 78 sztuk). Pierwsze miejsce zajął Mercedes-Benz, który łącznie z Setrą ma blisko 43 procent udziału w tym segmencie. Drugie miejsce przypadło Scanii, trzecie zajął MAN. Polscy przewoźnicy zakupili najwięcej Mercedesów Tourismo – równe 20 sztuk. Według danych Związku Polskiego Leasingu, w 2009 roku klienci wyleasingowali autobusy o wartości 393,3 mln zł – o 29 procent mniej niż w 2008 roku.

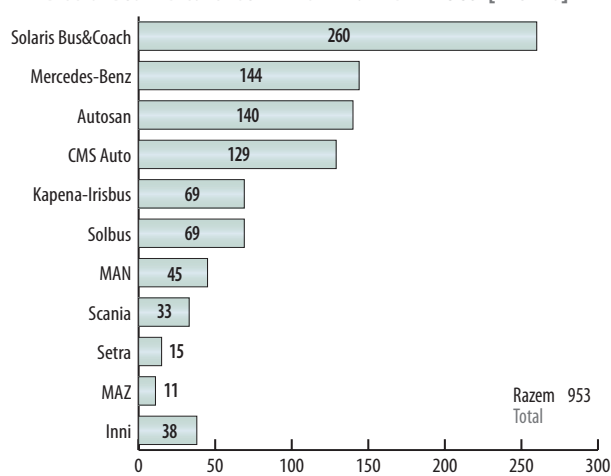
of orders for school buses by the Ministry of National Education. Other public institutions downsized their orders to over a dozen vehicles versus 130 procured in 2008. Cities, including Warsaw-based MZK, which is the leading passenger transport operator in Poland, failed to announce tenders for bus fleet. In response, the city bus market shrunk by 46 percent (413 buses) versus

2008. JMK stresses that contrary to the crisis-marked period between 2003 and 2005, premium buses from maxi and mega segments continued to capture the attention of buyers. Solaris was the market leader in 2009 and though it manufactured 217 buses less, it managed to retain its market share. Ranking second – for the first time in history – was Mercedes-Benz with Autosan right behind. The best-selling city bus in 2009 was Solaris Urbino U12 with 139 vehicles sold.

Restricted access to funding had taken a heavy toll on the intercity bus and coach market. Private carriers decided to wait with investments until the end of the crisis. Sales of intercity buses went down by 36.7 percent (by 210 buses). The market leader was CMS Auto, the maker of mini-buses fitted on Mercedes-Benz Sprinter platforms. The most sought-after model was CMS Auto Mercedes-Benz Sprinter 515 CDI with 62 vehicles sold.

Demand for coaches went down by 43 percent (by 78 vehicles). Ranking first was Mercedes-Benz whose entire range plus Setra won it an almost 43 percent of share in the segment. Scania ranked second, and MAN third. The most popular model among Polish passenger transport operators was Mercedes Tourismo with 20 vehicles sold. Data of the Polish Association of Lease indicate that customers leased buses worth PLN 393,3K in 2009, that is 29 percent less than in 2008.

NAJWIĘKSZY DOSTAWCY AUTOBUSÓW W POLSCE W 2009 ROKU [SZT.]
THE BIGGEST BUS AND COACH SUPPLIERS IN POLAND IN 2009 [IN UNITS]



Źródło: JMK | Source: JMK

W 2009 roku w Polsce można mówić o załamaniu sprzedaży nowych autobusów o dmc powyżej 3,5 ton – w porównaniu do 2008 roku spadła o 45,5 procent

The year 2009 witnessed a sharp decline in sales of new buses with GVW above 3.5 tonnes - demand slumped by 45.5 per cent versus 2008

JEDNOŚLADY

Park pojazdów

Na koniec 2009 roku urzędy zarejestrowały wg danych Centralnej Ewidencji Pojazdów (CEP) opracowanych przez PZPM 1 833 980 jednośladów. Rok wcześniej ich park liczył 1 607 316 jednostek, w tym 698 172 motorowery i 909 144 motocykle. Liczba motorowarów powiększyła się o 32,9 procent, natomiast motocykli o 10,2 procent. To czwarty z rzędu rok wzrostu. Klienci interesowali się motorowarami, którymi można jeździć bez prawa jazdy oraz motocyklami cięższymi, o pojemności silnika powyżej 125 cm sześciennych. Motocykle lekkich (z silnikiem o pojemności nie przekraczającej 125 cm sześciennych) przybyło 5 449, wzrost wyniósł 1,9 procent.

Liczba po raz pierwszy rejestrowanych mopedów (nowych i używanych) w 2009 roku zmniejszyła się w stosunku do wcześniejszego roku o 28,8 procent, do 113,6 tys.

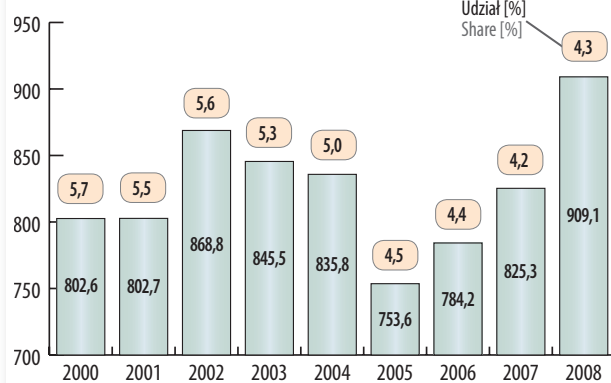
W 2009 roku CEP zarejestrowała po raz pierwszy 49,7 tys. nowych i używanych motocykli. Rok wcześniej liczba pierwszych rejestracji motocykli sięgnęła 59,8 tys. Liczba motocykli przypadająca na 1000 mieszkańców zwiększyła się (według danych GUS) w 2008 roku z 22 do 24. Motocykle są najpopularniejsze w woj. podkarpackim, gdzie na 1000 mieszkańców przypada 36 motocykli i w woj. kujawsko-pomorskim (31). W liczbach bezwzględnych na koniec 2008

roku najwięcej motocykli było zarejestrowanych w woj. mazowieckim (106,6 tys.), wielkopolskim (97,1 tys.) i śląskim (79,3 tys.). Najmniejsze nasycenie motocyklami było w woj. śląskim, dolnośląskim (po 17 na tysiąc mieszkańców) i opolskim (18). W liczbach bezwzględnych najmniej motocykli było w woj. opolskim (18,5 tys.), podlaskim (28,3 tys.) i lubuskim (29,8 tys.).

Liczba motorowarów powiększyła się o 32,9 procent, natomiast motocykli o 10,2 procent. To czwarty z rzędu rok wzrostu

The size of the moped fleet ballooned by 32.9 per cent in 2009, and the motorcycle fleet by 10.2 per cent, marking the fourth consecutive year of growth

MOTOCYKLE W POLSCE [000]
MOTORCYCLES IN POLAND [IN THOUSAND]



Źródło: GUS | Source: CSO

JEDNOŚLADY W POLSCE [SZT.]
TWO WHEELERS IN POLAND [IN UNITS]

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Motocykle Motorcycles	845 456	835 790	753 648	784 176	825 305	909 144
Motorowery Mopeds	400 451	309 866	337 511	405 917	525 484	698 172
Razem Total	1 245 907	1 145 656	1 091 159	1 190 093	1 350 789	1 607 316

Źródło: GUS/PZPM | Source: GUS/PZPM

TWO-WHEELERS

Two wheeler park

According to data of the Central Registry of Vehicles (CEP), offices registered 1,833,980 two-wheelers at end-2009. The year before, the park accounted for 1,607,316 vehicles, including 698,172 mopeds and 909,144 motorcycles. The number of mopeds went up by 32.9 percent, and motorcycle fleet grew by 10.2 percent, marketing the fourth consecutive year of growth. Customers took keen in-

terest in mopeds for which the driving license is not required as well as heavier models with cylinder capacity exceeding 125 cc. The number of light motorcycles (with cylinder capacity under 125 cc) went up by 5,449, indicating growth by 1.9 percent.

The number of first moped registrations (new and used) in 2009 went down against the previous year by 28.8 percent to 113,600.

In 2009, CEP registered for the first time 49,700 new and used motorcycles. The number of first motorcycle registrations fetched 59,800 the year before. The number of motorcycles per 1,000 population grew (as indicated by the Central Statistical Office of Poland) in 2008 from 22 to 24. Motorcycles are most popular in podkarpackie province with 36 motorcycles per 1,000 population and kujawsko-pomorskie province (31). In absolute figures, the biggest number of motorcycles registered at end-2008 was declared by mazowieckie (106,600), wielkopolskie (97,100) and śląskie (79,300) provinces. The lowest motorcycle saturation was observed in śląskie, dolnośląskie (17 per 1,000 population each) and opolskie provinces (18). In absolute figures, the lowest number of motorcycles was found in opolskie (18,500), podlaskie (28,300) and lubuskie voivodships (29,800).

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

	2007	2008	2009
Motocykle Motorcycles	42 215	59 797	49 666
W tym nowe motocykle Of which new motorcycles	8 934	10 696	9 557
Motorowery Mopeds	115 498	159 597	113 605
W tym nowe motorowery Of which new mopeds	94 557	135 994	101 297

Źródło: PZPM/CEP | Source: PZPM/CEP

Sprzedaż motocykli

Według danych PZPM opracowanych na podstawie informacji CEP, w 2009 roku zostało zarejestrowanych 163 271 nowych i używanych jednoślądów – o 56 123 sztuki mniej (-25,6 procent) niż w rekordowym dla branży 2008 roku. Kwiecień był jedynym miesiącem 2009 roku, gdy sprzedaż była wyższa niż w 2008 roku. Udział motocykli w nowych rejestracjach jednoślądów sięgnął 30,4 procent (27 w 2008 roku), to jest do 49 666 sztuk. Mimo wzrostu udziału motocykli w segmencie jednoślądów, ich sprzedaż zmniejszyła się w stosunku do wcześniejszego roku o 16,9 procent. Nowych rejestracji było 8 934 (16,5 procent spadku w stosunku do 2008 roku). Rekordową sprzedaż importerzy zarejestrowali w kwietniu (blisko 1,6 tys.) i w maju (niecałe 1,3 tys.).

W klasie motocykli z silnikami o pojemności do 125 cm sześciennych najchętniej kupowane były marki Romet, Zipp i Yamaha. W klasie powyżej 125 do 250 cm klienci zazwyczaj wybierali Romet, Yamahę i Jinluna. Motocykle z silnikami mającymi od 250 do 500 cm nosiły marki KTM, Kymco, Yamaha i Honda. Honda okazała się najpopularniejszą marką wśród maszyn klasy od 500 do 750 cm, a za nią uplasowały się Yamaha i Suzuki. Natomiast w najcięższym segmencie prym wiodły: Yamaha, BMW i Suzuki. W Polsce został także zarejestrowany jeden elektryczny motocykl Vectrix.

Biorąc pod uwagę sprzedaż nowych motocykli w województwach, na Mazowszu urzędy zarejestrowały w 2009 roku 2108 motocykli, w woj. śląskim 1029 i w woj. wielkopolskim 883. Najmniej, bo tylko 143 maszyny zarejestrowała administracja w woj. opolskim. Największy spadek został zanotowany w woj. warmińsko-mazurskim (o 23,5 procent), pomorskim (o 23,4 procent) i wielkopolskim (o 23,1 procent). Tylko o 2 procent spadł popyt na motocykle w woj. lubuskim.

Motorcycle sales

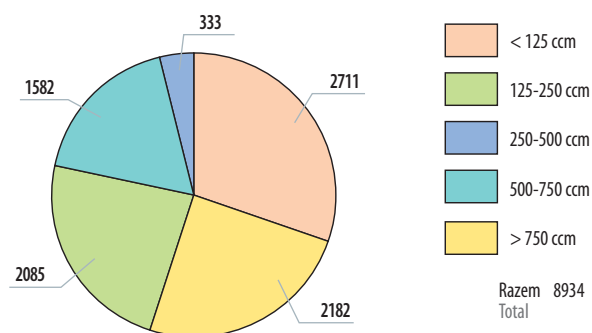
According to PZPM data driven by input from the Central Vehicle Registry, there were 163, 271 new and used motorcycles registered in 2009, that is by 56,123 less (-25.6 percent) than in 2008, which was the record-breaking year for the sector. April was the only month in 2009 with higher year-to-year sales. The share of motorcycles in new registrations stood at 30.4 percent (27 in 2008), that is, 49,666 vehicles. Despite an increase in the share of motorcycles in the two-wheeler segment, their sa-

les versus previous year shrunk by 16.9 percent. There were 8,934 new registrations (a slump by 16.5 percent versus 2008) in 2009. Importers declared record-breaking sales in April (almost 1,600) and May (under 1,300). Among motorcycles fitted with units up to 125 cc, the most sought-after brands included Romet, Zipp and Yamaha. The most popular choices in the 125 - 250 cc segment were Romet, Yamaha and Jinluna. Best-sellers amid motorcycles with cylinder capacity from 250 - 500 cc included KTM, Kymco, Yamaha and Honda. Honda was the top-selling brand among motorcycles with 500 - 750 cc engines, with Yamaha and Suzuki ranking in the top three. Yamaha, BMW and Suzuki were the most popular brands in the heaviest segment. Only one Vectrix electric motorcycle was registered in Poland.

In terms of sales of new motorcycles by voivodeships, Mazowsze authorities registered 2,108 vehicles in 2009. 1,029 received new plates in śląskie and 883 in wielkopolskie provinces. Opolskie province came last with the lowest figure corresponding to modest 143 registrations. The highest decline was reported in warmińsko-mazurskie (by 23.5 per cent), pomorskie (by 23.4 per cent) and wielkopolskie (by 23.1 per cent) provinces. Demand for motorcycles dropped by slight 2 per cent in lubuskie voivodeship.

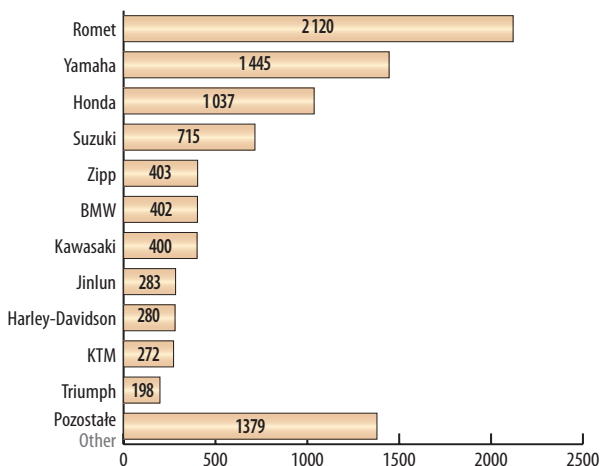
Kwiecień był jedynym miesiącem 2009 roku, gdy sprzedaż była wyższa niż w 2008 roku

April was the sole month in 2009 to witness higher new two-wheeler sales versus 2008

REJESTRACJE MOTOCYKLI NOWYCH Z PODZIAŁEM NA POJEMNOŚĆ SKOKOWĄ SILNIKA [SZT.]
FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOTORCYCLES BY CYLINDER CAPACITY [IN UNITS]


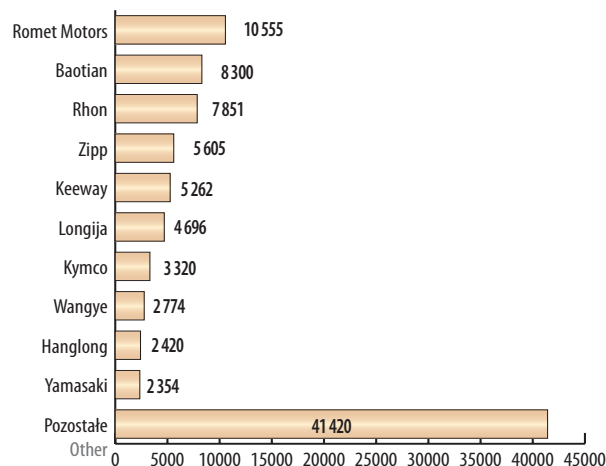
Źródło: PZPM/CEP | Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOCYKLI W POLSCE W 2009 ROKU [SZT.] FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOTORCYCLES IN POLAND IN 2009 [IN UNITS]



Źródło: PZPM/CEP | Source: PZPM/CEP

PIERWSZE REJESTRACJE NOWYCH MOTOROWERÓW W POLSCE W 2009 ROKU [SZT.] FIRST REGISTRATIONS OF NEW MOPEDS IN POLAND IN 2009 [IN UNITS]



Źródło: PZPM/CEP | Source: PZPM/CEP

Sprzedaż motorowerów

W 2009 roku urzędy zarejestrowały w Polsce po raz pierwszy 113 605 nowych i używanych motorowerów – o 29,8 procent mniej niż w 2008 roku. Zmalał także udział motorowerów w pierwszych rejestracjach jednośladów – z 73 procent w 2008 roku do 69,6 procent w 2009. Nowych motorowerów zarejestrowano 101 297, co dało im blisko 91,4-procentowy udział w rejestracjach nowych jednośladów (90,5 procent rok wcześniej). Rekordowymi pod względem liczby sprzedanych motorowerów były: lipiec (ponad 17,8 tys.), kwiecień (ponad 17,7 tys.) i czerwiec (ponad 17,5 tys.), ale żaden nie był lepszy od rekordowych miesięcy 2008 roku, gdy sprzedaż przekraczała

nawet 25 tys. sztuk miesięcznie. Najpopularniejszą marką został Romet Motors, który ze sprzedażą ponad 10,5 tys. motorowerów zajął ponad 11 procent rynku. Kolejny na liście Baotian zajął blisko 9 procent, a Rhon nieco ponad 8 procent rynku. Najwięcej motorowerów jest rejestrowanych w woj. mazowieckim (12 275), śląskim (11 660) i wielkopolskim (9 892). Najmniejsze zainteresowanie motorowerami było w woj. lubuskim (2 297), opolskim (2 818) i w podlaskim (2 852). Sprzedaż najbardziej spadła w woj. warmińsko-mazurskim (o 43,2 procent) i w pomorskim (o 41,3 procent). Rynek zachował się najstabilniej w woj. świętokrzyskim (16,1 procent spadku).

Moped sales

In 2009, Polish authorities registered for the first time 113,605 new and used mopeds, that is, 29.8 per cent less versus 2008. Their share in total first-time two-wheeler registrations went down accordingly from 73 per cent in 2008 to 69.6 per cent in 2009. There were 94,557 newly registered mopeds in 2009, what won them an almost 91.4 per cent share in total registrations of new two-wheelers (90.5 per cent in 2008). The peak in moped sales was observed in July (over 17,800), April (over 17,700) and June (over 17,500), yet figures failed to compare with record-breaking months of 2008 when monthly sales soared high to even 25,000 vehicles. The

most popular brand was Romet Motors with over 10,500 vehicles sold and over 11 per cent market share. Ranking second was Baotian with almost 9 per cent, whereas over 8 per cent of market share was seized by Rhon taking the third position. The biggest number of mopeds was registered in mazowieckie (12,275), śląskie (11,660) and wielkopolskie (9,892) provinces. Least interested in motorbikes were inhabitants of lubuskie (2,297), opolskie (2,818) and podlaskie (2,852) voivodeships. Sales spiralled down in warmińsko-mazurskie (by 43.2 per cent) and pomorskie (by 41.3 per cent) provinces. The market remained stable in świętokrzyskie province (a drop by 16.1 per cent).

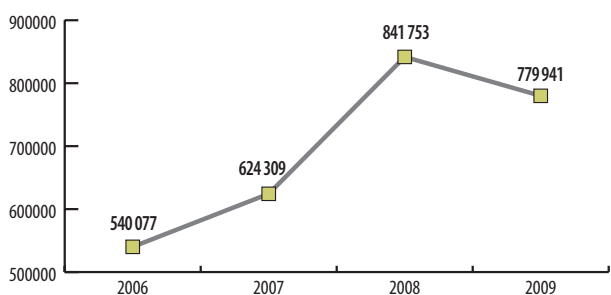
MOTORYZACJA

Mniej wydanych praw jazdy

W ub.r. MSWiA wydało niecałe 800 tys. praw jazdy, które były uzyskane po raz pierwszy. Ponad sześćset pięćdziesiąt tysięcy to prawa jazdy kategorii B, dziesięć razy mniej jest wydawanych praw jazdy kategorii C, a ok. 6 tys. praw jazdy ma kategorię D – dwa razy mniej niż w 2008 roku. Wynika to z zaostrzenia warunków dostępu do zawodu kierowcy autobusu. Kierowcy, którzy chcą pracować w tym zawodzie muszą zaliczyć 280-go-

dzinny kurs kwalifikacji wstępnej, zakończony egzaminem. Całość kosztuje ok. 7 tys. zł. Od września 2009 roku podobne wymagania są stawiane kandydatom na kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod uwagę, że w Polsce do 1990 roku rodziło się każdego roku ponad pół mln dzieci, w ub.r. uprawnienia do prowadzenia pojazdów nabywały nie tylko osoby obojga płci wkraczające w dorosłe życie, ale i starsze roczniki.

LICZBA WYDANYCH PO RAZ PIERWSZY PRAW JAZDY WSZYSTKICH KATEGORII
THE NUMBER OF FIRST DRIVER LICENSES OF ALL CATEGORIES



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

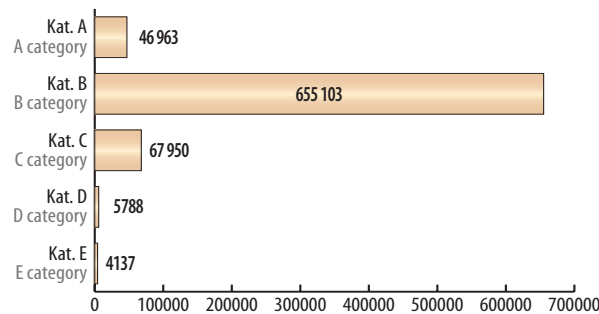
MOTOR SECTOR

Decline in the number of driving licences issued

Last year, the Ministry of Interior and Administration issued less than 800,000 first-time driving licences, in which over 650,000 were B category first licences. The number of C category licenses was ten times lower. Only 6,000 D category licences were issued, that is, twice as less as in 2008. This is an outcome of more stringent requirements for professional bus drivers. Candidates are required to

complete 280-hour pre-qualification course and pass the final exam. Total training costs stand at around PLN 7,000. Similar requirements for truck drivers came into force in September 2009. Considering that over half a million children were born in Poland after 1990, last year's driving licences were not only issued to the newly-tuned 18 year old of both genders but to representatives of older generation, too.

LICZBA WYDANYCH UPRAWNIEŃ KATEGORII W 2009 ROKU
THE NUMBER OF DRIVING LICENCES ISSUED IN 2009



Źródło: CEPIK
Source: CEPIK

Bezpieczeństwo ruchu drogowego

W 2009 roku liczba wypadków i rannych zmalała o 10 procent, liczba ofiar o 16 procent. Mimo to polskie drogi są nadal jednymi z najniebezpieczniejszych w Europie. Ginie na nich co ósma ofiara wypadków drogowych w Unii. Zagrożenie śmiercią w razie wypadku jest wprost proporcjonalne do wielkości sieci autostrad, co ilustrują dane GUS i Eurostat.

Liczba wypadków spadła w porównaniu do 2008 roku w 16 województwach (największy na terenie działania Komendy Sto-

łecznej Policji – o 24,5 procent, w województwie warmińsko-mazurskim, o 19,5 procent oraz wielkopolskim o 18,4 procent. Policyjne statystyki zanotowały wzrost w woj. lubuskim (o 9,5 procent). Spadek liczby zabitych nastąpił w 16 województwach,

W 2009 roku liczba wypadków i rannych zmalała o 10 procent, liczba ofiar o 16 procent

The number of accidents and casualties went down by 10 per cent, whereas the number of fatalities plunged by 16 per cent in 2009

Road safety

The number of road accidents and casualties declined by 10 percent last year, whereas the number of fatal casualties fell by 16 percent. Despite such changes, Polish roads remain to be one of the most dangerous

ones in Europe, witnessing almost every eighth fatal accident in the EU. The risk of death in an accident is proportional to the size of the motorway network, what is best illustrated by data derived from CSO and Eurostat. The number of accidents versus 2008 went down in 16 provinces (the biggest decrease by 24.5 percent was declared in Warsaw province, by 19.5 percent in warmińsko-mazurskie province and by 18.4 percent in wielkopolskie province). Police statistics point out to an increase in the number of

BEZPIECZEŃSTWO RUCHU DROGOWEGO W POLSCE ROAD SAFETY IN POLAND

	2006	2007	2008	2009	Zmiana Change 2009/2008 [%]
Wypadki Accidents	46 876	49 536	49 054	44 185	-9,9
Zabici Fatalities	5 243	5 583	5 437	4 572	-15,9
Ranni Casualties	59 123	63 224	62 097	56 028	-9,8
Kolizje Collisions	411 727	386 934	381 520	381 769	+0,1

Źródło: KGP | Source: Police Headquarters

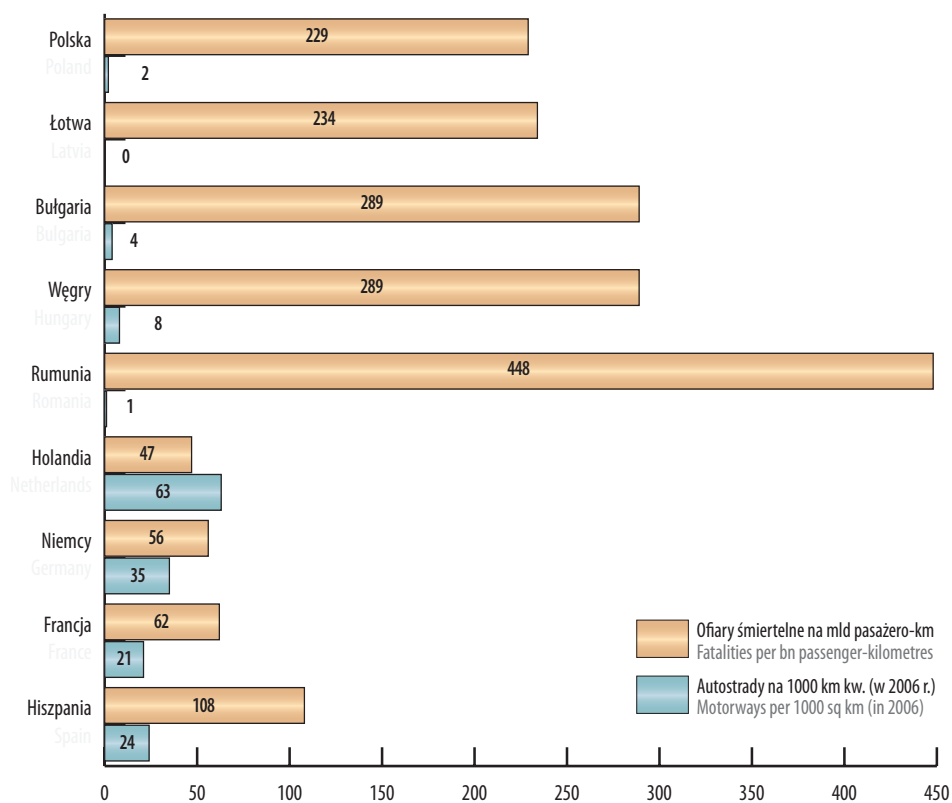
a liczby rannych w 15 województwach. Najwyższy odsetek wypadków na 100 tys. mieszkańców ma – podobnie jak w poprzednim roku – województwo łódzkie (184,5), następnie mazowieckie bez Warszawy (140,2) i świętokrzyskie (136,9) przy średniej dla całego kraju 115,6. Natomiast pod względem

mieszkańców na niechlubnym pierwszym miejscu jest województwo mazowieckie (bez Warszawy) ze wskaźnikiem 21,8, gdy krajowa średnia to 12,0. W 2009 roku policja złapała 145 446 pijanych kierujących pojazdami (167 968 w 2008 roku), z czego 83 524 za kierownicą pojazdów mechanicznych (96 487 w 2008 roku).

accidents in lubuskie province (by 9.5 percent). A slump in the number of fatal casualties was declared by 16 provinces, whereas 15 of them saw decline in the number of casualties. Alike in the previous year, the highest accident rate per 100,000 population was observed in łódzkie province (184.5). With national average at 115.6, Warsaw province

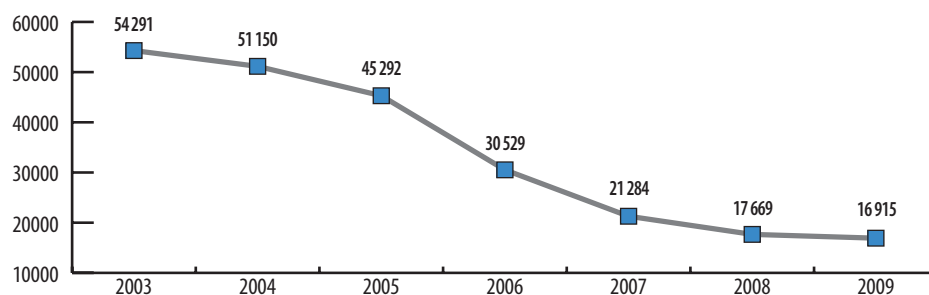
ranked second (140.2) and świętokrzyskie third (136.9). Warsaw province (exclusive of Warsaw) tops the list in terms of the number of accidents per 100,000 inhabitants with a rate totalling 21.8 versus the national average at 12.0. In 2009, police detained 145,446 DUI drivers (167,968 in 2008), in which 83,524 were driving motor vehicles (96,487 in 2008).

OFIARY WYPADKÓW DROGOWYCH W 2007 ROKU ROAD ACCIDENT FATALITIES IN 2007



Źródło: KGP | Source: Police Headquarters

LICZBA SKRADZIONYCH SAMOCHODÓW
THE NUMBER OF STOLEN VEHICLES



Źródło: KGP | Source: Police Headquarters

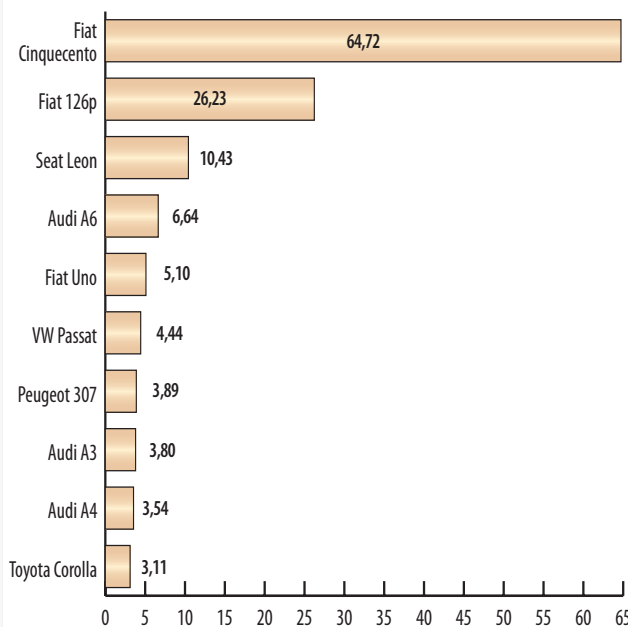
Kradzieże samochodów

W 2009 roku skradziono 16 915 samochodów (o 326 mniej niż w roku 2008), w tym 16 493 osobowe, 904 ciężarówki, 1799 aut dostawczych, 1979 motocykli i motorowerów, a także 20 573 tablice rejestracyjne. Policja podaje, że wartość wszystkich skradzionych w 2009 roku samochodów wyniosła 530 mln zł, z czego policja odzyskała pojazdy wartości 39,7 mln zł. W jedenastu przypadkach strata pokrzywdzonych wyniosła co najmniej pół mln zł. Samochody zazwyczaj ginęły z ulic (8 219) i parkingów (6 959). Z posesji i garaży zginęło 288 samochodów.

Najczęściej właściciele zgłaszali jako skradzione: VW Passat (1 770), VW Golf (1 318), Audi A4 (555), Audi A6 (494), Fiat 126p (377), Skoda Octavia (320), Toyota Corolla (320), Fiat Cinquecento (271), Seat Leon (266) i Fiat Seicento (255).

Według danych Komendy Głównej Policji wśród 2 013 podejrzanych o kradzież samochodów było zaledwie 40 kobiet. Policja wszczęła także 4 305 postępowań o zabór pojazdu w celu krótkotrwałego użycia. Zarzuty otrzymało 1 219 podejrzanych dorosłych i 243 nieletnich.

NAJČĘŚCIEJ KRADZONE W PRZELICZENIU NA TYSIĄC ZAREJESTROWANYCH
MOST OFTEN STOLEN PER THOUSAND REGISTERED



Źródło: IBRM Samar
Source IBRM Samar

Policja podaje, że wartość wszystkich skradzionych w 2009 roku samochodów wyniosła 530 mln zł

The police states that the value of total vehicles stolen in 2009 fetched PLN 530m

Auto theft

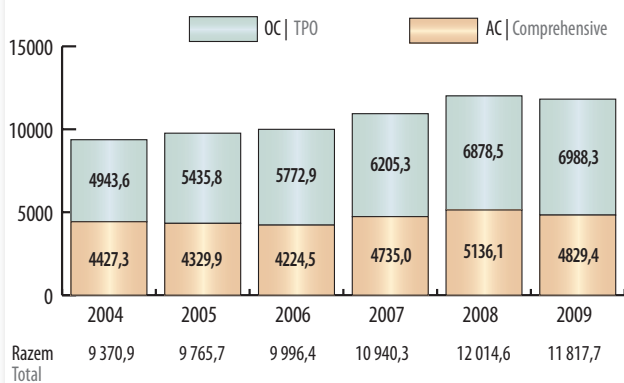
16,915 vehicles were stolen in 2009 (326 less than in 2008), in which 16,493 were passenger cars, 904 trucks, 1799 LCVs, 1979 motorcycles and motorbikes. Also 20,573 registration plates perished during this period. The police reports that the value of total vehicles stolen in 2009 amounted to PLN 530m, of which vehicles worth PLN 39.7m were retrieved. In 11 cases, vehicle value exceeded at least PLN 0.5m.

Vehicles were usually stolen from streets (8,219) and parking sites (6,959). 288 vehicles disappeared from driveways and garages.

Most popular models among thieves included: VW Passat (1 770), VW Golf (1 318), Audi A4 (555), Audi A6 (494), Fiat 126p (377), Škoda Octavia (320), Toyota Corolla (320), Fiat Cinquecento (271), Seat Leon (266) and Fiat Seicento (255).

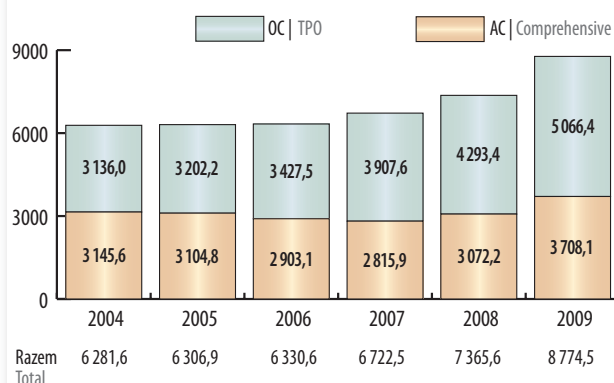
Police Headquarters announced that among 2,013 suspects charged with auto theft there were only 40 females. In addition, the police filed 4,305 charges in cases related to joy riding. Charges were brought against 1,219 adult and 243 juvenile suspects.

SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA BRUTTO OD POJAZDÓW DROGOWYCH [MLN ZŁ] GROSS MOTOR INSURANCE PREMIUM [IN PLN MILLION]



Źródło: PIU | Source: The Polish Chamber of Insurance

ODSZKODOWANIA I ŚWIADCZENIA BRUTTO [MLN ZŁ] GROSS CLAIMS AND INDEMNITIES [IN PLN MILLION]



Źródło: PIU | Source: The Polish Chamber of Insurance

Ubezpieczenia

W 2009 roku składka majątkowa wzrosła o 3,8 procent do 20 890,5 mln zł, natomiast składka OC pojazdów lądowych powiększyła się o 1,6 procent do 6 988,3 mld zł, zaś AC zmniejszyła się o blisko 6 procent do 4 829,4 mld zł. Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły 17 777 379 polis od odpowiedzialności cywilnej oraz 4 892 250 polis auto casco. W 2009 roku składka z auto casco zmniejszyła się o blisko 6 procent, gdy suma składek odpowiedzialności cywilnej wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych wzrosła o 1,6 procent. Według Komisji Nadzoru Finansowego suma składek zebranych z OC wyniosła w 2009 roku 4 888 488 tys. zł. Natomiast składka z OC sięgnęła 6 967 796 mln zł. Nadal rosną wypłaty ubezpieczeń, co ma związek z coraz

liczniejszymi szkodami za granicą. Ten trend widoczny był już w 2007 roku. Według danych Komisji Nadzoru Finansowego, w 2009 roku towarzystwa ubezpieczeniowe wypłaciły odszkodowania z polis odpowiedzialności cywilnej w 981 208 przypadkach. Wypłaty w przeważającej większości (768,7 tys.) trafiły do osób fizycznych. Wartość wypłat wyniosła 3 749 675 tys. zł za AC oraz 5 163 819 tys. zł z polis OC. Wpłaty ubezpieczeń OC i AC stanowią ponad 56 procent zebranej składki w dziale ubezpieczeń majątkowych i blisko 71 procent wypłaconych odszkodowań.

Towarzystwa ubezpieczeniowe wystawiły 17 777 379 polis od odpowiedzialności cywilnej

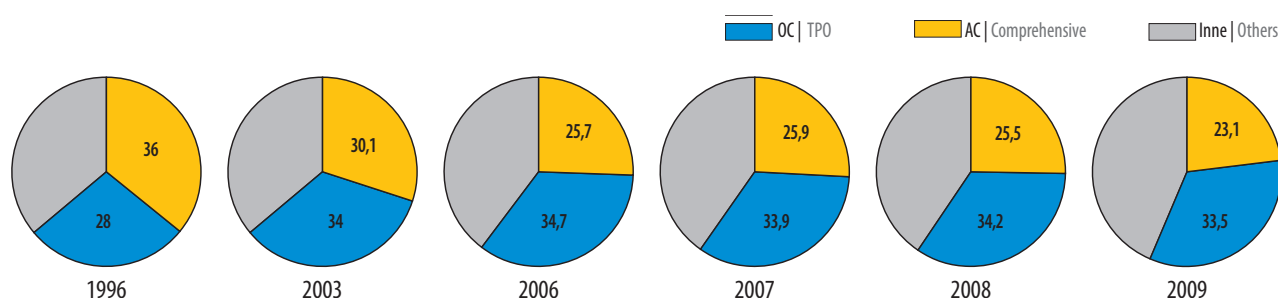
Insurance companies sold 17,777,379 TPO contracts

Insurance

The year 2009 saw an increase in the property insurance premium by 3.8 percent to PLN 20,890.5K, whereas third party insurance for land vehicles went up by 1.6 percent to PLN 6,988.3K. Comprehensive insurance shrank by almost 6 percent to PLN 4,829.4K. Insurance companies sold 17,777,379 third-party covers and 4,892,250 comprehensive motor contracts. Comprehensive premium declined by almost 6 percent in 2009, whereas total third-party premiums on land vehicles owned and used soared by 1.6 percent. Data of the Polish Financial Supervision Authority indicate that

total comprehensive insurance premiums in 2009 stood at PLN 4,888,488,000, whereas third-party liability premiums accounted for PLN 6,967,796,000. The value of claims continues to grow, what is directly related to the growing number of overseas insurance losses. This trend became evident in 2007. According to the Polish Financial Supervision Authority, insurance companies paid out third party liability claims in 981,208 cases in 2009. The majority of payments (768,700) were made to natural persons. Total value of comprehensive insurance claims stood at PLN 3,749,675,000 and PLN 5,163,819,000 for third-party insurance. Third party and comprehensive insurance premiums account for over 56 percent of total property insurance premiums and almost 71 percent of claims paid to policy holders.

UDZIAŁ UBEZPIECZEŃ KOMUNIKACYJNYCH W CAŁOŚCI SKŁADKI UBEZPIECZEŃ MAJĄTKOWYCH [%] THE SHARE OF MOTOR INSURANCE IN TOTAL PROPERTY INSURANCE PREMIUM [IN %]



Źródło: PIU | Source: The Polish Chamber of Insurance

Ochrona środowiska

Według danych CEPIK w Polsce rocznie jest wyrejestrowywanych ponad 200 tys. samochodów. W 2009 roku zostało wyrejestrowanych 218 201 samochodów (w 2008 roku 229 406). Forum Recyklingu Samochodów podaje, że średni wiek auta przeznaczonego do kasacji wynosi 16 lat. Zgodnie z wymogiem ustawy o recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji (ELV – End of Life Vehicle), w Polsce działa sieć punktów zbierających samochody oraz mających z nimi umowy stacji demontażu. Firmy wprowadzające na terytorium Polski więcej niż tysiąc samochodów muszą stworzyć ogólnokrajową sieć recyklingu. System nie funkcjonuje prawidłowo. Prawo wymaga zbyt gęstej sieci, której w niektórych, np. słabo zaludnionych regionach nie opłaca się tworzyć, a dodatkowo do punktów demontażu trafia niewiele pojazdów. Są one porzucane na parkingach, przy domach i w lasach – w takich przypadkach prawo nie przewi-

duje żadnych sankcji. Niewielka jak na park samochodowy liczba wyrejestrowywanych każdego roku samochodów pozwala przypuszczać, że demontażem aut zajmuje się szara strefa, która podcina finansowe korzenie funkcjonowania stacji demontażu.

W 2009 roku zostało wyrejestrowanych 218 201 samochodów

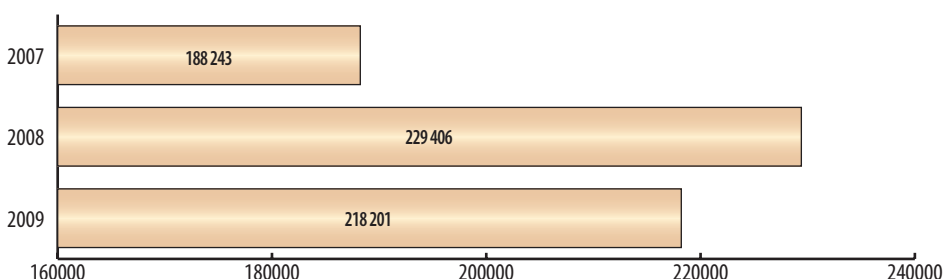
218,201 vehicles were declared off the road by Polish authorities in 2009

Subfundusz wrakowy konta Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej) zebrał w 2009 roku z opłat za import pojazdów 230 mln zł, z czego Ministerstwo Ochrony Środowiska wydało 51,5 mln zł na wsparcie stacji demontażu oraz 3,1 mln zł na wsparcie gmin w akcji usuwania wraków.

CEPIK data indicate that over 20,000 vehicles are being declared off the road every year. 218,201 plates were surrendered in 2009 (versus 229,406 in 2008). Vehicle Recycling Forum argues that the average age of a vehicle disposed for scrappage stands at 16 years. In line with require-

The system is not operating correctly. Current regulations enforce establishment of excessively dense networks, what proves to be unprofitable in areas inhabited by small populations where few vehicles are handed over to dismantling facilities. In such regions, cars are usually abandoned at parking sites, courtyards or in forests, and legislation fails to prosecute such practises. Since the number of registration plates surrendered annually is relatively small as compared to the fleet size, it is highly possible that dismantling has fallen into grey market, which undermines financial foundations of dismantling facilities. Scrappage sub-fund of the National Environmental Protection and Water Economy Fund raised PLN 230 million in 2009, of which PLN 51.5 million was allocated by the Ministry of Environment to support dismantling stations and PLN 3.1 million to assist communes in implementation of junk car removal schemes.

LICZBA POJAZDÓW WYREJESTROWANYCH
THE NUMBER OF VEHICLES DECLARED OFF THE ROAD



Źródło: MSWiA (CEP)
Source: Ministry of Interior and Administration (CEP)

Drogi

W Polsce w 2008 roku sieć dróg publicznych mierzyła ponad 383 tys. km, co dawało 122,6 km na 100 km kw powierzchni kraju. Drogi gruntowe miały 122 080 km długości. Co drugi kilometr drogi gminnej nie ma twardej nawierzchni i ok. 12,5 tys. km dróg powiatowych. Dro-

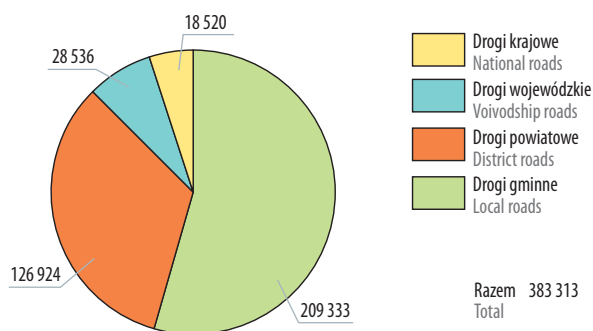
gi publiczne miejskie o twardej nawierzchni liczyły 52 215 km. Długość autostrad wynosiła na koniec 2008 roku 765,2 km, a 12 miesięcy później 837 km i 482 km dróg ekspresowych. W grudniu 2009 roku w budowie było 317 km autostrad i 265 km dróg ekspresowych.

Roads

The Polish public road network spanned over 383,000 km in 2008, what accounted for 122.6 km per 100 sq. km of the country's territory. Dirt roads have the combined length of 122,080 km. Every second kilometre of local roads and around 12,500 km district ro-

ads are not hardened. Public municipal roads with hardened surface accounted for 52 215 km. A end-2008, motorways spanned over 765.2 km, and 837 km a year later. The figure for expressways was 482 km. There were 317 km of highways and 265 km of ex-

DŁUGOŚĆ DRÓG W POLSCE W 2008 [KM] **ROAD LENGTH IN 2008 [KM]**



Źródło: GUS
Source: CSO

W 2009 roku MSWiA w Narodowym Programie Przebudowy Dróg Lokalnych przeznaczyła blisko 1 mld zł na modernizację i budowę ponad 2,7 tys. km dróg lokalnych w całej Polsce. W sieci dróg publicznych jest blisko 31 tys. obiektów mostowych i tuneli o łącznej długości ponad 550 tys. m. W sieci dróg krajowych o długości ponad 18 tys. km (zarządzanych przez GDDKiA) znajduje się ponad 4,4 tys. obiektów mostowych o łącznej długości 188 tys. m. Przeciętny most na drodze krajowej ma 42,6 m długości i 12,2

m szerokości. Według danych GDDKiA z końca 2008 roku 19,9 procent mostów miało nie więcej niż 5 lat, 18,8 procent miało ponad 60 lat, 13,4 procent miało od 40 do 50 lat i 11,9 procent od 30 do 40 lat.

Na budowę i utrzymanie dróg Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad wydała w 2009 roku 19,2 mld zł, natomiast jednostki samorządu terytorialnego 20,46 mld zł. Łączne wydatki sięgnęły blisko 40 mld zł, a więc o ok. 2 mld zł mniej niż w tym samym czasie wyniosły wpływy z podatków od paliw.

pressways under construction in December 2009. Implementing the National Programme for Refurbishment of Local Roads in 2009, the Ministry of Interior and Administration allocated almost PLN 1 billion to refurbishment and construction of over 2,700 km of local roads across Poland. The public road network features almost 31,000 bridges and tunnels with the combined length exceeding 550,000 meters. Sporting the length of over

average bridge on a national road is 42.6 m long and 12.2 m wide. According to data of the General Directorate, at end-2008, 19.9 per cent of bridges were 5 years and under, 18.8 per cent over 60 years old, 13.4 per cent aged from 40 to 50 years, and 11.9 per cent from 30 to 40. Total spendings of the General Directorate or National Roads and Motorways on road construction and maintenance in 2009 fetched PLN 19.2 billion, whereas expenditures of terri-

W Polsce w 2008 roku sieć dróg publicznych mierzyła ponad 383 tys. km, co dawało 122,6 km na 100 km kw powierzchni kraju

The Polish public road network spanned over 383,000 km in 2008, what accounted for 122.6 km per 100 sq. km of the country's territory

18,000 km, the national road network (administered by the General Directorate or National Roads and Motorways) includes over 4,400 bridges with total length of 188,000 meters. The

torial self-governments stood at PLN 20.46b. Total expenditures soared high to almost PLN 40b, that is, PLN 2b more than revenue on fuel tax generated during this period.

Spadek sprzedaży opon

Mimo kryzysu spadek sprzedaży opon w 2009 roku, wynoszący 1,7 procent był mniejszy niż w 2008 roku, gdy wyniósł 2,5 procent. Klienci w 2009 roku kupili 8,5 mln pon do samochodów osobowych, 0,3 mln opon do samochodów terenowych i SUV-ów i 0,9 mln opon do samochodów dostawczych. Miniony rok według handlowców zajmujących się sprzedażą opon do samochodów ciężarowych nie był najgorszy – rynek wymiany opon spadł o 4,1 procent, ale ostatnie półrocze okazało się bardzo dobrym okresem, w którym popyt był mocny. Według danych GoodYear, w rozbięciu na rozmiary, opony na obręcze o średnicy 22,5 cala były sprzedawane w 2009 roku w takiej samej liczbie jak rok wcześniej. Spadł o 21 procent popyt na

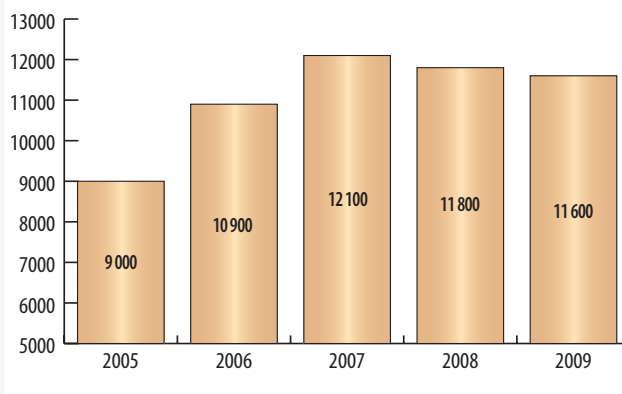
opony o średnicy osadzenia 19,5 cala, zaś na opony 17,5-calowe popyt zmniejszył się o 19 pro-

Plunging tyre sales

Despite economic downturn, decline in tyre sales in 2009 accounted for 1.7 per cent

and was lower versus 2008 when figures dropped by 2.5 per cent. Sales in 2009 accounted for 8,5 million passenger car tyres, 0,3 million 4x4 and SUV tyres as well as 0,9 million LCV tyres. The past year was not bad in the truck tyre segment and though the tyre replacement market shrunk by 4.1 per cent, the final six months of the year witnessed strong demand and good sales. GoodYear's data by tyre size indicate that 2009 sales volume of 22.5" wheel-compliant tyres corresponded to numbers for the previous year. Demand for 19.5" tyres went down by 21 per cent, and by 19 percent for 17.5" tyres. The most popular tyre size was 385/65R22,5 (semi-trailer axle tyres) whose sales

SPRZEDAŻ OPON DO SAMOCHODÓW OSOBOWYCH I DOSTAWCZYCH W POLSCE [000] **THE POLISH MARKET FOR PASSENGER CAR AND LCV TYRES [IN THOUSAND]**



Źródło: Continental Opony Polska
Source: Continental Opony Polska

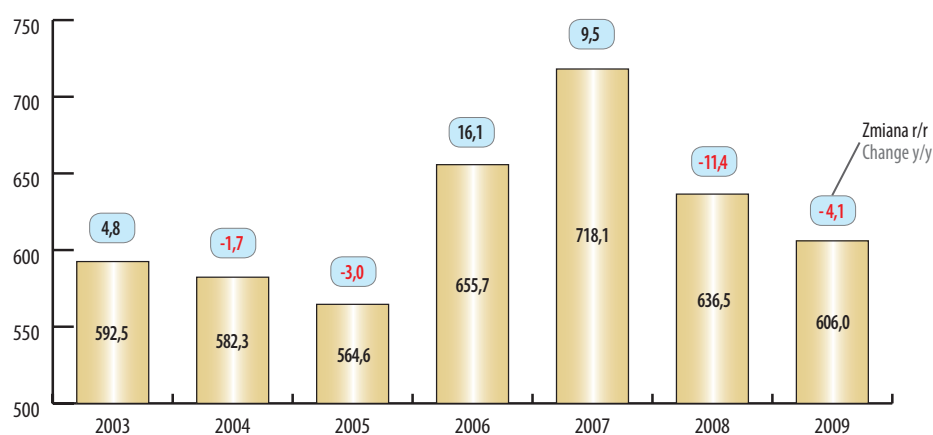
cent. Najpopularniejszym rozmiarem była opona 385/65R22,5 (na oś naczepy), której sprzedaż w 2009 wzrosła o 2 procent, do ponad 142 tys. egzemplarzy. Druga pod względem popularności guma 315/80R22,5 (na oś sterującą) miała o 3,5 procent gorszą sprzedaż – klienci kupili ponad 48 tys. takich opon.

Mimo kryzysu spadek sprzedaży opon w 2009 roku, wynoszący 1,7 procent był mniejszy niż w 2008 roku, gdy wyniósł 2,5 procent

Despite economic downturn, decline in tyre sales in 2009 accounted for 1.7 per cent and was lower versus 2008 when figures dropped by 2.5 per cent

grew by 2 per cent in 2009 to over 142,000 units. Second popular size was 315/80R22.5 (steering axle tyre) with sales lower by 3.5 per cent at over 48,000 units.

SPRZEDAŻ OPON DO SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH W POLSCE [000]
THE POLISH MARKET FOR TRUCK TYRES [IN THOUSAND]



Źródło: Continental Opony Polska, GoodYear
Source: Continental Opony Polska, GoodYear

Paliwa

BIOPALIWA

Od 1 stycznia 2008 roku wprowadzanie biokomponentów do paliw silnikowych jest obowiązkowe. Ich wielkość reguluje Narodowy Cel Wskaźnikowy, który w ub.r. wynosił 4,6 procent, liczony według wartości opałowej. Firmy zrzeszone w Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego (zaopatrują ok. 99 procent rynku benzyn i 97 proc. rynku ON) spełniły w ub.r. ten cel i wprowadziły do obrotu ok. 900 tys. m sześciennych biokomponentów, w tym 265 tys. m sześciennych bioetanolu i 640 tys. m sześciennych estrów. Biokomponenty były zastosowane przede wszystkim jako 5-procentowy dodatek do paliw. Zapotrzebowanie na biopaliwo B100 (100 procent estrów) jest znikome i jego sprzedaż w 2009 roku wyniosła 135 tys. m sześciennych. Także nie ma popytu na paliwo E85

(zawierające 85 procent bioetanolu) ze względu na brak dwupaliwowych samochodów. Bariery prawne (niedopuszczenie do obrotu paliwa B7 oraz paliw syntetycznych) i brak zachęt ekonomicznych nie sprzyja wprowadzeniu na ry-

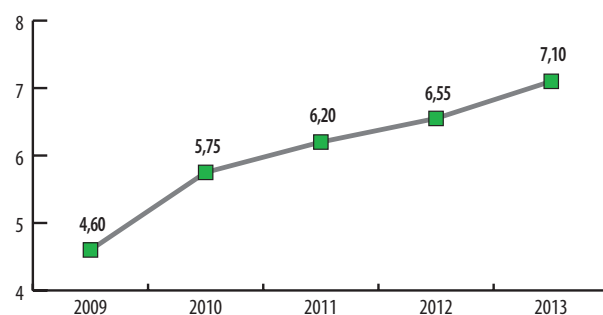
Fuels

BIO-FUELS

Introduction of bio-components to engine fuels became mandatory on 1 January 2008. Their contents is identified by the National Indicative Targets calculated on the basis of the net calorific value, which

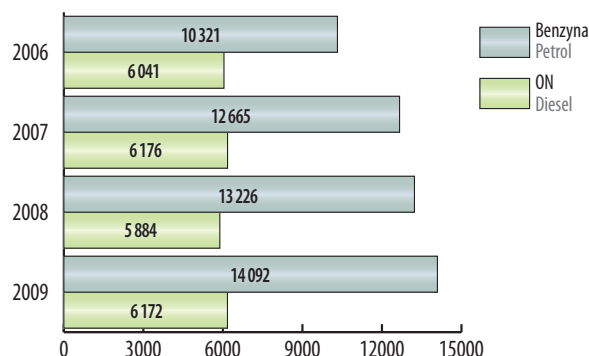
stood at 4.6 percent last year. Organisations associated in the Polish Industry and Oil Trade Organisation (providing supplies to approx. 99 percent of the petrol market and 97 percent of the diesel market) met the target by introducing to trade around 900,000 cubic meters of bio-components, in which 265,000 cubic meters accounted for bio-ethanol and 640,000 cubic meters for esters. Absence of economic incentives hinder bio-fuel sales, which are more expensive than traditional fuels. Average bio-component contents in fuel stood at 5 percent. Demand for B100 bio-fuel (100 % ester) is slight, accounting for barely 135,000 cubic meters in 2009. Demand is equally scarce for E85 fuel (with 85 percent bio-ethanol contents), mainly as a result of shortage of bi-fuel vehicles. Legal barriers (B7 and synfuels) were not admitted to

NARODOWY CEL WSKAŹNIKOWY WEDŁUG WARTOŚCI OPAŁOWEJ [%]
NATIONAL INDICATIVE TARGET FOR FUEL BY CALORIFIC VALUE [IN %]



Źródło: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi/ RM /POPIHN
Source: Ministry of Agriculture and Rural Development/ RM /POPIHN

ZUŻYCIE PALIW W POLSCE [000 m³] FUEL CONSUMPTION IN POLAND [IN THOUSAND CUBIC METERS]



Źródło: POPIHN | Source: POPIHN

nek biopaliw, które są droższe od konwencjonalnych paliw.

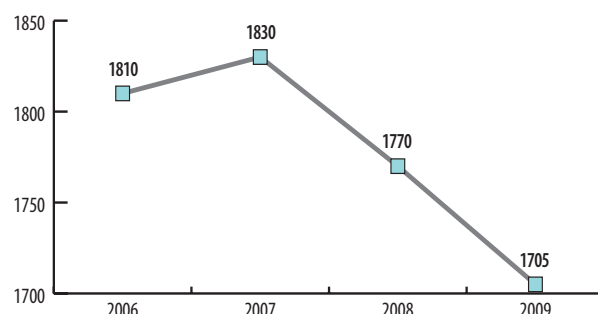
SPRZEDAŻ PALIW WZROSŁA O 4 PROCENT

W 2009 roku zużycie paliw (benzyny, oleju napędowego i LPG) wzrosło według Polskiej Organizacji Przemysłu i Handlu Naftowego o 4 procent. Branża zaskoczona była 7-procentowym wzrostem popytu na olej napędowy. Zapotrzebowanie na benzynę zwiększyło się o 5 procent, natomiast o 6 procent spadła sprzedaż autogazu. Analitycy POPIHN tłumaczą to zjawisko wycofywaniem najstarszych samochodów, które spalały LPG i nieopłacalnością montażu coraz droższych instalacji autogazu w autach, które przejeżdżają rocznie do 15-20 tys. km. Indywidualni klienci są wrażliwi na ceny paliw i gdy benzyny podrożały w drugiej połowie roku, w tym samym czasie ich sprzedaż zmalała.

Rosnąca popularność oleju napędowego wynika nie tylko z potrzeb transportu drogowego, ale również postępującej popularyzacji silników wysokoprężnych we flocie osobowej. Dla zaspokojenia krajowego popytu na ON potrzebny jest import ok. 30 procent tego paliwa (o 3 punkty procentowe mniejszy niż w 2008 roku). LPG jest importowany w dziewięćdziesięciu procentach, a import benzyn stanowił 13 procent krajowej konsumpcji. Sprzedaż benzyn premium wzrosła w 2009 roku o 15,5

procent, zaś ON premium o 34,3 procent. POPIHN wskazuje także, że sprzedaż paliw na mieszkańca wynosi w Polsce 649 litrów, gdy średnia europejska to 1013 litrów, a podobna pod względem liczby mieszkańców Hiszpania ma 1160 litrów. Najwyższa sprzedaż paliw jest notowana w wakacje. Według

SPRZEDAŻ AUTOGAZU [000 ton] SALES OF LPG FOR CARS [IN THOUSAND TONNES]



Źródło: POGP | Source: POGP

trade) and absence of economic incentives effectively curb marketing of bio-fuels which are more expensive than conventional fuels.

FUEL SALES SOARED BY 4 PERCENT

According to the Polish Industry and Oil Trade Organisation,

Demand for petrol went up by 5 percent, whereas LPG sales declined by 6 percent. POPIHN analysts argue that the trend reflects withdrawal of the oldest portion of the car fleet fuelled by LPG as well as no longer profitable Liquid Petroleum Gas conversions in vehicles with mileage of 15,000-20,000 km.

W 2009 roku zużycie paliw (benzyna, oleju napędowego i LPG) wzrosło o 4 procent

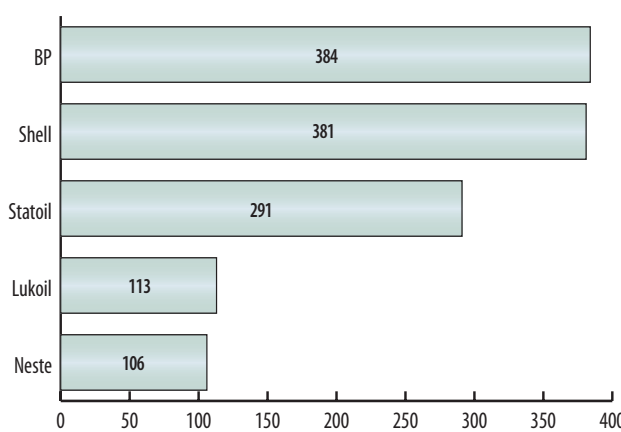
Fuel consumption (petrol, diesel oil and LPG) went up by 4 per cent in 2009

danych POPIHN największą sprzedaż detaliczną paliw odnotowano w woj. mazowieckim, śląskim i wielkopolskim (łącznie 48 procent sprzedaży), a najniż-

fuel (petrol, diesel oil and LPG) consumption in 2009 went up by 4 percent. The sector was taken aback by the 7 percent growth in demand for diesel oil.

Individual customers are sensitive to fuel prices. When the price of petrol ballooned in mid-2009, its sales shrunk rapidly. The growing popularity of diesel oil is not solely triggered by road transport but also a visible increase in appeal of passenger cars fitted with diesel units. Up to 30 percent of national demand for diesel oil is satisfied by import (that is, 3 percentage points less than in 2008). 90 percent of LPG comes from import and petrol imports account for 13 percent of domestic consumption. Sales of premium petrol went up by 15.5 percent in 2009, and diesel oil sales increased by 34.3 percent. POPIHN stresses that fuel sales per capita in Poland stand at 649 litres versus European average at 1013 litres. The figure for Spain, with comparable population to Poland, stands at 1160 litres.

NAJWIĘKSZE ZAGRANICZNE SIECI STACJI NA KONIEC 2009 THE BIGGEST FOREIGN PETROL CHAINS AT END-2009



Źródło: POPIHN | Source: POPIHN

szą w świętokrzyskim, opolskim i podlaskim (łącznie 8 procent).

OPERATORZY ZACHODNI MAJĄ NAJWIĘCEJ NOWYCH STACJI

Na ponad 6,7 tys. działających w Polsce stacji paliw około 3200 należy do niezależnych operatorów. 490 z nich zrzesza się w niezależne sieci jak Huzar, Delfin, WW Energy. Największą siecią stacji dysponuje PKN Orlen, mający ponad 1747 obiektów, w tym 424 pod logo Bliska. Na drugim miejscu znajduje się BP, następnie Shell i Grupa Lo-

stacja w Polsce sprzedaje 3 mln litrów paliw rocznie, natomiast stacje koncernów członkowskich POPIHN sprzedają rocznie 3,6 mln litrów paliwa. O 12 procent wzrosły w 2009 roku obroty sklepów stacyjnych, co związane jest m.in. z zakazem handlu w normalnych sklepach w dni świąteczne. Wraz z budową autostrad wzrasta znaczenie i liczba stacji przyautostradowych. W 2009 roku było 21 stacji przy autostradach, z czego 14 należało do PKN Orlen.

Na rynku działa także 6,5 tys. stacji tankowania autogazu, przy

Fuel sales reach the peak volume during the holiday season. POPIHN data indicate that the biggest retail sales of fuel were reported in mazowieckie, śląskie and wielkopolskie provinces (48 percent of sales altogether), and the lowest ones in świętokrzyskie, opolskie i podlaskie (8 percent altogether).

THE BIGGEST NUMBER OF NEW GAS STATIONS ARE OPERATED BY PLAYERS FROM THE WEST

Out of almost 6,700 gas stations operating in Poland, around

players boosted their network by 89 facilities. Foreign players tend to offer franchise to independent operators and contrary to past practises, they no longer commit themselves to costly construction of new stations. POPIHN data indicate that annual sales of an average station in Poland stand at 3m litres of fuel, whereas POPIHN member stations sell 3.6m litres of fuel. Turnover of petrol retail chains went up by 12 percent in 2009, what is mainly a result of compulsory shut-down of standard stores on bank holidays. The prominence and the number of filling stations lining motorways grows as the freeway network increases. There were 21 motorway petrol stations in 2009, of which 14 were operated by PKN Orlen. There are also 6,500 LPG facilities on the market, out of which 4,500 are run by independent operators.

Na ponad 6,7 tys. działających w Polsce stacji paliw około 3200 należy do niezależnych operatorów

Out of 6,700 Polish gas stations, around 3,200 belong to independent operators

tos, która w tym roku po spadła na czwartą pozycję. Orlen i Lotos zmniejszyły stan posiadania o 84 obiekty, natomiast zagraniczne koncerny powiększyły swoją sieć o 89 stacji. Zachodnie koncerny coraz częściej proponują niezależnym operatorom franszyzę, nie angażując się w takiej skali jak w poprzednich latach w kosztowną budowę nowych obiektów. Według wyliczeń POPIHN przeciętna

czym 4,5 tys. należy do operatorów niezależnych.

ZMOTORYZOWANI UTRZYMUJĄ BUDŻET PAŃSTWA

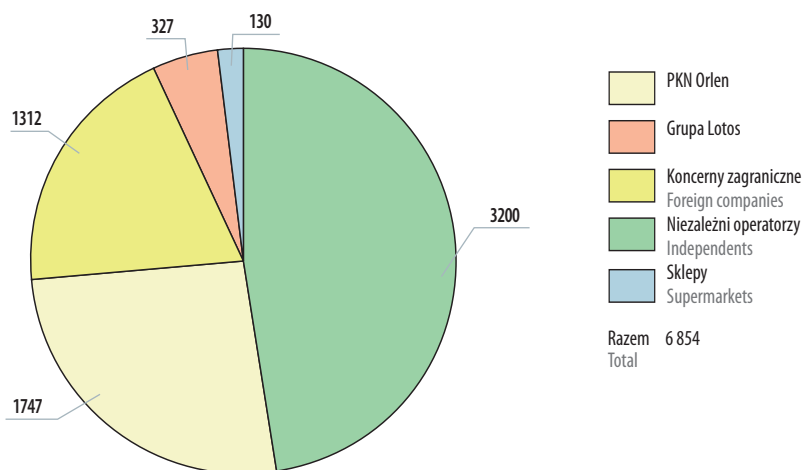
W 2009 roku zmotoryzowani zapłacili w podatkach za paliwo ok. 42 mld zł. Przy dochodach budżetu na poziomie 274,4 mld zł, ponad 15 procent wpływów pochodziło z podatków z paliwa. Na potrzeby ruchu samochodowego

3200 are managed by independent operators. 490 of them have even set up independent networks, such as Huzar, Delfin or WW Energy. With over 1,747 stations, PKN Orlen has the biggest network in Poland, including 424 Bliska brand stations. Ranking second is BP with Shell on third and Lotos Group on the lower fourth position. Orlen and Lotos lost 84 stations, whereas western

DRIVERS KEEP THE STATE BUDGET IN CHECK

Drivers of motor vehicles paid around PLN 42 billion worth of fuel taxes in 2009. With budgetary revenue estimated at PLN 274.4 billion, over 15 percent was generated on fuel tax. Two major oil refining plants and almost 6,700 gas stations cater to the needs of the Polish road traffic. The entire oil industry

LICZBA STACJI PALIW NA KONIEC 2009
THE NUMBER OF PETROL STATIONS AT END-2009



Źródło: POPIHN | Source: POPIHN

wego działają w Polsce dwie duże rafinerie i 6,7 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.

W 2009 roku Służba Celna ujawniła w obrocie paliwami nieprawidłowości i wynikające z nich uszczuplenia Skarbu Państwa na 178 mln zł. Szacuje się, że szara strefa obrotu paliwami wynosi ok. 10 procent rynku.

employs around 90,000 people. The bulk of filling stations are family-owned businesses and this profile of business activity provides a source of income to around 10,000 families, that is 40,000 people.

Customs services revealed that improprieties in fuel trade led to a decline in budgetary revenue estimated at PLN 178m in 2009. It has been estimated that around 10 percent of the fuel market has fallen grey.

Transport drogowy

TRUDNY ROK DLA PRZEWOŹNIKÓW

Transport drogowy wykonuje ponad 60 procent całej pracy przewozowej. Mimo tak dużego udziału, branża przeżywała spore kłopoty – z powodu kryzysu brakowało ładunków, a konkurencja wielu przewoźników doprowadziła do dalszego spadku stawek przewozowych. Skutkiem były upadłości przewoźników. Dokładnych danych niestety nie ma,

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 2009 roku 13,5 mln osób, w transporcie i pracujących dla niego usługach znalazło utrzymanie 7,5 procent zatrudnionych.

A CHALLENGING YEAR FOR CARRIERS

Road transport accounts for 60 percent of total carriages but despite such impressive share, the sector was struggling for survival. The crisis decimated freight, and fierce competition among carriers has led to further decline in freight rates, what triggered bankruptcies in the sector. There are no accurate data available but according to

Ministry of Infrastructure indicate that the number of entities specialising in domestic passenger transport went up by 5% to 9,100, whereas the number of freight licences grew by 1% to 62,200. Starosts issued 1,000 individual licenses of passenger transport operations for 1,700 vehicles and 48,700 individual licenses for freight of cargos for 1337.7 vehicles. The number of taxi licenses went up by 5 percent to 63,100.

Road transport is a major employer, giving jobs to around 260,000 bus and 550,00 truck drivers. Poland is also home to around 60,000 taxi cabs. Inclusive of employment at forwarding agencies supporting road transport, customs agencies and warehouses, service stations, including tyre replacement stations and spare parts shops, this sector offers employment to around 1 million people. With total employment level in Poland estimated at 13.5 million people in 2009, 7.5 percent of total active professionals work in road transport and supporting sectors.

Transport drogowy wykonuje ponad 60 procent całej pracy przewozowej

Road transport accounts for over 60 per cent of total transport operations

jednak branża szacuje, że w 2009 roku miesięcznie bankrutowało do dwustu firm transportu drogowego. Dopiero ostatnie miesiące ub.r. przyniosły poprawę sytuacji i zleceniodawcy narzekali nawet na brak samochodów ciężarowych.

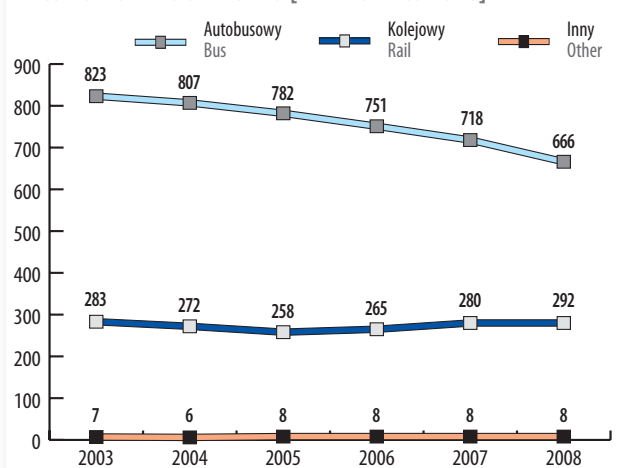
Pomimo kryzysowego roku dane Ministerstwa Infrastruktury pokazują, że w krajowym transporcie pasażerskim liczba podmiotów wzrosła o 5 procent do 9,1 tys., natomiast w transporcie rzeczy liczba wydanych licencji zwiększyła się o 1 procent od 62,2 tys. Starostowie wydali także 1 tys. zaświadczeń na przewóz osób na potrzeby własne dla 1,7 tys. pojazdów oraz 48,7 zaświadczeń na przewóz rzeczy na potrzeby własne, dla 133,7 tys. samochodów. Powiększyła się o 5 procent do 63,1 tys. liczba wydanych licencji na przewóz osób taksówką. Transport samochodowy jest także poważnym pracodawcą – ok. 260 tys. kierowców autobusów i 550 tys. kierowców samochodów ciężarowych. Biorąc pod

SAMOCHÓD PODSTAWĄ KOMUNIKACJI PASAŻERSKIEJ

Według danych Ministerstwa Infrastruktury samochód jest podstawowym środkiem komunikacji pasażerskiej. Komunikacja autobusowa przewiozła w 2008 roku ponad dwa razy więcej

industry estimates, up to 200 road transport companies were declared bankrupt last year. The market began to show signs of revival at the end of 2009, but even then, contractors complained that insufficient number of trucks was available. Despite economic downturn, data of the

PRZEWOZY PASAŻERÓW W POLSCE [MLN OSÓB]
PASSENGER CARRIAGES IN POLAND [IN MILLION PASSENGERS]



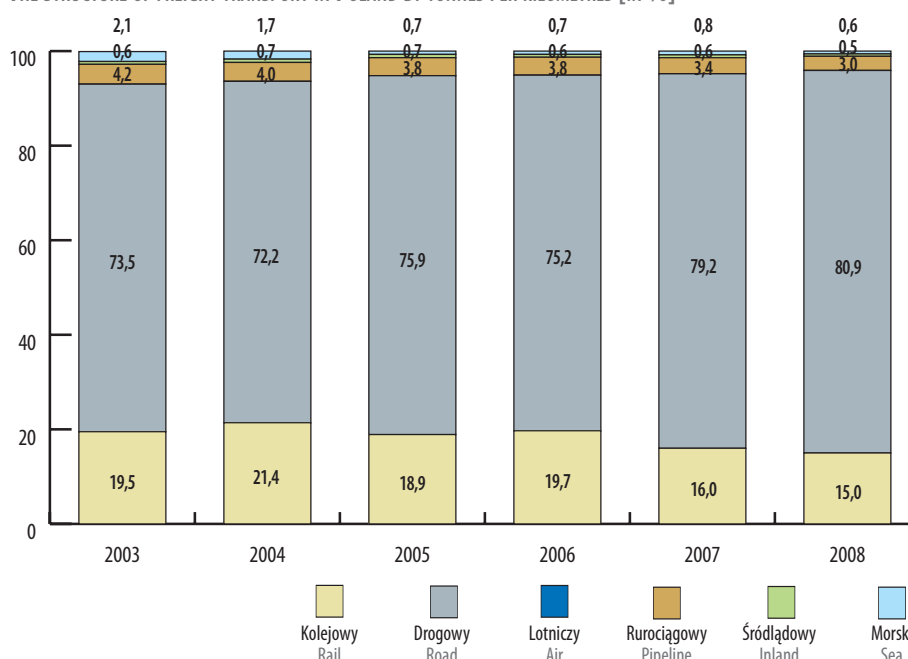
Źródło: GUS | Source: GUS

THE CAR AS THE BACKBONE OF PASSENGER COMMUNICATION

According to data of the Ministry of Infrastructure, the car is the staple means of passenger communication. Bus transport carried two and a half more passengers than railway in 2008. As compared to 2007, carriages dropped by 7.3 percent to 666,1 million passengers. Transport operations in 2008 went down by 2.1 percent to 26.8 million passengers per kilometres versus 2007.

Bus communication dominated short-range transport. The average passenger route accounted

STRUKTURA PRZEWÓZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONOKILOMETRÓW [%]
THE STRUCTURE OF FREIGHT TRANSPORT IN POLAND BY TONNES PER KILOMETRES [IN %]



Źródło: GUS | Source: CSO

pasażerów niż koleje. W stosunku do 2007 roku przewozy spadły o 7,3 procent do 666,1 mln pasażerów. Praca przewozowa w 2008 roku zmniejszyła się w stosunku do 2007 roku o 2,1 procent do 26,8 mld pasażerokilometrów. Komunikacja autobusowa zdominowała transport na małe odległości. Średnia odległość przewozu pasażera wyniosła 40 km, a w komunikacji regularnej 37 km. Na 23 260 liniach krajowych o długości 1 168,3 tys. km, które funkcjonowały w 2008 roku, 76,9 procent to połączenia podmiejskie. W komunikacji regularnej na koniec 2009 roku starostowie wydali 28,7 tys. zezwoleń i ok. 133,4 tys. wypisów, co oznacza, że do tych przewozów firmy wykorzystywały właśnie tyle autobusów. Do tego administracja lokalna wydała 3,8 tys. zezwoleń na przewozy regularne specjalne i 9,7 tys. wypisów do tych zezwoleń. W komunikacji międzynarodowej czynne były 353 linie o łącznej długości 645,7 tys. km. Średnia odległość przewozu pasażera wyniosła 1270 km. Komunikacja miejska miała w 2008 roku linie autobusowe o łącznej długości 53 413 km (51 980 km w 2007 roku).

POLSKA NA PIERWSZYM MIEJSCU W PRZEWÓZACH MIĘDZYNARODOWYCH

Polscy międzynarodowi przewoźnicy nawet w najtrudniejszych czasach, gdy cała branża domagała się ustawy antykrzysowej, powiększyła się – liczba firm zajmujących się przewozem rzeczy

for 40 km or 37 km on regular connections. Commuter bus services accounted for 76.9 percent of total services provided in 2008 across 23.260 domestic routes within the combined length of 1,168,300 kilometres. In terms of standard connections, starosts issued 28,700

POLAND RANKS FIRST IN INTERNATIONAL FREIGHT TRANSPORT

Even in the most challenging times when the entire sector cried for anti-crisis legislation, Poland-based international freight transport grew, with an increase in the number of

Przedstawiciele branży logistycznej oceniali, że w 2009 roku miesięcznie bankrutowało do dwustu firm transportu drogowego

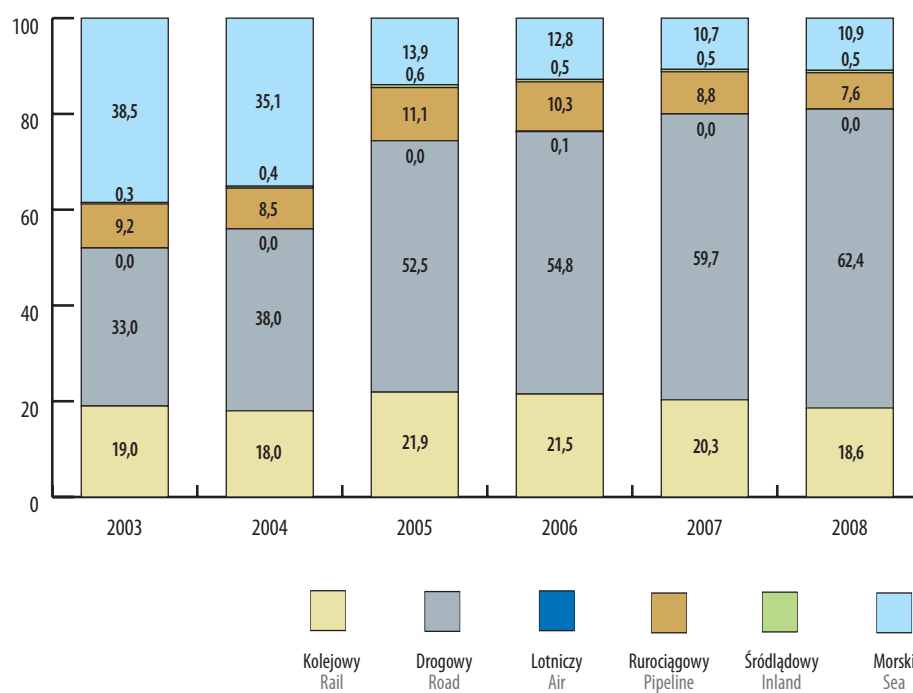
The transport sector estimates that up to 200 road transport operators were declared bankrupt monthly in 2009

wzrosła o 2,5 procent do 23 865 podmiotów, a tabor powiększył się o niecałe 1,5 procent, do 128 663 ciężarówek. Także wzrosła liczba przewoźników osób – o 2,2 procent, a ich park autobusowy powiększył się o 6,6 procent. Z danych Biura Obsługi Transportu Międzynarodowego wynika, że flota polskich przewoźników międzynarodowych starzeje się: samochody ciężarowe z certyfikatem Euro 2 lub starszym stanowią 30 procent parku. W przypadku autobusów ten odsetek wynosi blisko 64 procent.

licenses and around 133,400 excerpts at end-2009, what corresponds to the number of busses used for passenger transport operations. In addition, local administration issued 3,800 permits for standard connections and 9,700 excerpts. International transport network featured 353 routes with the combined length of 645,700 km. Average distance per passenger stood at 1270 km. Bus routes offered by municipal transport in 2008 accounted for 53,413 km altogether (51,980 km in 2007).

operators by 2.5 percent to 23,000. The fleet went up by barely 1.5 percent to 128,663 trucks. This was teamed up with growth in the number of passenger transport operators by 2.2 percent and 6.6 increase in bus fleet. Data of International Transport Office indicate that the fleet operated by Polish international carriers is ageing: Euro 2 or older trucks account for 30 percent of the fleet. The figure stands for almost 64 percent in case of buses.

STRUKTURA PRZEWÓZÓW ŁADUNKÓW W POLSCE WEDŁUG TONOKILOMETRÓW [%]
THE STRUCTURE OF FREIGHT TRANSPORT IN POLAND BY TONNES PER KILOMETRES [IN %]



Źródło: GUS | Source: CSO

Pod względem wielkości przewozów towarowych (w tonokilometrach) według danych Eurostat z 2007 roku (najnowsze, jakimi dysponuje urząd), Polska z blisko 8-procentowym udziałem (7 procent w 2006 roku) znajduje się na szóstym miejscu w Europie (EU-27) za Niemcami, Hiszpanią, Francją, Włochami i Wielką Brytanią. W przewozach międzynarodowych Polska ma jeszcze wyższy, 13,7-procentowy (11 procent w 2006 roku) udział i awansowała na pierwszą pozycję przed Niemcami i Hiszpanią. Praca przewozowa w transporcie pasażerskim wyniosła w 2007 roku w Polsce 27,36 mls pasażerokm, co dało Polsce szóste miejsce w UE-27.

LICZBA PRZEWÓZNIKÓW MIĘDZYNARODOWY I AUTOBUSÓW I CIĘŻARÓWEK
INTERNATIONAL TRANSPORT COMPANIES AND TRUCK AND BUS FLEET

	30.04.2004	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
Przewoźnicy osobowi Bus carriers	1 211	1 848	2 187	2 534	2 841	3 051
Liczba autobusów Number of buses	3 798	5 434	6 565	7 809	8 427	9 266
Przewoźnicy towarowi Freight carriers	7 642	11 376	13 544	16 311	20 480	23 278
Liczba ciężarówek Number of trucks	41 312	60 860	72 543	92 283	112 174	126 785

Źródło: BOTM | Source: BOTM

Eurostat data for 2007 (the Office has no access to newer data) indicate that holding an almost 8 percent share (7 percent in 2006), Poland ranks sixth in Europe (EU-27) in terms of freight volume (in tonne kilometres) right behind Germany, Spain, Italy, France, and the United Kingdom. Its share in international freights is even higher, reaching 13.7 percent (11 percent in 2007), what means it ranked first ahead of Germany and Spain. The throughput in passenger transport operations in 2007 stood at 27.36 billion passenger kilometres, what positioned Poland on the sixth position in EU-27.

LICZBA ZAREJESTROWANYCH W POLSCE FIRM I SAMOCHODÓW WYKONUJĄCYCH TRANSPORT KRAJOWY,
STAN NA 31 GRUDNIA 2009 [000]
THE NUMBER OF COMPANIES AND TRUCKS REGISTERED IN DOMESTIC ROAD TRANSPORT
AS OF 31 DECEMBER 2009 [IN THOUSAND]

	Liczba firm Number of entities	Liczba samochodów Fleet size
Krajowy transport osób National passenger transport	9,1	62,2
Krajowy transport rzeczy National goods transport	62,2	180,5

Źródło: Ministerstwo Infrastruktury
 Source: The Ministry of Infrastructure

PARK SAMOCHODOWY

W 2009 roku na całym świecie było zarejestrowanych 704,3 mln aut osobowych, z czego w krajach Unii Europejskiej ok. 235 mln, które stanowią ok. 87 procent wszystkich pojazdów samochodowych zarejestrowanych w krajach unijnych. Największymi parkami samochodów osobowych w UE dysponowały w 2008 roku Niemcy (41,3 mln), Włochy (36,1 mln), Francja (30,8 mln), Wlk. Brytania (30,3 mln), Hiszpania (22,1 mln) i Polska (16,1 mln).

Ponad 30 procent zarejestrowanych w EU samochodów ma ponad 10 lat, natomiast średni wiek wynosi osiem lat. Przeciętny samochód osobowy w UE przejeżdża rocznie 15 tys. km. Według danych ACEA w 2008 roku na 1000 mieszkańców przypadało średnio 512 samochodów w krajach starej Unii. Powiększona do 27 krajów UE miała w 2008 roku średnią 470 aut na 1000 mieszkańców. Dla porównania ten wskaźnik dla USA wynosił 444, dla Japonii 454, dla Rosji 226, Południowej Korei 254 i zaledwie 19 dla Chin.

W 2009 roku najwięcej na świecie nowych aut osobowych, czyli 28,1 procent (14,5 mln) zarejestrowały kraje unijne. Na drugim miejscu, z wynikiem 24,1 procent, były kraje NAFTA, następnie Chiny (16 procent), Japonia (7,5), państwa Mercosur (6,6), Indie (4,4), Rosja (2,8) i Korea Południowa (2,3). W 2009 roku wszystkie główne rynki za wyjątkiem Chin oraz Indii zanotowały spadki rejestracji.

W 2009 roku najwięcej na świecie nowych aut osobowych, czyli 28,1 procent (14,5 mln) zarejestrowały kraje unijne
European Union countries were home to the biggest number of new passenger cars in 2009, estimated at 28.1 per cent (14.5m vehicles)

Natomiast w Chinach wzrosło one o 64 procent, a w Indiach o 20 procent. W przypadku samochodów użytkowych połowa rejestracji (50,7 procent) miała miejsce w Chinach, w Europie 15,9 procent, w krajach Azji za wyjątkiem Chin 6,8 procent, w Japonii (6,6).

CAR FLEET

There were 404,300 passenger cars registered world-wide in 2009, in which around 235m carried European Union license plates, what accounts for around 87 per cent of total motor vehicles registered in the EU states. The biggest car fleets in the EU in 2008 were based in Germany (41.3 m), Italy (36.1 m), France (30.8 m), United Kingdom (30.3 m), Spain (22.1 m) and Poland (16.1 m).

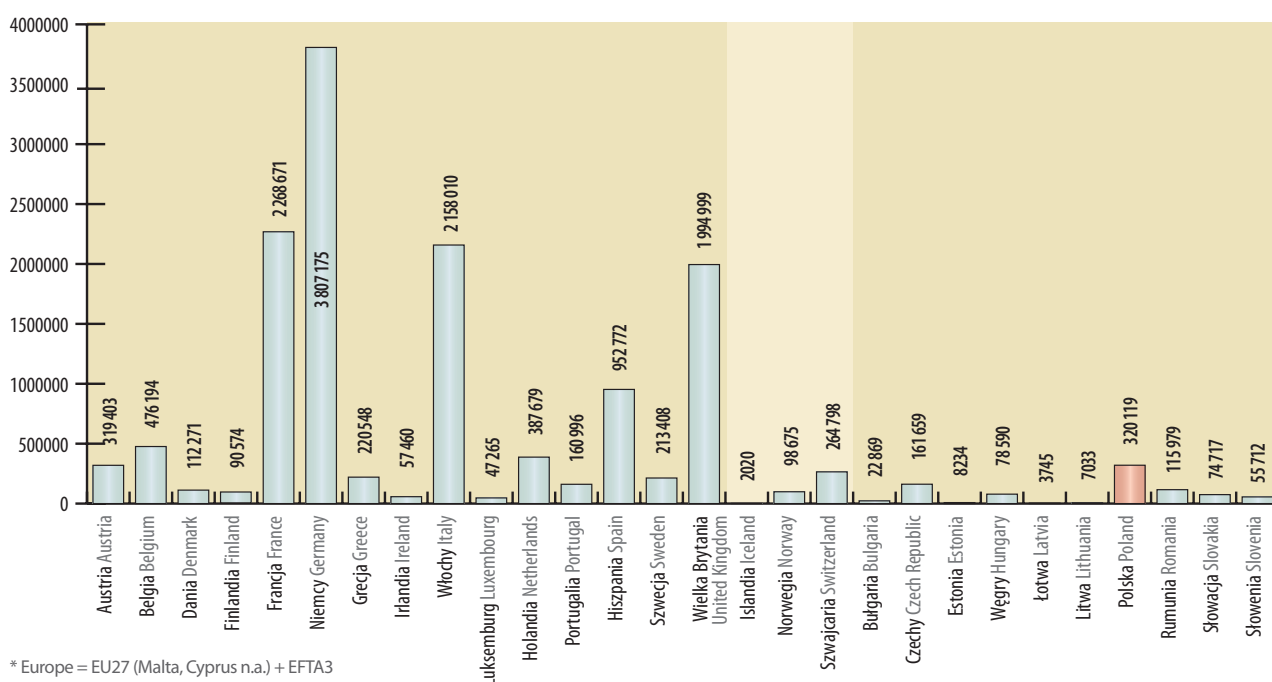
15 states in 2008. Enlarged EU with 27 Member States demonstrated the average of 470 cars per 1,000 population in 2008 versus 444 for the US, 454 for Japan, 226 for Russia, 254 for South Korea and barely 19 for China.

European Union countries were home to the biggest number of new passenger cars in 2009, estimated at 28.1 per cent (14.5m vehicles). Ranking second with 24.1 per cent were NAFTA states, whereas further positions were taken by China (16 per cent), Japan (7.5), Mercosur countries (6.6), India (4.4), Russia (2.8) and South Korea (2.3). All major markets, except for China and India, reported a plunge in the number of registrations in 2009. On the other hand, the number of new registrations went up by 64 per cent in China and by 20 per cent in India.

Fifty percent of total utility vehicles (50.7 per cent) were registered in China. The figure for Europe stood at 15.9 per cent, 6.8 for Asia (exclusive of China) and 6.6 for Japan.

Over 30 percent of vehicles registered in the UE are over 10 years old, whereas the average age is eight years. An average car in the EU has annual mileage of 15,000 km. ACEA data indicate that there were 512 passenger cars per 1,000 population in the EU-

NOWE REJESTRACJE W 2009 ROKU W EUROPIE* Z PODZIAŁEM NA KRAJE — SAMOCHODY OSOBOWE
NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* BY COUNTRY—2009 — PASSENGER CARS



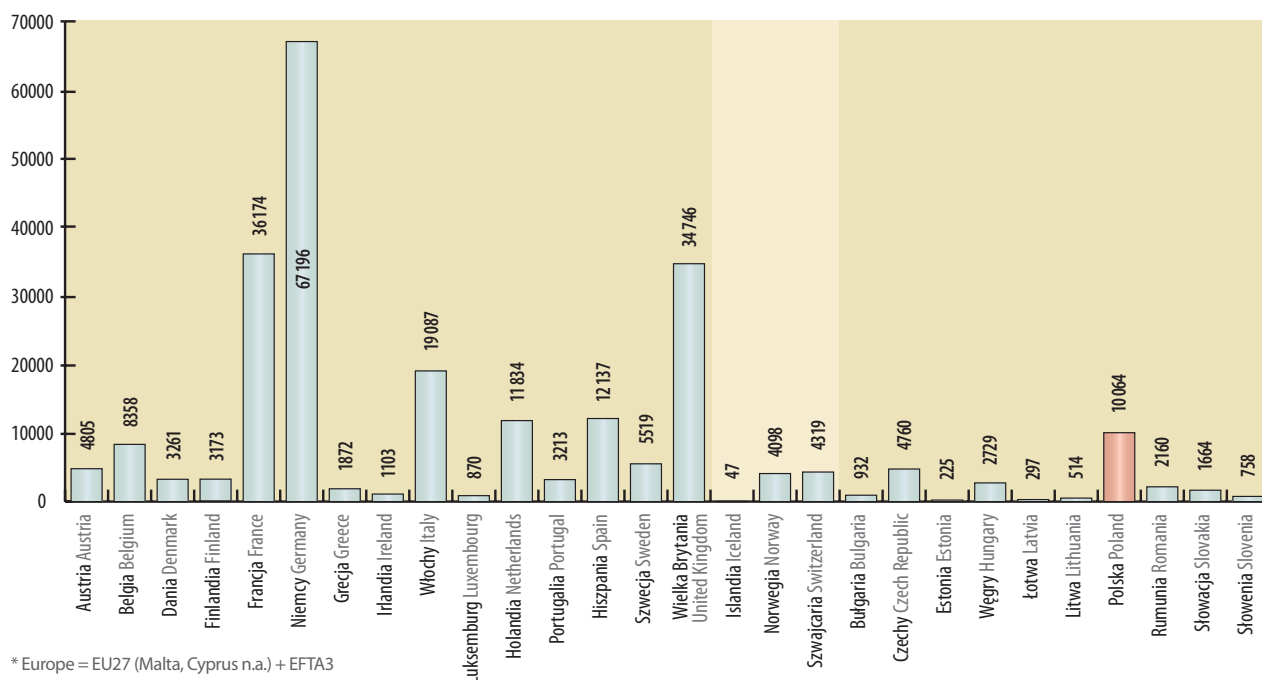
* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA | Source: ACEA

EUROPA EUROPE



NOWE REJESTRACJE W 2009 ROKU W EUROPIE* Z PODZIAŁEM NA KRAJE — SAMOCHODY CIĘŻAROWE O DMC>3,5T
NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* BY COUNTRY—2009 — COMMERCIAL VEHICLES OVER 3,5T



Źródło: ACEA | Source: ACEA

Dopłaty ratują sytuację

Według danych ACEA, w 2009 roku w krajach Europy urzędy zarejestrowały 14,1 mln aut osobowych – tylko o 1,3 pro-

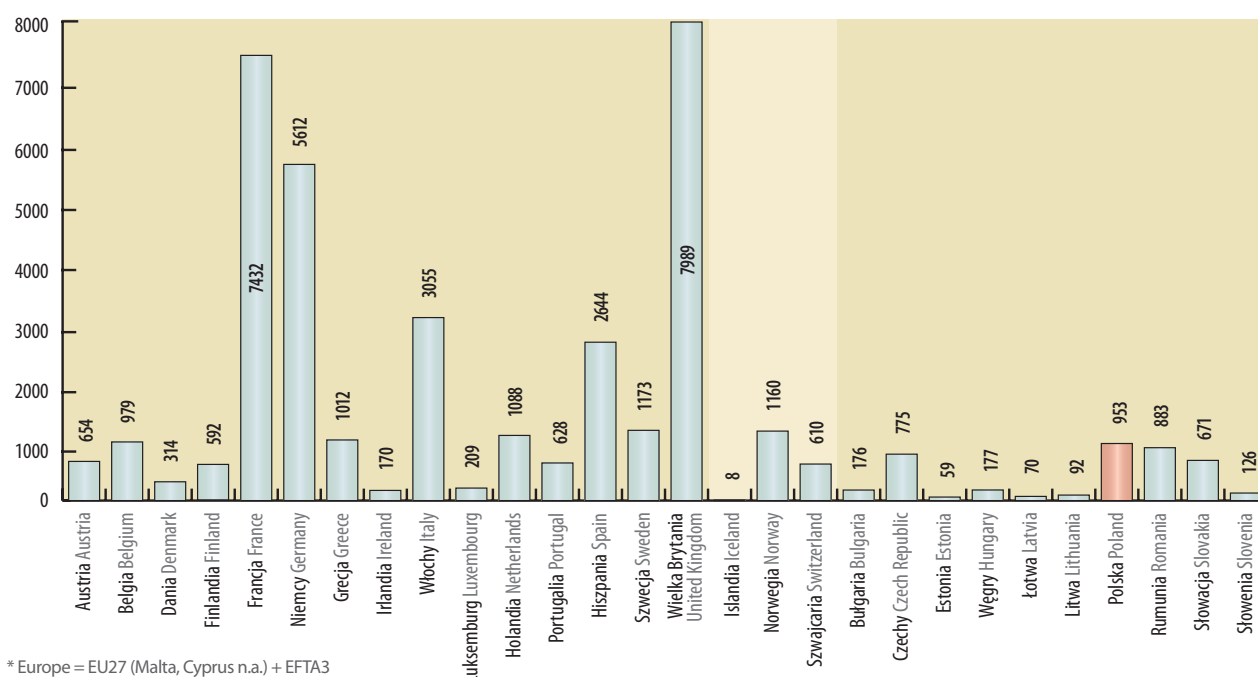
cent mniej niż w 2008 roku, ale o 9,3 procent mniej niż w 2007 roku. W styczniu 2009 roku liczba nowych rejestracji aut

Subsidies save the day

ACEA data indicate that European authorities registered 14.1m passenger cars, i.e. only 1.3 per cent less than in 2008, but 9.3

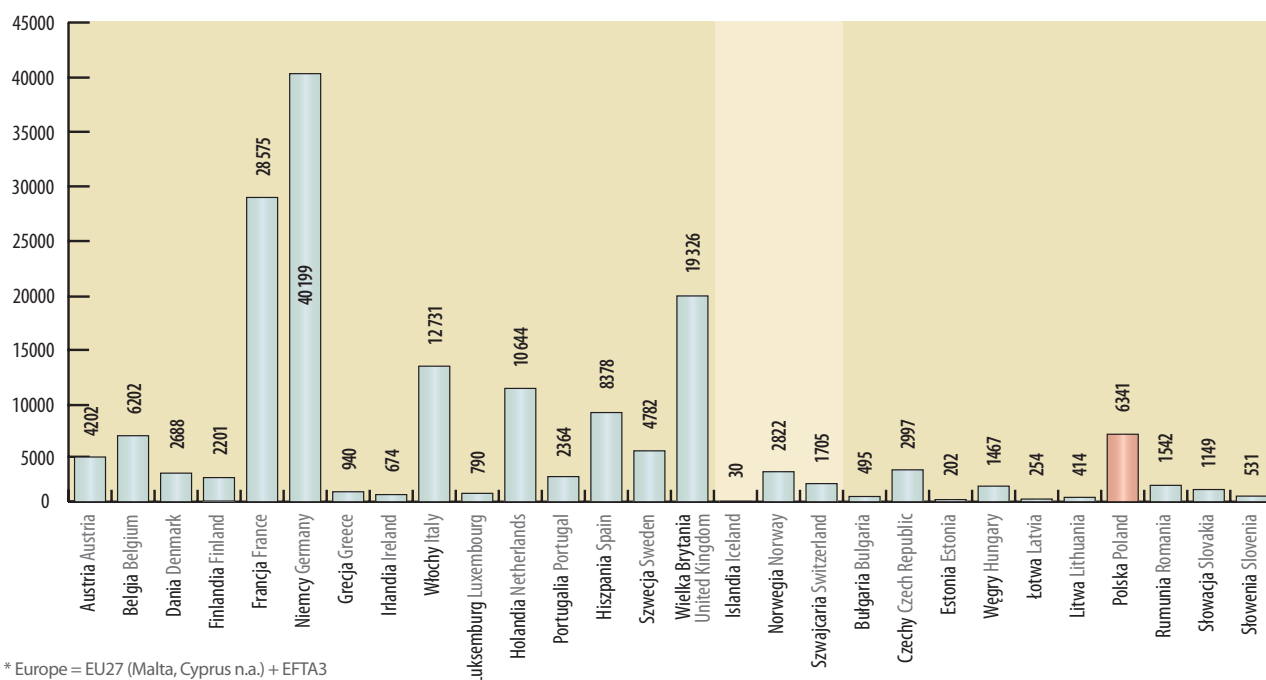
per cent more than in 2007. The number of new passenger car registrations in January 2009 declined by 27 per cent and by

NOWE REJESTRACJE W 2009 ROKU W EUROPIE* Z PODZIAŁEM NA KRAJE — AUTOBUSY O DMC>3,5T
NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* BY COUNTRY—2009 — BUSES & COACHES OVER 3,5T



Źródło: ACEA | Source: ACEA

NOWE REJESTRACJE W 2009 ROKU W EUROPIE* Z PODZIAŁEM NA KRAJE — SAMOCHODY CIĘŻAROWE O DMC >16 T **NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* BY COUNTRY—2009 —HEAVY COMMERCIAL VEHICLES (TRUCKS) OVER 16T**



* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA | Source: ACEA

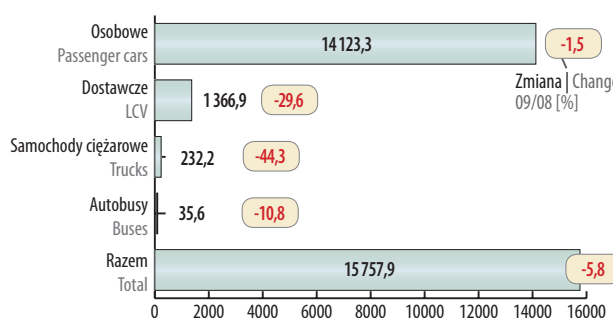
osobowych spadła o 27 procent, a w pierwszym kwartale o 17 procent. Nagłe załamanie popytu na samochody na przełomie 2008 i 2009 roku mogło doprowadzić do katastrofy gospodarczej. Dlatego rządy trzynastu unijnych państw zdecydowały się na wprowadzenie programów pomocowych dla branży motoryzacyjnej. Najczęściej programy zachęcały do złomowaniu starych aut i zakupu nowych, przy dopłatach wynoszących od 750 do 6500 euro. Niektóre programy oferowały klientom nieoprocentowane pożyczki w wysokości 10 tys. euro. W październiku rejestracje nowych samochodów osobowych były wyższe o 11 procent w stosunku do października 2008 roku. W krajach, które wprowadziły dopłaty najszybciej, przyrost rejestracji nowych aut w okresie od stycznia do października wyniósł 26 procent w Niemczech, 4 procent we Francji, 6 procent w Austrii. W Hiszpanii i Wielkiej Brytanii programy pomocowe zostały zaoferowane z opóźnieniem, spadki sprzedaży były głębsze i do października wyniosły odpowiednio: 24 i 12 procent.

Jednak już w październiku rynek zareagował na zachęty i sprzedaż w stosunku do października 2008 roku wzrosła o (odpowiednio) 26 procent i 36 procent. Mimo to w całym 2009 roku

17 per cent in the first quarter of the year. Sudden downturn in demand for cars in the second part of 2008 could have led to an economic disaster. For this very reason, the governments

strations of new passenger cars in October exceeded the figure for October 2008 by 11 per cent. Countries which first introduced bonus schemes witnessed the fastest growth in the number of new vehicle registrations. The period between January and October saw the culmination of the increase estimated at 26 per cent for Germany, 4 per cent for France and 6 per cent for Austria. Crisis measures in Spain and the United Kingdom were launched much later, what translated into a more dramatic drop in sales, which stood at 24 and 12 per cent until October, when markets in both countries revived as a result of incentives and sales were boosted by 26 per cent and 36 per cent, respectively, versus October 2008. Despite such great performance, British consumers bought 6.4 per cent cars less in 2009 versus 2008. Bonuses contributed to a lower decline in the number of registrations in Italy, where its reduction closed at 0.2 per cent, and Spain (17.9 per cent). The sector estimates that around 35 per cent of new registrations in Germany (1.4m vehicles), 20-25 per cent in France

REJESTRACJE SAMOCHODÓW W EUROPIE W 2009 [000] **MOTOR VEHICLE REGISTRATION IN EUROPE IN 2009**



Źródło: ACEA | Source: ACEA

Brytyjczycy kupili o 6,4 procent samochodów mniej niż w 2008 roku. Dopłaty zmniejszyły spadki rejestracji we Włoszech, gdzie redukcja liczby rejestracji wyniosła 0,2 procent oraz w Hiszpanii (o 17,9 procent). Branża ocenia, że ok. 35 procent nowych rejestracji w Niemczech (1,4 mln aut), 20-25 procent we

of 13 EU states decided to introduce crisis measures to support the automotive sector. Most of these schemes encouraged consumers to scrap old vehicles and buy new ones, with bonuses ranging from 750 to 6500 Euros. Some measures offered customers interest-free auto loans up to 10,000 Euro. Regi-

Francji (550 tys. samochodów) oraz 70 procent w Wielkiej Brytanii zostało dokonanych dzięki zachętom finansowanym z budżetu państwa. W krajach, które nie wprowadziły dopłat, spadki sprzedaży wyniosły od 14 procent w Belgii do 80 procent na Łotwie. Na koniec roku w Niemczech liczba rejestracji nowych aut wzrosła o 23,2 procent, we

Francji o 10,7 procent, w Austrii o 8,8 procent, a w Czechach o 12,5 procent. Po dopłaty sięgnął też rząd USA, który przeznaczył na ten cel 1 mld dolarów. Te pieniądze rozeszły się 10 dni i wspomogły 200 tys. klientów, więc rząd wyasygnował kolejne 2 mld dolarów. Dopłaty sięgały 4,5 tys. dolarów na samochód.

(550,000 vehicles) as well as 70 per cent in the UK came as a result of bonuses financed by the state budget. In countries which failed to introduce special auto schemes, sales dropped from 14 per cent in Belgium to 80 per cent in Latvia. The number of newly-registered vehicles in Germany at end-2009 went up by 23.2 percent, by 10.7 per cent

in France, 8.8 per cent in Austria and 12.5 per cent in the Czech Republic. Bonuses were also introduced by the US administration which allocated \$1b to the scheme. As 200,000 customers depleted the pool in barely 10 days, the government allocated further \$2b. The average voucher value stood at \$ 4,500 per vehicle.

Klienci kupują auta tanie i oszczędne

W 2009 roku znacząco, o 6,2 punktu procentowego, do 45 procent zwiększył się udział samochodów małych w całej sprzedaży w Europie Zachodniej. W pozostałych kategoriach nastąpił dwupunktowy spadek. Wzrost sprzedaży małych aut spowodował, że po raz pierwszy od piętnastu lat spadł udział samochodów z silnikami diesla – ich odsetek zmalał z 52,7 procent w 2008 roku do 45,9 procent w ubiegłym. Klienci odchodzą także od modeli 4x4, drożej kosztujących i zużywających więcej paliwa od modeli z napędem na jedną oś. Udział

samochodów 4x4 spadł z 9 procent w 2008 do 7,8 procent. Modele tego typu zanotowały rekordowy odsetek w 2007 roku, gdy wynosił on blisko 10 procent. Bardzo wyraźnie spada także przeciętna pojemność silnika auta sprzedawanego w Europie – w 2009 roku wyniosła 1626 cm, gdy w 2007 roku było to 1740 cm sześciennych. Kryzys zmusił nawet kupujących do wyboru oszczędniejszych, słabszych niż w poprzednich latach modeli. Przeciętna moc noworejestrowanego w 2009 roku auta spadła do 82 kW, z 86 kW w 2008 roku.

Customers are after economic and sober vehicles

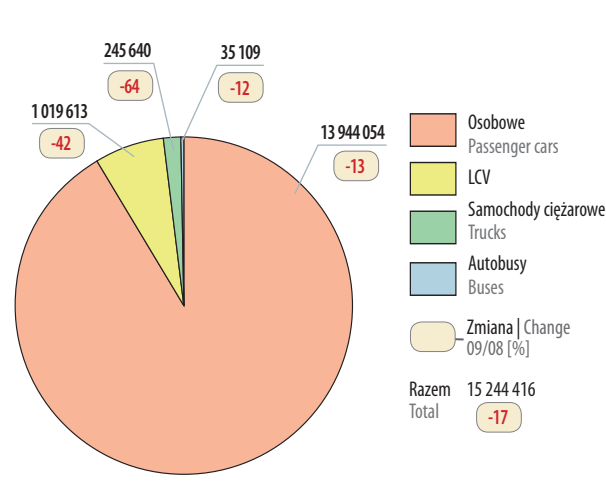
The year 2009 saw a significant rise in share of small vehicles in total sales in Western Europe – by 6.2 basic points to 45 per cent. Other segments were affected by 2 per cent decline in the number of registrations. Growth in sales of small vehicles triggered a drop in the share of vehicles fitted with diesel units. For the first time in 15 years, their share went down from 52.7 per cent in 2008 to 45.9 per cent last year. Customers demonstrate less interest in 4x4 vehicles, which are more expensive and demonstrate more extravagant fuel consumption

than two-wheel drives. The share of all-wheel-drives dropped from 9 per cent in 2008 to 7.8 per cent in 2009. This segment topped popularity charts in 2007 with market share estimated at almost 10 per cent. The average cylinder capacity of a vehicle marketed in Europe is also on the decline – it stood at 1626 cc in 2009 versus 1740 cc in 2007. The crisis has also forced customers to choose more sober and smaller units than in previous years. The average power of newly-registered vehicles in 2009 declined from 86 kW in 2008 to 82 kW.

Produkcja aut osobowych w dół

Produkcja światowa w 2009 roku zmniejszyła się o 14,9 procent do 47 448,7 tys. aut osobowych. W 2009 roku w krajach Azji fabryki wypuściły 22,3 mln aut, w Ameryce Północnej 6,8 mln, w Ameryce Południowej, Afryce i Australii 3,7 mln, krajach WNP 0,6 mln i w Europie 13,9 mln pojazdów. W stosunku do 2007 roku produkcja w Chinach wzrosła o 63 procent do 10,4 mln aut, a Indiach o 44 procent, do 2,2 mln. Wszystkie pozostałe główne regiony zanotowały spadki. Produkcja pojazdów wszystkich typów spadła w Europie w 2009 roku o 17 procent w stosunku do 2008 roku i o 23 procent w stosunku do 2007 roku. Wyniosła 15,2 mln pojazdów,

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W EUROPIE W 2009
MOTOR VEHICLE PRODUCTION IN EUROPE IN 2009



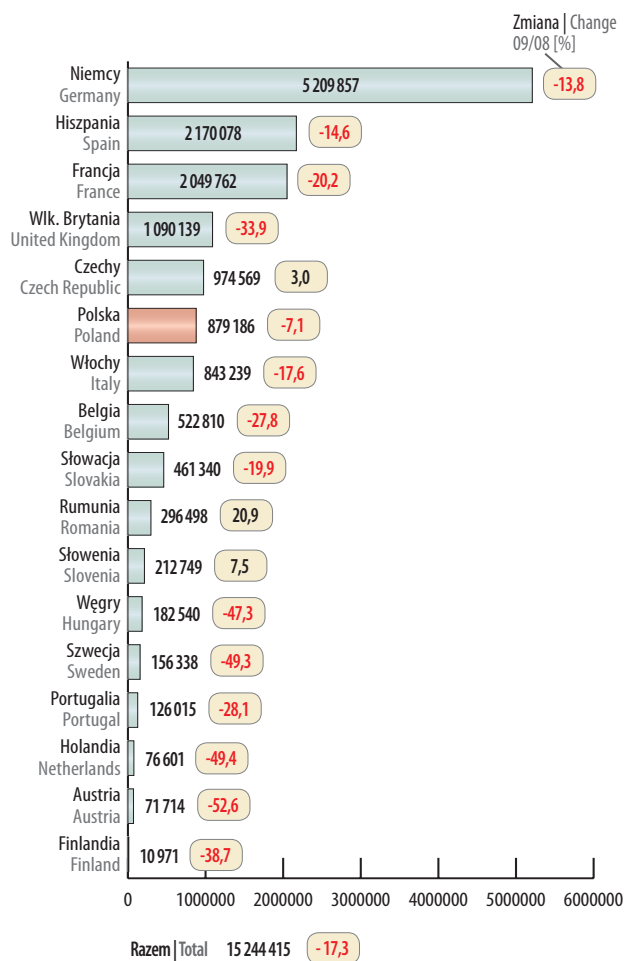
Źródło: ACEA | Source: ACEA

Plunging production of passenger cars

World production in 2009 slumped by 14.9 per cent to 47,448,700 passenger cars. 22.3m cars rolled down the assembly lines in Asia, 6.8m in Northern America, 3.7m in Latin America, Africa and Australia, 0.6m in the CIS states and 13.9m in Europe. As compared to 2007, Chinese production grew by 63 per cent to 10.4m vehicles and by 44 per cent in India to 2.2m vehicles. Downward trend became apparent in all other key regions. Production of all types of vehicles in Europe declined in 2009 by 17 per cent versus 2008 and by 23 per cent versus 2007. It accounted for 15.2m vehicles, including 91.5 per cent of pas-

w tym 91,5 procent samochodów osobowych, 6,7 procent aut dostawczych o dmc poniżej 3,5 tony, 1,6 procent ciężarówek o dmc powyżej 3,5 tony i 0,2 procent autobusów. W Europie spadek produkcji samochodów osobowych wyniósł 13 procent w stosunku do 2008 roku i 18 procent w stosunku do przedkryzysowego 2007 roku. To największe załamanie od 1993 roku, gdy wyniosło ono 15,1 procent. Łącznie z fabryk wyjechało 13,9 mln samochodów osobowych – najmniej od 1996 roku. W podziale na kwartały tempo spadku zmniejszało się: w przypadku aut osobowych z 35 procent w pierwszym kwartale do 6 procent spadku w trzecim i wzrostu o 23 procent w ostatnim.

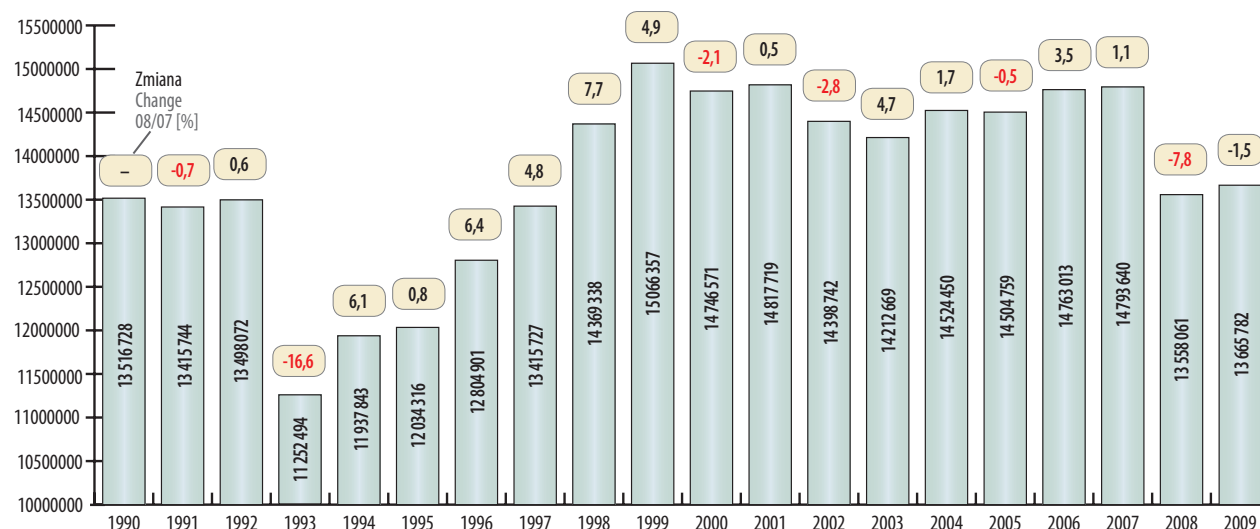
PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH W UE w 2009 MOTOR VEHICLE PRODUCTION IN EU IN 2009



Źródło: ACEA | Source: ACEA

senger cars, 6.7 per cent of LCVs with GVW under 3.5t, 1.6 per cent of trucks with GVW over 3.5t and 0.2 per cent of buses. European production of passenger cars declined by 13 per cent against 2008 and by 18 per cent versus pre-crisis 2007, marking the deepest downturn since 1993 when plunging demand went down by 15.1 per cent. Combined output totalled 13.9m passenger cars – hitting the lowest figures since 1996. An analysis of slowdown by quarters indicates that the downturn trend decelerated towards the end of the year, fetching 35 per cent for passenger cars in the first quarter, 6 per cent in the third quarter and 23 per cent in the fourth quarter.

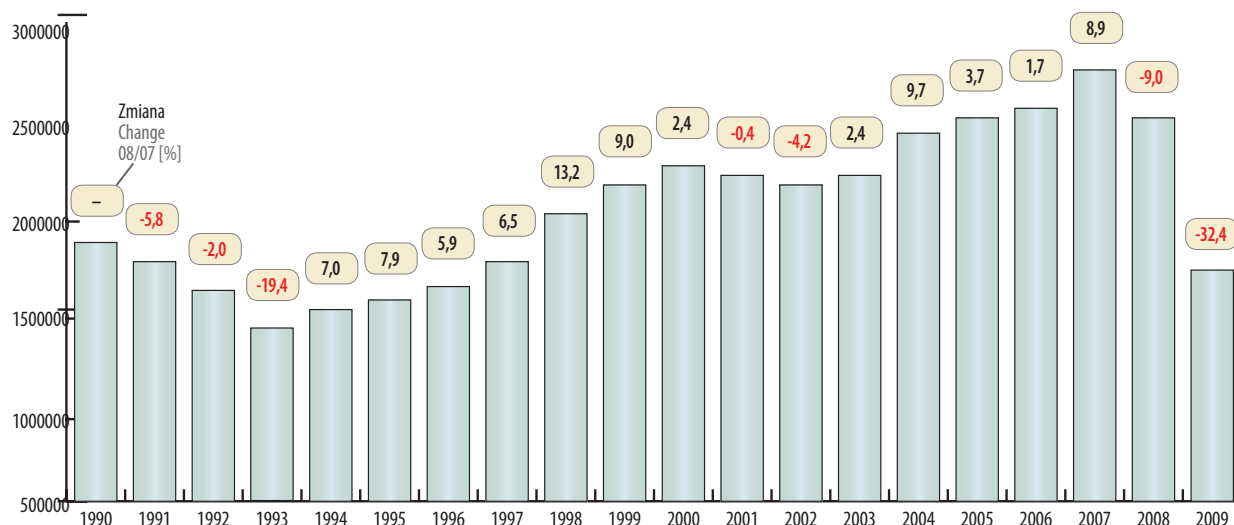
NOWE REJESTRACJE AUT OSOBOWYCH W EUROPIE* w 1990-2009 NEW PASSENGER CAR REGISTRATION IN EUROPE* 1990-2009



* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA | Source: ACEA

NOWE REJESTRACJE POJAZDÓW UŻYTKOWYCH W EUROPIE* W 1990-2009 NEW COMMERCIAL VEHICLE REGISTRATIONS IN EUROPE* 1990-2009



* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA | Source: ACEA

Największe od dekady załamanie rynku pojazdów użytkowych

W 2009 roku drastycznie pogłębił się spadek popytu na samochody użytkowe. Rejestracje nowych samochodów użytkowych spadły w stosunku do 2008 roku o 32,6 procent. Trzeba pamiętać, że w 2008 roku rejestracje aut użytkowych zmniejszyły się o 8,3 procent w stosunku do 2007 roku. W 2009 roku nabywcy zarejestrowali ponad 1,65 mln pojazdów użytkowych – mniej niż w 1997 roku!

Dzieląc rynek samochodów użytkowych na segmenty (lekkich samochodów dostawczych, ciężarówek i autobusów) nie widać jasnych punktów. Rejestracje dostawczaków o dmc do 3,5 tony zmniejszyły się w 2009 roku o 30,5 procent w stosunku do 2008 roku i o ponad 36 procent w stosunku do 2007 roku. Spadek sprzedaży lekkich aut dostawczych w starych krajach członkowskich wyniósł 27,9 procent, a w nowych 49,7 procent. Najmniejszy był we Francji (o 18,8 procent), największy na

Litwie (o 77,7 procent). Sprzedaż ciężarówek od dwóch lat utrzymuje się na niskim poziomie – redukcja popytu w 2009 roku przekroczyła 44 procent w stosunku do 2008

W 2009 roku drastycznie pogłębił się spadek popytu na samochody użytkowe. (...) nabywcy zarejestrowali ponad 1,65 mln pojazdów użytkowych – mniej niż w 1997 roku

Demand for utility vehicles slumped dramatically in 2009. (...) customers applied for registration of over 1.65m utility vehicles less than in 1997

roku i blisko 46 procent w stosunku do 2007 roku. W starych krajach członkowskich rejestracje zmniejszyły się o 40,2 procent, w nowych o 63,6 procent. Rejestracje autobusów zmniejszyły się w krajach unijnych o 9,6 procent, do 37 533 sztuk.

The deepest downturn on the utility vehicles market in a decade

Demand for utility vehicles slumped dramatically in 2009. Registrations of new vehicles from this segment went down by 32.6 per cent versus 2008. It should be stressed that utility

vehicles, trucks and buses) demonstrates no signs of revival. Registrations of LCVs with GVW up to 3.5 tonnes declined by 30.5 per cent in 2009 versus 2008 and by over 36 per cent versus 2007. A slump in sales of light commercial vehicles in EU-15 states accounted for 27.9 per cent and 49.7 per cent in new EU countries. The slightest decrease was declared by France (by 18.8 per cent) and the highest one by Lithuania (by 77.7 per cent). Sales of two years and under trucks remain low. Reduction in demand in 2009 was well above 44 per cent versus 2008 and stood at almost 46 per cent versus 2007. The number of registrations in the old EU states declined by 40.2 per cent and by 63.6 per cent in new EU-states. Bus registrations in EU states went down by 9.6 per cent to 37,533 vehicles.

Co druga ciężarówka na świecie z Chin

W 2009 roku z chińskich fabryk wyjechała co druga wyprodukowana na świecie ciężarówka (50,9 procent). Fabryki krajów UE dostarczyły 27,12 procent światowej produkcji, japońskie 10,1 procent, a inne azjatyckie kraje 8,5 procent. Produkcja samochodów dostawczych spadła o 42 procent, a ciężarówek o 64 procent. Fabryki autobusów zmniejszyły produkcję o 12 procent. Wyraźnie zmniejszał się spadek produkcji samochodów

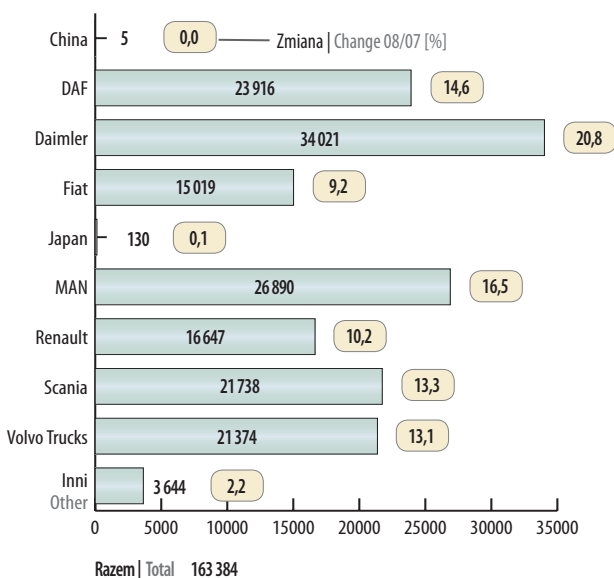
dostawczych: z 57 procent w pierwszym kwartale do 3 procent spadku w czwartym. Znacznie trwalszy jest spadek popytu na samochody ciężarowe, chociaż i w tym segmencie spadki wyhamowały: z 62 procent na początku roku, do 56 procent na koniec. Kryzys natomiast coraz mocniej trzyma produkcję autobusów, której tempo kurczenia się wzrosło z 4 procent w pierwszym kwartale do 12 w ostatnim.

Every second truck in the world is made in China

Chinese manufacturing sites produced every second truck made world-wide in 2009 (50.9 per cent). EU-based plants contributed 27.12 per cent of world production, whereas the figure for Japan stood at 10.1 per cent and 8.5 per cent for other Asian countries. Production of LCVs went down by 42 per cent and by 64 per cent in case of trucks. Bus factories downsized their output by 12 per cent. Declining tendency in production of light commercial vehicles

began to reverse later in 2009. The first quarter saw a drop by 57 per cent, whereas the fourth one by barely 3 per cent. Restricted demand for trucks proved to be more long-lasting, although the downturn also reversed eventually in the segment - from 62 per cent at the beginning of the year to 56 per cent at end-2009. The crisis has taken the heaviest toll on bus production which continued to shrink at a faster pace - it went down from 4 per cent in Q1 to 12 per cent in Q4.

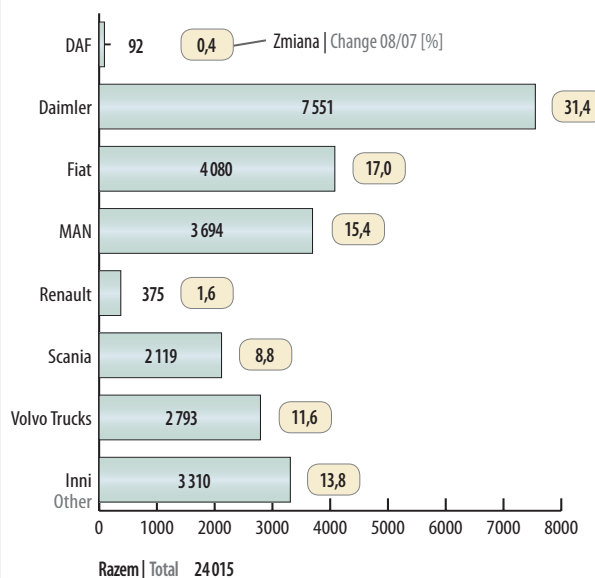
NOWE REJESTRACJE W EUROPIE* w 2009 roku z podziałem na producentów
— SAMOCHODY CIĘŻAROWE O DMC > 16 t**
NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* By MANUFACTURER 2009
— HEAVY COMMERCIAL VEHICLES OVER 16t **



** does not include Buses & Coaches over 16t
* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA
Source: ACEA

NOWE REJESTRACJE W EUROPIE* w 2009 roku z podziałem na producentów
— AUTOBUSY O DMC > 16t
NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* By MANUFACTURER 2009
— HEAVY BUSES & COACHES OVER 16t



* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA
Source: ACEA

Główna gałąź gospodarki

Przemysł samochodowy i związane z nim działy stanowią jeden z filarów europejskiej gospodarki. Dlatego też kłopoty branży samochodowej mają ogromne znaczenie dla całości europejskiej ekonomii. Sektor samochodowy zatrudnia

w produkcji aut 2,2 mln osób, natomiast kolejne 9,8 mln zależne jest w sposób pośredni od motoryzacji. Europejski przemysł przetwórczy daje pracę ok. 22,6 mln osób, więc co dziesiąta pracuje bezpośrednio w przemyśle samochodowym. Branża trans-

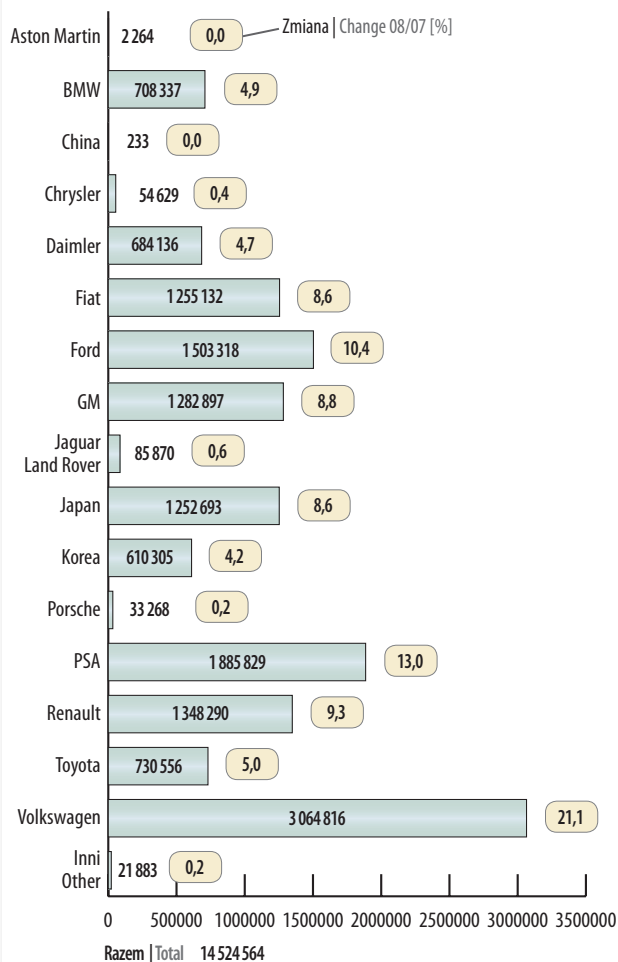
The essential sector for the economy

The automotive industry and related sectors are the backbone of European economy. That is why, havoc in the motor sector has a fundamental impact on the entire European economy. Production of vehicles creates

2.2m jobs, whereas 9.8m more people are employed by motor-related sectors. The European manufacturing industry gives jobs to about 22.6m people and every tenth job is offered by auxiliary branches of the automotive

portu drogowego zatrudnienia 2,6 mln osób i przynosi dochód 250 miliardów euro. Firmy będące członkami ACEA (Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów) mają roczne przychody na poziomie 550 miliardów euro, w tym producenci ciężarówek 70 miliardów euro. Całkowity eksport przemysłu samochodowego wynosi 77 miliardów euro. Eksploatacja pojazdów powoduje każdego roku wpływ do narodowych budżetów ok. 381 miliardów euro podatków. Przemysł samochodowy jest także świadom, że naturalne zasoby paliw kopalnych mają ograniczoną wielkość i w związku z tym przygotowują alternatywne rozwiązania napędów, które są nie tylko bardziej oszczędne, ale i przyjazne dla środowiska. Mimo poważnych inwestycji w nowe technologie oraz rosnących cen energii i materiałów, według unijnego zharmonizowanego wskaźnika cen konsumenckich (HICP) ceny samochodów w 2009 roku wzrosły zaledwie o 0,9 procent, a ceny części zamiennych powiększyły się o 2 procent. W tym samym czasie ogólny wskaźnik zmiany cen wzrósł o 2,3 procent, ceny transportu zwiększyły się o 5 procent, koszty utrzymania samochodu wzrosły o blisko 9 procent, a ceny paliw podniosły się o 14 procent.

NOWE REJESTRACJE W EUROPIE* W 2009 ROKU Z PODZIAŁEM NA PRODUCENTÓW – SAMOCHODY OSOBOWE NEW REGISTRATIONS IN EUROPE* BY MANUFACTURER 2009 – PASSENGER CARS



* Europe = EU27 (Malta, Cyprus n.a.) + EFTA3

Źródło: ACEA | Source: ACEA

sector. Road transport provides employment to 2.6m people and generates €250b worth of revenue.

Annual revenue of ACEA's member organisations (the European Automobile Manufacturers' Association) fetches € 550b, including contribution of truck manufacturers estimated at €50 -70b. Combined automotive export totals € 77b. National budgets benefit from €381b worth of taxes on total cost of ownership.

The automotive industry is well aware of the fact that natural fossil fuel deposits are gradually depleted and is thus committed to development of alternative drive solutions, which are not only sober in terms of cost of ownership but also environment-friendly.

Despite massive investments in new technologies as well as soaring energy and raw material prices, the EU Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) indicates that prices of vehicles went up by barely 0.9 per cent in 2009 with 2 per cent increase in spare part prices. During the same period, the consumer price index soared by 2,3 per cent, transport rates went up by 5 per cent, total cost of ownership by almost 9 per cent, and fuel prices by 14 per cent.

Ekologia i motoryzacja

W ostatnich latach drastycznie spadła emisja dwutlenku węgla z nowych samochodów. W 2009 roku co czwarte nowe auto rejestrowane w krajach starej piętnastki miało emisję CO₂ poniżej 120 g/km. Taki sam odsetek modeli emitował od 141 do 160 g CO₂ na km. Najbardziej paliwożernihych modeli, mających emisję dwutlenku węgla powyżej 161 g/km było 23 procent, zaś modeli emitujących od 121 do 140 g CO₂ na km było 27 procent. Dla porównania zaledwie w 2006 roku ekologicznych aut emitujących poniżej 120 g/km było 9 procent, zaś aut o emisji powyżej

160 g/km zarejestrowano 39 procent. Dzięki rozbudowanej ofercie oszczędnych i ekologicznych aut oraz zachętom podatkowym,

Dzięki rozbudowanej ofercie oszczędnych i ekologicznych aut oraz zachętom podatkowym, popyt na modele emitujące poniżej 120 g CO₂ na km wzrósł w 2009 roku o 59 procent, do 3,23 mln aut

Driven by an extended range of sober and eco-friendly vehicles and powerful fiscal incentives, demand for models emitting less than 120 g g/km grew by 59 per cent in 2009 to 3.23m vehicles

Ecology and the motor sector

CO₂ emissions from new vehicles witnessed dramatic decline in recent years. Every fourth new vehicle registered in the EU-15 in 2009 benefited from

CO₂ emission below 120 g/km. The same number of vehicles demonstrated emission levels at 141 to 160 g of CO₂ per km. 23 per cent of vehicles had the highest fuel consumption and CO₂ emissions above 161 g/km, whereas the share of models with emissions from 121 to 140 g /km stood at 27 per cent. In comparison, there were 9 per cent eco-friendly vehicles with emissions below 120 g/km and 39 per cent of registered vehicles with emissions above 160 g/km. Driven by an extended range of sober and eco-friendly vehicles and powerful fiscal incentives,

popyt na modele emitujące poniżej 120 g CO₂ na km wzrósł w 2009 roku o 59 procent, do 3,23 mln aut. W 2006 roku sprzedaż takich modeli ledwo przekroczyła milion sztuk. Według danych Jato w 2009 roku najmniejszą średnią emisję dwutlenku węgla, wynoszącą

127,8 g/km miały samochody Fiata (cała grupa Fiata miała emisję 131,0 g/km), Toyoty (130,1 g/km), Peugeota (133,6 g/km), Renault (137,5 g/km), Forda (140,0 g/km), Opla/Vauxhalla (148,9 g/km), Volkswagena (150,4 g/km), Audi (160,9 g/km) oraz Mercedesa (176,4 g/km).

demand for models emitting less than 120 g/km grew by 59 per cent in 2009 to 3.23m vehicles. Their sales in 2006 accounted for barely over a million vehicles. Jato's data for 2009 indicate that the lower average CO₂ emissions at 12.8 g/km were demonstra-

ted by Fiat (the entire Fiat Group had emissions at 131.0 g/km), Toyota (130.1 g/km), Peugeot (133.6 g/km), Renault (137.5 g/km), Ford (140.0 g/km), Opel/Vauxhall (148.9 g/km), Volkswagen (150.4 g/km), Audi (160.9 g/km) and Mercedes (176.4 g/km).

Mimo kryzysu większe wydatki na badania

Kryzys w największym stopniu dotknął dostawców przemysłu samochodowego. W 2009 roku koncerny samochodowe pożyczły największym dostawcom blisko 3 mld euro, dostarczając w ten sposób niezbędnego kapitału obrotowego oraz pieniędzy do prowadzenia badań nad nowymi technologiami. Aby zachować konkurencyjność na globalnych rynkach, w 2009 roku europejski przemysł samochodowy wydał łącznie ponad 32,8 mld euro na badania i rozwój, więcej od przemysłu farmaceutycznego (19,8 mld euro) i telekomunikacyjnego (12 mld). Piętnaście koncernów, członków ACEA wydaje na badania i rozwój 26 mld euro rocznie, czyli 5 procent przychodów. To o punkt procentowy więcej niż w po-

przednich latach, gdy wydatki sięgały 20 mld euro. Europejscy producenci otrzymali w 2008 roku blisko 6300 patentów – 55 procent uzyskanych przez branżę w Europejskim Urzędzie Patentowym. Japońscy

Europejscy producenci otrzymali w 2008 roku blisko 6300 patentów – 55 procent uzyskanych przez branżę w Europejskim Urzędzie Patentowym

European manufacturers received almost 6,300 patents in 2008, in which 55 per cent was registered by the sector with the European Patent Office

producenci uzyskali 23 procent, 16 procent amerykańscy i po 1 procencie producenci z Chin/Tajwanu oraz z Południowej Korei.

Economic crisis has taken the heaviest toll on suppliers of the automotive industry. Credits offered by motor organisations to its leading suppliers in 2009 fetched almost € 3b, providing them with essential working ca-

Higher R&D expenditures amid crisis

automotive industry invested over €32.8b in R&D in 2009 – more than pharmaceutical (€19.8b) and telecom industries combined (€12b). 15 ACEA member organisations allocate €26b annually to R&D, what corresponds to 5 per cent of its earnings. This is one basic point more versus previous years when expenditures soared high to €20b. European manufacturers received almost 6,300 patents in 2008, in which 55 per cent was registered by the sector with the European Patent Office. Japanese manufacturers held 23 per cent share, US-based producers 16 per cent, whereas the contribution of China/Taiwan and South-Korea-based organisations stood at 1 per cent each.

PODATKI TAXES



1. Podatek VAT

1.1 WYROK W SPRAWIE C-414/07 MAGOORA A OGRANICZENIE PRAWA DO ODLICZENIA VAT OD NABYCIA I LEASINGU SAMOCHODÓW OSOBOWYCH ORAZ PALIWA DO NICH

Kwestia prawa do odliczenia podatku VAT od nabycia i leasingu samochodów oraz paliw była w 2009 r. z jednej strony naznaczona wpływem wyroku ETS w sprawie C-414/07 Magoora, a z drugiej strony – dążeniami rządu do ograniczenia skutków tego wyroku w związku z trudnościami budżetu państwa wynikającymi z kryzysu finansowego. Pod koniec 2008 r. (22 grudnia) Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich („ETS”) wydał wyrok w sprawie C-414/07 Magoora. ETS uznał krajowe przepisy ograniczające prawo do odliczenia podatku naliczonego przy nabyciu paliwa za niezgodne z prawem unijnym. Jednocześnie, z uwagi na konstrukcję polskich przepisów, orzeczenie to ma zastosowanie również do kwestii ograniczenia prawa do odliczenia podatku naliczonego przy nabyciu oraz leasingu samochodów osobowych. Zasadniczą konsekwencją tego rozstrzygnięcia był brak możliwości wprowadzenia ograniczeń w prawie do odliczenia podatku VAT w szerszym zakresie niż było to stosowane przed wejściem Polski do UE (odstępstwa od tej zasady możliwe są wyłącznie w określonych przypadkach po zastosowaniu procedur wskazanych w Dyrektywie 2006/112/WE zwanej dalej „Dyrektywą VAT”). W praktyce okazało się, iż w mocy mogły zostać utrzymane jedynie ograniczenia, jakie funkcjonowały przed 1 maja 2004 – dotyczące samochodów osobowych oraz innych pojazdów samochodowych o ładowności do 500 kg. A zatem ograniczenia nie mogły obejmować samochodów z homologacją ciężarową o ładowności ponad 500 kg – w szczególności tzw. „samochodów z kratką”. Do-

datkowo, rozszerzenia zakresu prawa do odliczenia, które miało miejsce po 1 maja 2004 (prawo do częściowego odliczenia podatku VAT przy nabyciu samochodów nie spełniających kryteriów pozwalających na pełne odliczenia, samochody z jednym rzędem siedzeń o ładowności niższej niż 500 kg), powinno również zostać utrzymane. Wyrok ten wzbudził szereg kontrowersji, głównie za sprawą uzasadnienia wyroku WSA w Krakowie w sprawie spółki Magoora, w której zadano pytanie prejudycjalne do ETS. WSA w Krakowie wskazał bowiem w uzasadnieniu, że wskutek orzeczenia ETS tracą moc jakiekolwiek ograniczenia w prawie do odliczenia, w tym również te, które obowiązywały przed 1 maja 2004 r. Zdaniem WSA w Krakowie, po orzeczeniu ETS nie istniałyby zatem jakiekolwiek ograniczenia prawa do odliczenia podatku naliczonego, a pełne prawo do odliczenia przysługiwałoby zatem również od pojazdów bez homologacji ciężarowej, czy o ładowności poniżej 500 kg. W szeregu orzeczeń zapadłych po wyroku sądu krakowskiego, inne składy WSA nie podzieliły jego stanowiska i wskazywały, że skutkiem orzeczenia ETS jest jedynie przywrócenie stanu ograniczeń prawa do odliczenia obowiązującego przed 1 maja 2004 r. Wyrok WSA w Krakowie został zaskarżony przez Ministra Finansów, który skierował w tej kwestii pytanie prawne do rozszerzonego składu NSA i obecnie czekamy na rozstrzygnięcie. Obecny stan jest zatem taki, iż nie budzi wątpliwości prawo do odliczenia od samochodów z homologacją ciężarową, o ładowności ponad 500 kg, natomiast pełne prawo do odliczenia od pozostałych samochodów jest postulowane przez część głosów doktryny, jednak nie doczekało się potwierdzenia w orzecznictwie. Spowodowało to ponowny rozkwit w 2009 r. rynku samochodów z homologacją ciężarową – tzw.

1. VAT

1.1 JUDGMENT IN CASE C-414/07 MAGOORA AND RESTRICTION OF THE RIGHT TO DEDUCT VAT ON THE PURCHASE AND LEASING OF PASSENGER VEHICLES AND FUEL

In 2009, the issue of the right to deduct VAT on the purchase and leasing of motor vehicles and fuels was, on the one hand, marked by the impact of the ECJ judgment in case C-414/07 Magoora and, on the other, by the determination of the Polish Government to limit the effects of the judgment in connection with the State budgetary difficulties resulting from the financial crisis. In the end of 2008 (22 December), the European Court of Justice (“ECJ”) handed down a judgment in case C-414/07 Magoora. The ECJ held that the national provisions imposing restrictions on the right to deduct input tax on the purchases of fuel for certain vehicles were contrary to the EU law. Due to the structure of Polish provisions, the judgment of the ECJ applies also to the restrictions on the right to deduct input tax on the purchase and leasing of vehicles. The main consequence of the judgment was that Poland had been precluded from introducing into its national legislation restrictions on the deductibility of VAT to an extent wider than the extent of the restrictions which were in force prior to Poland's accession to the EU (derogations from this rule are permitted in specific cases only, after the application of the procedures provided for in Directive 2006/112/EC, hereinafter called the “VAT Directive”). It turned out in practice that it was possible to retain the restrictions only to the extent they were in force prior to 1 May 2004 – with respect to passenger vehicles and other motor vehicles with load capacity of up to 500 kg. Therefore, it was not possible for the restrictions to be imposed on vehicles with a heavy goods vehicle-type approval

and load capacity of over 500 kg – in particular the so-called “grid” cars. At the same time, the broadened scope of VAT deductibility, which entered into force after 1 May 2004 (the right to partial deduction of VAT on the purchase of vehicles which do not meet the criteria of eligibility for full deduction, vehicles with a single row of seats with load capacity of less than 500 kg), had to be maintained as well. The judgment raised a number of controversies, mainly as the result of the justification of the judgment passed in Magoora case by the Provincial Administrative Court in Cracow, in which a reference was made to the ECJ for a preliminary ruling. The Provincial Administrative Court in Cracow indicated that as the result of the ECJ judgment all the restrictions, including the ones which were in force before 1 May 2004, become ineffective. In the opinion of the Provincial Administrative Court in Cracow, following the ECJ judgment there would exist no restrictions whatsoever on the right to deduct the input tax and the unlimited right of deduction would be enjoyed also by vehicles without heavy goods vehicle-type approval or with load capacity of up to 500 kg. In a number of judgments issued at later, other benches of the Provincial Administrative Court did not share the view and indicated that the effect of the ECJ judgment is merely a restoration of the status of the restrictions on the deduction right from before 1 May 2004. The judgment of the Provincial Administrative Court in Cracow was appealed against by the Minister of Finance to the Supreme Administrative Court but the decision is still expected. The current status is that there is no doubt about the right to deduct VAT in the case of motor vehicles with a heavy goods vehicle-type approval, with load capacity of over 500 kg, and a full right of VAT deduction with

samochodów „z kratką”, które wprowadziły do swojej oferty praktycznie wszystkie podmioty sprzedające samochody na polskim rynku.

Należy zaznaczyć, że polski ustawodawca nie wprowadził w wyniku wyroku w sprawie Magoora jakichkolwiek zmian do ustawy o VAT. Minister Finansów ograniczył się jedynie do uznania tez wynikających z wyroku wydając interpretację ogólną w trybie art. 14a Ordynacji Podatkowej. W interpretacji tej uznał on prawo do odliczenia podatku naliczonego od paliwa i nabywania / leasingu samochodów, o ile prawo takie istniało przed 1 maja 2004 r., lub po 1 maja 2004 r., lecz następnie zostało ograniczone.

Zmiany treści ustawy o VAT formalnie nie są wymagane do skuteczności prawa do odliczenia od samochodów „z kratką”, jednak wskazane byłoby uwzględnienie rozstrzygnięcia ETS poprzez usunięcie z aktu prawnego przepisów uznanych za niezgodne z prawem unijnym. Rząd przyjął jednak zupełnie inne rozwiązanie, podejmując działania na rzecz przywrócenia ograniczeń w prawie do odliczenia podatku naliczonego zarówno z tytułu nabycia i leasingu pojazdów, jak i paliw od nich.

Mając na uwadze fakt, iż zgodnie z klauzulą stałości, zawartą w Dyrektywie VAT, wprowadzenie jakichkolwiek nowych ograniczeń prawa do odliczenia byłoby w zwyczajnym trybie niezgodne z prawem unijnym, Ministerstwo Finansów podjęło w 2009 r. działania zmierzające do wykorzystania do tego celu szczególnych procedur przewidzianych Dyrektywą VAT. Dyrektywa zawiera dwie tego rodzaju procedury. Pierwsza z nich zawarta jest w art. 177 Dyrektywy VAT, który wprowadza możliwość czasowego wyłączenia prawa do odliczenia podatku VAT przy nabyciu określonych towarów ze względu na koniunkturę gospodarczą. Rozwiązanie takie dopuszczalne jest po konsultacji z Komitetem ds. VAT – europejskim organem zajmującym zagadnieniami

harmonizacji tego podatku. Na tej podstawie, Polska uzyskała w 2009 r. zgodę na wprowadzenie wyłączenia prawa do odliczenia podatku przy nabyciu paliwa do samochodów na okres trzech lat. Przepis korzystający z tej zgody nie został jednak do tej pory wprowadzony w życie – stosowny projekt ustawy został skierowany pod obrady Rady Ministrów, która jednak nie skierowała go do Sejmu.

Ta sama procedura mogłaby zostać zastosowana do wprowadzenia analogicznego wyłączenia prawa do odliczenia podatku przy nabyciu samochodów, jednak nie mogłaby znaleźć zastosowania do leasingu pojazdów (możliwość ta nie dotyczy bowiem usług).

W związku z powyższym, w odniesieniu do ograniczenia prawa

respect to other motor vehicles is called for by some of the doctrine interpreters, however, so far this has not been confirmed by the case-law. Accordingly in 2009, the market for motor vehicles with a heavy goods vehicle-type approval – the so-called “grid” cars – flourished again and practically every entity dealing in car sales on the Polish market added such cars to their offer. It should be emphasized that no amendments have been introduced to the VAT Act as the result of the judgment in the Magoora case. The Minister of Finance has only acknowledged the results of the ECJ ruling, by issuing a general interpretation under article 14a of the Polish Fiscal Ordinance. In the said interpretation, he confirmed the right to deduct input tax

fact that, according to the rule of permanence contained in the VAT Directive, introduction of any new restrictions on the deduction right in the normal course would be contrary to the EU law, in 2009 the Ministry of Finance took action to use to that end the derogations provided under the VAT Directive. The Directive provides for two such procedures. The first one is set forth in Article 177 of the VAT Directive, which allows Member States to temporarily exclude the right to deduct VAT on the purchase of goods for cyclical economic reasons. Such a solution is possible subject to consultations with the VAT Committee – a European authority dealing with the VAT harmonization issues. On that basis, in 2009 Poland was authorized to

Obecny stan jest zatem taki, iż nie budzi wątpliwości prawo do odliczenia od samochodów z homologacją ciężarową, o ładowności ponad 500 kg, natomiast pełne prawo do odliczenia od pozostałych samochodów jest postulowane przez część głosów doktryny, jednak nie doczekało się potwierdzenia w orzecznictwie

The current status is that there is no doubt about the right to deduct VAT in the case of motor vehicles with a heavy goods vehicle-type approval, with load capacity of over 500 kg, and a full right of VAT deduction with respect to other motor vehicles is called for by some of the doctrine interpreters, however, so far this has not been confirmed by the case-law

do odliczenia przy nabyciu oraz leasingu samochodów, Polska zastosowała odmienną procedurę szczególną – zawartą w art. 395 Dyrektywy VAT.

Procedura ta umożliwiła Radzie UE (rada musi podjąć decyzję jednomyślnie) przyznanie, na wniosek Komisji, państwu członkowskiemu zgody na wprowadzenie przepisów będących odstępstwem od zasad wyrażonych w Dyrektywie VAT w celu „upraszczania obrotu VAT lub zapobiegania niektórym formom uchylania się od opodatkowania lub unikania opodatkowania”. Procedura jest przeprowadzana na wniosek państwa członkowskiego (złożony przez Polskę 27 lipca 2009 r.) i składa się z dwóch etapów: I. Po otrzymaniu wniosku, Komisja

on purchase/lease of cars and purchase of fuels, in cases when such right existed before 1 May 2004 or existed after that date, but was subsequently restricted. The amendments of the VAT act are not formally required for the deduction right with respect to “grid” motor vehicles to be effective, nevertheless, it would be advisable for the ECJ resolutions to be reflected in the legal act by way of deletion of the provisions found to be incompatible with the EU law. The Polish Government, however, has chosen a completely different solution and is taking action to restore the restrictions on the right to deduct the input tax both on the purchase and leasing of motor vehicles as well as fuels for them. Account being taken of the

exclude for three years the right to deduct tax on the purchase of fuel. However, no applicable national provisions have been implemented so far – respective draft was put forward at the meeting of the Council of Ministers, who, however, did not forward it to the Parliament. The same derogation could be the basis for introduction of a similar exclusion of the right to deduct tax on the purchase of vehicles yet it could not be applied to leasing (as this possibility does not concern services). Accordingly, with respect to the restriction of the right to deduct tax on the purchase or leasing of vehicles, Poland followed a different procedure – the one provided for in Article 395 of the VAT Directive.

dokonuje jego weryfikacji (możliwe jest zwrócenie się do państwa członkowskiego o dodatkowe informacje, w terminie 2 miesięcy od uzyskania wniosku), a następnie, przekazuje go wszystkim państwom członkowskim.

II. Po upływie trzech miesięcy od rozesłania wniosku, Komisja przedstawia go Radzie Unii Europejskiej (jeśli ocenia go pozytywnie) lub przekazuje Radzie komunikat zawierający jej zastrzeżenia do wniosku.

Następnie Rada wydaje decyzję w sprawie wniosku – decyzja zatwierdzająca wniosek wymaga jednomyślności w Radzie.

W myśl przepisów Dyrektywy, procedura powinna zakończyć się w każdym przypadku w terminie 8 miesięcy od otrzymania

wyeliminowania z rynku samochodów „z krótką” oraz zapewne istotnym spadkiem sprzedaży samochodów nowych po wprowadzeniu takiego ograniczenia. Wiele wskazuje zatem, że rok 2010 może ponownie okazać się rokiem dynamicznych zmian rynku samochodowego w Polsce, ponownie wywołanych niestabilną legislacją podatkową.

1.2 ZMIANY W USTAWIE O VAT

Z początkiem 2010 r. weszły w życie zmiany ustawy o VAT zainicjowane nowelizacją Dyrektywy VAT. Dyrektywa VAT została zmieniona dyrektywą Rady 2008/8/WE z dnia 12 lutego 2008 r., dotyczącą miejsca świadczenia usług.

The procedure allows the EU Council (provided the Council so agrees unanimously) to authorize any Member State, upon a proposal from the European Commission, to introduce measures for derogation from the rules stated in the VAT Directive in order to “simplify the procedure for collecting VAT or to prevent certain forms of tax evasion or avoidance”. The procedure is initiated when the Member State sends an application (filed by Poland on 27 July 2009) and consists of two stages:

I. Once the application has been filed, the Commission verifies it (the Member State may be asked for additional information, within 2 months of the filing), and then it is transferred to all the Member States.

abuse. Evaluation whether the restriction of the right to deduct VAT on purchase or leasing of motor vehicles is really to serve the purpose of preventing tax abuse, or to serve fiscal purposes, remains an open issue.

If the Council's authorization is obtained in the above course, it should be expected that restrictions on the right to deduct input tax both on the purchase and leasing of motor vehicles, as well as fuels to them, will be quickly introduced. This would result in further, far-reaching changes on the car market in Poland, including „grip” motor vehicles would, most probably, again disappear from the market and the sales of new motor vehicles would drop significantly upon introduction of such a restriction. There is much evidence that 2010 may prove to be another year of dynamic changes on the car market in Poland, once again evoked by an unstable tax legislation.

Ocena, czy ograniczenie prawa do odliczenia podatku VAT przy nabyciu lub leasingu samochodów ma służyć rzeczywiście ograniczeniu nadużyć podatkowych, czy jednak celom fiskalnym, pozostaje otwarta

Evaluation whether the restriction of the right to deduct VAT on purchase or leasing of motor vehicles is really to serve the purpose of preventing tax abuse, or to serve fiscal purposes, remains an open issue

wniosku przez Komisję, jednak pomimo upływu tego terminu, obecnie znamy jedynie projekt decyzji Rady.

Jak wskazano, procedura ta ma zastosowanie w celu upraszczania bądź zapobiegania nadużyciom podatkowym. Ocena, czy ograniczenie prawa do odliczenia podatku VAT przy nabyciu lub leasingu samochodów ma służyć rzeczywiście ograniczeniu nadużyć podatkowych, czy jednak celom fiskalnym, pozostaje otwarta.

W razie uzyskania zgody Rady w powyższym trybie należy spodziewać się szybkiego wprowadzenia ograniczeń w prawie do odliczenia podatku naliczonego zarówno od nabycia i leasingu pojazdów, jak i paliw od nich. Skutkowałoby to kolejnymi, daleko idącymi zmianami na rynku samochodowym w Polsce – w tym prawdopodobnie ponownego

Ustawodawca unijny wprowadził istotną zmianę filozofii opodatkowania usług w obrocie transgranicznym, zmieniając dotychczasową zasadę ogólną, w myśl której zasadniczym miejscem opodatkowania usług było państwo siedziby usługodawcy. Obecnie, zasadą wyjściową jest opodatkowanie usług w państwie siedziby usługobiorcy, w przypadku gdy usługi nabywa podmiot będący podatnikiem VAT. Wyjątki od tej zasady obowiązują dla wybranych kategorii usług. Zmiana ta była konieczna w związku z rozwojem międzynarodowego rynku usług i stanowi element szerszego pakietu nowelizacji dyrektywy, w celu zmniejszenia obciążeń administracyjnych podatników VAT w obrocie międzynarodowym.

Warto zwrócić uwagę, że nowelizacja różnicuje zasady określania miejsca świadczenia

II. With the lapse of three months of the application's distribution in the above course, the Commission presents the same to the Council of the European Union (if it has received the Commission's positive opinion) or transmits to the Council a communication with its objection to the application. Then, the Council issues a decision about the application – in order to grant authorization the Council needs to be unanimous.

According to the Directive, the procedure should, in any event, be completed within 8 months of the application's filing with the Commission, however, despite the expiry of the deadline, currently Orly draft of the council decision is available.

As indicated, the purpose of the derogation is to simplify tax collection or to prevent tax

1.2 CHANGES IN THE VAT ACT

The beginning of 2010 witnessed coming into force of changes in the VAT Act initiated by the amendment of the VAT Directive. The VAT Directive was amended by Council Directive 2008/8/EC of 12 February 2008 as regards the place of supply of services. The Community legislation was significantly changed in terms of the concept of taxation of cross-border services and the hitherto general rule pursuant to which the principle place of taxation of services was the country where the supplier has established its business. At present, the fundamental rule is taxation of services in the country where the recipient is established, provided that the services are purchased by an entity which is a taxable person in terms of VAT. Exceptions from the rule apply to selected categories of services. The change was necessary due to the development of the international service market and constitutes an element of a broad package of directive amendments, aimed at diminishing administrative charges of taxable persons liable to pay VAT internationally.

usług w zależności od tego, czy mamy do czynienia z transakcjami z klientami profesjonalnymi, tj. podatnikami (usługi B2B), czy też z konsumentami, nie będącymi podatnikami (usługi B2C). W przypadku transakcji z konsumentami, zasady opodatkowania usług pozostaną bez większych zmian, natomiast zmiany dotyczą głównie transakcji z klientami profesjonalnymi, wprowadzając wspomniane odwrócenie dotychczasowej zasady ogólnej. Spośród zmian wprowadzonych nowelizacją, szczególnie wpływ na branżę motoryzacyjną będzie mieć zmiana dotycząca usług na ruchomym majątku rzeczowym – np. usług produkcji na zlecenie wykonywanych na powierzonym materiale (typu toll manufacturing). O ile dotychczas zasadniczo miejsce opodatkowania takich usług determinował numer VAT nadany przez dane państwo członkowskie nabywcy, to obecnie podanie takiego numeru dla celów transakcji pozostanie bez znaczenia dla celów ustalenia miejsca opodatkowania. W takim przypadku zastosowanie znajdzie zasada ogólna. Opodatkowanie usług tego rodzaju w państwie nabywcy nie będzie już także uzależnione od dokonania wywozu przetwarzanych towarów z kraju wykonania usługi, jak miało to miejsce dotychczas. Ponadto, wprowadzono szczególną kategorię usług w zakresie krótkoterminowego wynajmu środków transportu. Usługi te zostały zdefiniowane jako ciągłe posiadanie środka transportu lub korzystanie z niego przez okres nieprzekraczający 30 dni (w przypadku jednostek pływających – przez okres nieprzekraczający 90 dni). Po nowelizacji, są one opodatkowane w miejscu, w którym środki transportu są faktycznie oddawane do dyspozycji usługobiorcy. Dotychczas, usługi w zakresie wynajmu środków transportu opodatkowane były w miejscu siedziby usługodawcy (niezależnie od długości użytkowania).

Kolejną zmianą, wprowadzoną z początkiem 2010 r. jest zmiana systemu zwrotów podatku VAT dla podmiotów zagranicznych (posiadających siedzibę lub stałe miejsce prowadzenia w UE), niezarejestrowanych w Polsce. Dotychczas podmioty te zmuszone były występować do polskiego organu podatkowego. Postępowania takie były bardzo uciążliwe i prowadzone w bardzo powolnym tempie. Po nowelizacji, w przypadku podatników z UE wnioski te kierowane będą w formie elektronicznej do organu państwa siedziby (stałego miejsca prowadzenia działalności), który będzie przekazywał wnioski do państwa zwrotu (organów polskich). Ułatwi to istotnie

It is worthwhile noticing that the amendment introduces a difference between the rule of specifying the place of supply of services for transactions with professional clients (B2B services), and transactions with consumers who are non-taxable persons (B2C services). In the case of the latter, the rules of taxation remain substantially unchanged, while the changes concern mainly transactions with professional clients, as the above mentioned general rule is now reversed. From among the changes introduced by the amendment, the automotive industry will be impacted mainly by the change concerning services on movable assets – for instance manufacturing with the use of

Furthermore, a special category of services in the scope of short-term lease of means of transport was introduced. Such services were defined as continuous possession of means of transport or their use for the period which does not exceed 30 days (in case of vessels – for the period of not more than 90 days). After the amendment, such services are taxed in the location where the means of transport are actually provided for the use of the recipient. Before that, services in the scope of lease of means of transport were taxed in the place where the supplier's business was established (regardless of the duration of their use). Another change that was introduced as of the beginning of 2010 is a change of system of VAT return to foreign entities (i.e. the ones who have established their businesses or have fixed establishment in the EU), which are not incorporated in Poland. Before that, such entities had to apply to Polish tax authorities. The procedures were very burdensome and very slow. After the amendment, when it comes to taxable persons from the EU, the applications for VAT return will be sent by electronic means to an authority in the state where taxable persons have established their businesses (have their fixed establishments), and the authority will then send such applications to the state which is to return the tax (Polish authorities). It will make it considerably easier for such entities to recover VAT assessed in Poland. Together with changes to the general rules applicable to the locations where the services are taxed, which result in the reduction of events of foreign VAT assessment, it makes the deduction of input VAT on services much easier. Please note that the principles of VAT return to non-EU taxable persons will not change considerably – such persons still have to file their applications with Polish tax authorities (as is the case now – with the second Tax Office for Warszawa-Śródmieście).

Spośród zmian wprowadzonych nowelizacją, szczególnie wpływ na branżę motoryzacyjną będzie mieć zmiana dotycząca usług na ruchomym majątku rzeczowym – np. usług produkcji na zlecenie wykonywanych na powierzonym materiale (typu toll manufacturing)

From among the changes introduced by the amendment, the automotive industry will be impacted mainly by the change concerning services on movable assets – for instance contract manufacturing with the use of supplied material (toll manufacturing)

takim podmiotom odzyskiwanie podatku VAT naliczonego w Polsce. W połączeniu ze zmianami ogólnych zasad miejsca opodatkowania usług, które powodują zmniejszenie liczby przypadków, gdy naliczany jest zagraniczny podatek VAT, znacząco upraszcza to odliczanie naliczonego podatku VAT od usług. Warto zaznaczyć, że nie ulegną istotnej zmianie zasady zwrotu dla podatników spoza UE – zobowiązani są oni do składania wniosków bezpośrednio do polskiego organu podatkowego (tak jak do tej pory jest to Drugiego Urzędu Skarbowego Warszawa-Śródmieście).

supplied material (toll manufacturing). Prior to the introduction of the amendment, the place of taxation used to be generally determined by the VAT number awarded by a given Member State of the purchaser, and now provision of such a number for the purposes of the transaction will be irrelevant for the purposes of establishing the place of taxation. In such a case the general rule will be applicable. The taxation of this type of services in the country of the purchaser will not be conditional upon whether the processed goods are taken away from the country where the services are supplied either, as it was the case so far.

2. Podatek akcyzowy

Rok 2009 przyniósł zasadniczą zmianę systemu opodatkowania samochodów osobowych podatkiem akcyzowym. W pierwszym etapie, już od 1 stycznia 2009 r., w związku z trudnościami budżetu państwa, istotnie podniesiono stawkę akcyzy na samochody osobowe o pojemności silnika powyżej 2 litrów. Drugim etapem zmian była zasadnicza zmiana systemu opodatkowania akcyzą samochodów osobowych.

2.1 ZMIANA STAWKI

Z początkiem 2009 r., w związku z ciągle trwającymi pracami legislacyjnymi nad nową ustawą, wprowadzono jako rozwiązanie

zobowiązek do zapłaty podatku akcyzowego, pobierany co do zasady na pierwszym etapie obrotu samochodami osobowymi. Podatek po nowelizacji pobierany jest od następujących czynności:

- 1) importu samochodu osobowego niezarejestrowanego wcześniej na terytorium kraju zgodnie z przepisami o ruchu drogowym;
- 2) nabycia wewnątrzwspólnotowego samochodu osobowego niezarejestrowanego wcześniej na terytorium kraju zgodnie z przepisami o ruchu drogowym;
- 3) pierwszej sprzedaży na terytorium kraju samochodu osobowego niezarejestrowanego na

2. Excise duty

The year 2009 brought a considerable change in the taxation of passenger vehicles with excise duty. In the first stage, beginning on 1 January 2009, due to the problems the state budget went through, the rate of excise duty on passenger cars with engine capacity of over 2 liters was increased. The second stage of changes involved a considerable change of taxation of passenger vehicles with excise duty.

2.1 CHANGE OF EXCISE DUTY RATE

At the beginning of 2009, in connection with the ongoing legislative work on the new

a one-stage tax which is generally collected at the first stage of trade in passenger vehicles. After the amendment, the tax is assessed on the following transactions:

- 1) import of a passenger car which has not been previously registered in Poland in accordance with traffic regulations;
- 2) intra-community acquisition of a passenger car which has not been previously registered in Poland in accordance with traffic regulations;
- 3) first sale in Poland of a passenger car which has not been previously registered in Poland in accordance with traffic regulations;

- a) which car has been manufactured in Poland,
- b) on which no excise duty was paid for the transactions specified under 1 or 2.

In order to prevent tax abuse, additional taxable transaction was introduced, namely the sale in Poland of a passenger car which has not been registered in Poland, which follows the first sale of a car manufactured in Poland if the excise duty has not been previously paid in the required amount and the tax audit, audit proceedings or tax proceedings have not proved that the duty was paid. Furthermore, the tax liability does not arise on subsequent taxable transactions, only if the excise duty was determined or specified in the required amount at the earlier stage.

The introduction of the one-stage excise duty made the settlements of excise duty much easier as it eliminated administrative burdens of dealers in this respect.

2.2 PASSENGER CAR DEFINITION

The new act defined passenger cars by reference to the CN only (item 8703 with exceptions) both in the event of cross-border and local transactions, instead of the PKWiU (Polish Classification of Goods and Ser-

Nowa ustawa zdefiniowała samochody osobowe poprzez odwołanie wyłącznie do nomenklatury CN (pozycja 8703 z wyłączeniami) tak w przypadku transakcji transgranicznych, jak i w przypadku transakcji krajowych, w miejsce wcześniejszego stosowania również klasyfikacji PKWiU dla transakcji krajowych

The new act defined passenger cars by reference to the CN only (item 8703 with exceptions) both in the event of cross-border and local transactions, instead of the PKWiU (Polish Classification of Goods and Services) which used to be applied to Polish transactions

tymczasowe, w drodze rozporządzenia, wyższą stawkę akcyzy na samochody osobowe o pojemności silnika powyżej 2000 centymetrów sześciennych. Stawka ta wzrosła z dotychczasowych 13,6 % do 18,6 %. Wysokość tę utrzymano także po wprowadzeniu nowej ustawy od 1 marca. Zmiana ta miała cel czysto fiskalny, jednak dane statystyczne pozwalają poddać w wątpliwość, czy przyniosła ona spodziewany wzrost wpływów budżetowych, bowiem przyczyniła się do zmniejszenia sprzedaży samochodów tego segmentu.

2.2 NOWY MECHANIZM OPODATKOWANIA

Ze skutkiem od 1 marca 2009 r. w miejsce wielofazowego podatku naliczanego do momentu pierwszej rejestracji, wprowadzono

zobowiązek do zapłaty podatku akcyzowego, pobierany co do zasady na pierwszym etapie obrotu samochodami osobowymi.

- a) wyprodukowanego na terytorium kraju,
 - b) od którego nie została zapłacona akcyza z tytułu czynności, o których mowa w pkt 1 albo 2.
- W celu zabezpieczenia przed nadużyciami podatkowymi, wprowadzono także dodatkową czynność opodatkowaną - sprzedaż na terytorium kraju samochodu osobowego niezarejestrowanego na terytorium kraju, następującą po pierwszej sprzedaży samochodu wyprodukowanego w kraju, jeżeli wcześniej akcyza nie została zapłacona w należytym wysokości a w wyniku kontroli podatkowej, postępowania kontrolnego albo postępowania podatkowego nie ustalono, że podatek został zapłacony. Ponadto, obowiązek podatkowy nie powstaje od kolejnych czynności

act, a higher rate of excise duty was introduced on a temporary basis, in the form of an ordinance, for passenger vehicles with engine capacity of over 2000 cubic centimeters. The rate was increased from 13.6 % to 18.6 %. That rate was maintained after the introduction of the new law on 1 March. The change was of a purely fiscal nature, however statistical data allow to doubt whether it brought about the expected increase of revenues for the budget as it was followed by the reduction of the number of cars sold in that segment.

2.2 NEW MECHANISM OF TAXATION

Effective as of 1 March 2009, multi-stage tax which is assessed from the date of the first registration was replaced with

opodatkowanych tylko pod warunkiem, iż na wcześniejszym etapie kwota akcyzy została określona lub zadeklarowana w należnej wysokości.

Jednofazowość podatku istotnie uprościła rozliczanie podatku akcyzowego, eliminując obciążenia administracyjne dealerów w tym zakresie.

2.2 DEFINICJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH

Nowa ustawa zdefiniowała samochody osobowe poprzez odwołanie wyłącznie do nomenklatury CN (pozycja 8703 z wyłączeniami) tak w przypadku transakcji transgranicznych, jak i w przypadku transakcji krajowych, w miejsce wcześniejszego stosowania również klasyfikacji PKWiU dla transakcji krajowych. Zmiana ta z pewnością była pożądana z racji problemów wynikających z poprzednio stosowanego dualizmu w postaci współwystępowania nomenklatury CN oraz klasyfikacji PKWiU. W tym kontekście należy także zwrócić uwagę, że pod rządami nowej ustawy akcyzowej, opodatkowaniu akcyzą podlegają mogą m.in. pojazdy specjalne, takie jak karetki, więźniarki, radiowozy. W odniesieniu do karetek, w ciągu roku wprowadzono do ustawy zmianę, polegającą na wyłączeniu z podstawy opodatkowania akcyzą wartości specjalistycznego wyposażenia medycznego.

Dodatkowo, zmiany w obrębie nomenklatury CN spowodowały opodatkowanie akcyzą quadów. Kwestia ta jest przedmiotem zmiany w projekcie nowelizacji ustawy skierowanej pod obrady Rady Ministrów w marcu 2010 r. Zgodnie z projektem, z definicji samochodów osobowych wyłączono pojazdy pozostałe, objęte kodem CN 8703, które nie wymagają rejestracji zgodnie z prawem o ruchu drogowym. Nowelizacja ta nie usuwa jednak w całości wątpliwości dotyczących tego rodzaju pojazdów.

2.3 PODSTAWA OPODATKOWANIA

Przepisy regulujące podstawę opodatkowania były przed-

miotem wątpliwości jeszcze w trakcie prac legislacyjnych. Co do zasady w dalszym ciągu podstawą opodatkowania jest kwota należna (bez VAT). Do ustawy wprowadzono jednak regulacje ograniczające mające na celu utrudnienie zaniżania wartości fakturowej samochodów w przypadku tzw. „prywatnego importu”. Implementacja tego celu budzi jednak pewne wątpliwości. Przepisy te bowiem nie zawierają dostatecznie wyraźne sformułowanych zabezpieczeń, które umożliwiłyby uwzględnianie przy wycenie rynkowej kolejnych etapów dystrybucji, jak i kwestii w jakim charakterze (hurtowym, czy jednostkowym) nabywane są wewnątrzwspólnotowo samochody. W istocie, regulacje te jedynie stanowią, że jeżeli wysokość podstawy opodatkowania

vices) which used to be applied to Polish transactions.

That change was certainly advisable due to the problems resulting from the previous dualism resulting from the co-existence of the CN and the PKWiU classification. Please however note in this context that under the new excise duty act, excise duty may be assessed on, among others, special vehicles, such as ambulances, prison vans, police cars. With respect to ambulances, during 2009 an amendment was entered into the act, which excluded from the taxable amount the value of the specialized medical equipment.

Furthermore, changes in the CN resulted in quads being subject to excise duty. This issue is subject to the draft amen-

a goal is yet doubtful to some extent. This is because those regulations do not provide for security clearly enough stated, where such security would make it possible to include next stages of distribution in the course of a market valuation and to include the issues as to how the intra-Community purchase of cars (in the form of wholesale or individual purchase) is made. Indeed, such regulations only provide that, if the amount of the taxable base with respect to: (1) intra-community purchase, and (2) domestic sale subject to the excise duty, unreasonably is considerably different than an average market value of the passenger vehicle, the tax authorities may have grounds for the determination of such basis as the amount set on the basis

Przepisy regulujące podstawę opodatkowania były przedmiotem wątpliwości jeszcze w trakcie prac legislacyjnych. Co do zasady w dalszym ciągu podstawą opodatkowania jest kwota należna (bez VAT)

There was some doubt about the provisions of law regulating the taxable base as early as in the process of legislation works. In principle, the amount due (without VAT) continues to be the taxable base

wania w przypadku: (1) nabycia wewnątrzwspólnotowego, oraz (2) opodatkowanej akcyzą sprzedaży krajowej, bez uzasadnionej przyczyny znacznie odbiega od średniej wartości rynkowej tego samochodu osobowego, organ podatkowy może mieć podstawy do określenia tej podstawy w wysokości określonej na bazie średniej wartości rynkowej odpowiedniego zarejestrowanego samochodu osobowego. Literalna interpretacja zdaje się zatem pozostawiać pole do arbitralnych decyzji organów skarbowych w przypadkach również importu oficjalnego, w których cena niższa od średniej wartości rynkowej odzwierciedla fakt, iż transakcja opodatkowana dokonywana jest na wczesnym etapie obrotu pojazdami. W praktyce jednak zastosowanie tego przepisu w omawianym kontekście oficjalnego importu wydaje się rozwiązaniem niesłusznym.

dment which was referred for the discussions of the Council of Ministers in March 2010. According to the draft, the definition of passenger cars will not cover other vehicles, marked as CN 8703, which do not require registration in accordance with traffic regulations. The amendment in question does not however eliminate all doubts relating to cars of that type.

2.3 TAXABLE BASE

There was some doubt about the provisions of law regulating the taxable base as early as in the process of legislation works. In principle, the amount due (without VAT) continues to be the taxable base. However, restrictive regulations aimed at hindering the depressing of the invoice value of cars with respect to the so-called “private importation” were inserted into the act. The implementation of such

of an average market value of the passenger car which is duly registered. Therefore, a literal interpretation seems to leave it to the tax authorities to arbitrarily decide, also in case of official importation, where a price lower than an average market value shows that a taxed transaction is concluded at the early stage of trading in vehicles. In practice, the application of such regulation in the said context of official importing seems to be an unjust solution.

2.4 DOCUMENTS REQUIRED FOR REGISTRATION PURPOSES

The legislator's efforts to avoid violations in payment of the excise duty on cars imported from other EU countries on account of the said private importation resulted in substantial administrative issues being arisen in the field connected

2.4 DOKUMENTY POTRZEBNE DLA CELÓW REJESTRACJI

Dążenie ustawodawcy do unikania naruszeń przy płaceniu akcyzy od samochodów sprowadzanych z innych krajów UE w związku z powyższym prywatnym przywozem doprowadziło do istotnym administracyjnych problemów w obszarze związanym z rejestracją samochodów. Znowelizowany, na mocy nowej ustawy akcyzowej, art. 72 ust. 1 pkt 6a Prawa o ruchu drogowym stanowi bowiem, że przy rejestracji samochodu wymagane jest przedstawienie dokumentu potwierdzającego zapłatę akcyzy na terytorium kraju albo dokumentu potwierdzającego brak obowiązku zapłaty akcyzy na terytorium kraju albo zaświadczenia stwierdzającego zwolnienie od akcyzy, jeżeli samochód osobowy został sprowadzony z terytorium państwa członkowskiego Unii Europejskiej i jest rejestrowany po raz pierwszy. Oczywiście, w przypadku prywatnego przywozu samochodów z innych krajów UE stosowanie takiego dokumentu jest uzasadnione, gdyż pomaga eliminować przypadki uchylania się od opodatkowania. Jednakże, uzasadniane postulatem równości wobec prawa wymaganie przez ustawodawcę przedstawiania takich dokumentów również w przypadku samochodów kupowanych w oficjalnych sieciach dealerskich w Polsce, które to samochody zostały wcześniej nabyte wewnątrzwspólnotowo spowodowało istotne koszty administracyjne tak po stronie firm motoryzacyjnych, jak i po stronie administracji podatkowej (konieczność zapewnienia zasobów umożliwiających wydawanie setek dokumentów dziennie w urzędach celnych obsługujących oficjalnych przedstawicieli w Polsce firm motoryzacyjnych). Kwestię tę dostrzegło również Ministerstwo Finansów i w skierowanym do Rady Ministrów w marcu 2010 r. projekcie nowelizacji ustawy dopuściło możliwość generowania zbiorczych zestawień potwierdzających zapłatę akcyzy. Dodatkowo,

projekt przewiduje możliwość przekazywania dealerom przez podmiot dokonujący wewnątrzwspólnotowych nabyć kopii zaświadczenia potwierdzającego zapłatę akcyzy. Wreszcie, nowelizacja przywraca rozwiązanie, zbliżone to tego, jakie funkcjonowało przed nowelizacją w 2009 r. Mianowicie, w odniesieniu do wyspecjalizowanych salonów sprzedaży samochodów, projekt dopuszcza załączanie do faktury, lub uwzględnianie na fakturze, oświadczenia o posiadaniu dokumentu potwierdzającego zapłatę akcyzy lub jego kopii. Rozwiązania te, o ile zostaną wprowadzone w życie, powinny znacząco uprościć kwestie obrotu dokumentami potwierdzającymi zapłatę akcyzy, zmniejszając istotnie obciążenia administracyjne zarówno oficjal-

with the registration of cars. This is because Article 72 sec. 1 pt. 6a of the Traffic Act, which is amended pursuant to the new Excise Duty Act, provides that, for the registration of a car it is required to present a document confirming payment of the excise duty in the territory of the country or a document confirming that there is no obligation to pay the excise duty in the territory of the country or a certificate confirming exemption from the excise duty if the passenger car was brought from the territory of a European Union member state and is registered for the first time. Obviously, with respect to private importation of cars from other EU countries the application of such a document is reasonable as it is useful to eliminate cases of avoidance of taxation. Howe-

confirming payment of the excise duty in the draft of an amendment to the act which was submitted to the Council of Ministers in March 2010. Furthermore, the draft provides for the possibility for the entity making intra-Community purchases to send dealers copies of the certificate confirming payment of the excise duty. Finally, the amendment reintroduces the solution similar to that which was applied prior to the amendment in 2009. Namely, with respect to professional car dealers the draft provides the possibility to attach the following document to the invoice or to include the same in the invoice: a statement that a document confirming payment of the excise duty or its copy is in one's possession. Such solutions, if put into practice, should

W 2009 r. prace rozpoczął Międzyresortowy Zespół ds. Konkurencyjności Przemysłu Motoryzacyjnego, pracujący pod przewodnictwem premiera. Zespół ten podjął prace mające na celu przygotowanie projektu rozwiązania podatku ekologicznego, jednak nie zaowocowały one dotychczas zainicjowaniem procesu legislacyjnego

In 2009 the Intra-departmental Automotive Industry Competitiveness Board started to work under the Prime Minister's management. The Board took on work in order to prepare the draft green tax solutions, however no relevant legislative process has been initiated so far

nych importerów, jak i samych organów podatkowych.

2.5 AKCYZA A PODATEK EKOLOGICZNY

Podatek akcyzowy, w momencie jego nowelizacji w 2009 r. przewidywany był jako tymczasowe rozwiązanie fiskalne w zakresie samochodów osobowych, do czasu wprowadzenia podatku ekologicznego, powiązanego z emisją dwutlenku węgla. W 2009 r. prace rozpoczął Międzyresortowy Zespół ds. Konkurencyjności Przemysłu Motoryzacyjnego, pracujący pod przewodnictwem premiera. Zespół ten podjął prace mające na celu przygotowanie projektu rozwiązania podatku ekologicznego, jednak nie zaowocowały one dotychczas

ver, the legislator's requirement which is justified by the demand of equality before the law and which provides that such documents should also be submitted with respect to cars purchased in official dealer's networks in Poland, when such purchase was made on an intra-Community basis, resulted in significant administrative costs both on part of automotive companies and the tax administration (the necessity to provide resources allowing for issuance of hundreds of documents every day in customs offices serving official representatives of automotive companies in Poland. This issue was also noticed by the Ministry of Finance which provided for the possibility to make consolidated statements

considerably simplify the issue of circulation of documents confirming payment of the excise duty resulting in substantial administrative burden reduction both for official importers and the tax authorities.

2.5 EXCISE DUTY AND GREEN TAX

When the excise duty act was amended in 2009 the excise duty was considered to be as a temporary fiscal solution for passenger cars and was to apply until the green tax related to carbon dioxide emission is introduced. In 2009 the Intra-departmental Automotive Industry Competitiveness Board started to work under the Prime Minister's management. The Board took on work in order to

zainicjowaniem procesu legislacyjnego. Co więcej, przygotowywana obecnie nowelizacja przepisów o opodatkowaniu samochodów osobowych podatkiem akcyzowym może wskazywać na to, iż akcyza pozostanie jednak rozwiązaniem trwalszym niż pierwotnie przewidywano. Wydaje się, że

opodatkowanie samochodów osobowych odpowiednio skonstruowanym podatkiem ekologicznym, byłoby rozwiązaniem zapewniającym podobny poziom wpływów budżetowych, przy jednoczesnym stworzeniu możliwości wpływania na modernizację parku samochodowego w Polsce.

prepare the draft green tax solutions, however no relevant legislative process has been initiated so far. What is more, the amendment of the provisions on taxation of passenger cars with the excise duty, which is currently in the process of preparing, seems to show that the excise duty will remain a more durable solution

than it was initially anticipated. It seems that taxation of passenger cars with the appropriately structured green tax would be a solution ensuring a similar amount of budgetary receipts and providing for the simultaneous possibility to influence the improvement of the fleet of motor vehicles in Poland.

3. Podatki dochodowe

W minionym roku w podatkach dochodowych nie pojawiły się istotne zmiany mające wpływ na branżę motoryzacyjną. Wśród oczekiwanych przez branżę zmian w tym zakresie wymienić należy przede wszystkim postulat uelastyczenia przepisów dotyczących zwolnień z podatku dochodowego w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Istotną część produkcji branży motoryzacyjnej w Polsce, zarówno w odniesieniu do części i podzespołów, jak i produkcji pojazdów, opiera swoją działalność o te właśnie zwolnienia przysługujące inwestorom w SSE. Ulgi te były jednym z kluczowych czynników dynamicznego rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich tej branży w ciągu ostatnich 10 lat. W związku z kryzysem gospodarczym, powszechną potrzebą inwestorów strefowych w 2009 r. stało się uelastyczenie zasad działalności w strefach. W odpowiedzi na nią, Ministerstwo Gospodarki przygotowało w początkach 2009 r. projekt nowelizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Projekt ten przewidywał w pierwotnym kształcie m.in.:

- możliwość zmiany zezwoleń strefowych poprzez obniżenie wymogów zatrudnienia (pierwotnie nawet o 40%)
- możliwość uzyskania zezwolenia na nowy projekt bez wymogu utworzenia nowych miejsc pracy, w przypadku, gdy projekt taki umożliwiał inwestorowi utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia
- liberalizowanie bardzo wyśrubowanych kryteriów

tworzenia specjalnych stref ekonomicznych na gruntach prywatnych – uregulowanie wprost dopuszczalności rozliczania w czasie strat na działalności strefowej. Uelastyczenie kwestii wymogów zatrudnienia było

W związku z kryzysem gospodarczym, powszechną potrzebą inwestorów strefowych w 2009 r. stało się uelastyczenie zasad działalności w strefach. W odpowiedzi na nią, Ministerstwo Gospodarki przygotowało w początkach 2009 r. projekt nowelizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych

As a result of the economic crisis a common need for the economic zone investors in 2009 was to make the principles of operations in special zones more flexible. In response to that need, in 2009 the Ministry of Economy prepared a draft amendment to the act on special economic zones

o tyle istotne, że dotychczas inwestorzy nie mogli ubiegać się o zmianę zezwolenia polegającą na obniżeniu wymogu zatrudnienia, zaś niespełnienie tego wymogu mogło powodować utratę zezwolenia strefowego i konieczność zwrotu uzyskanej pomocy. Możliwość takich zmian (o nie więcej niż 20% w stosunku do pierwotnie wymaganego zatrudnienia) wprowadzono w 2008 r., jednak nie dotyczyła ona inwestorów, którzy uzyskali zezwolenie przed wejściem w życie tejże nowelizacji. Kryzys gospodarczy spowodował u wielu inwestorów strefowych istotne trudności w realizacji pierwotnych planów

3. Income taxes

The passing year did not witness any significant amendments in income taxes that would impact the automotive industry. Among the changes expected by the industry, in the first place one should mention increase of flexibility of the regulations concerning income tax relieves related

prepared a draft amendment to the act on special economic zones. The initial draft provided for among other things:

- possibility to change economic zone permits by limiting the employment requirements (initially, even by 40%)
- possibility to obtain a permit for a new project without being required to create new job positions in the case that such a project enabled an investor to maintain the existing level of employment
- liberalization of very severe criteria for the establishing of special economic zones on private land
- the direct regulation of admissibility of settling accounts at the time there are losses related to operations within special economic zones.

It was important to make the employment requirements more flexible especially that the current investors could not apply for the change of their permits involving the limiting of the requirement of employment, and failure to meet the requirement of employment could result in the loss of the economic zone permit and the necessity to return the aid granted. The possibility to make such changes (by not more than 20% in relation to the initially required level of employment) was provided in 2008, however it did not cover the investors which obtained permits prior to the enactment of that amendment. The economic crisis caused that many investors operating in special economic zones had substantial difficulties implementing their initial investment

inwestycyjnych, stąd wprowadzenie takowej możliwości stało się palącą koniecznością. Niestety, projekt nowelizacji spotkał się z istotną opozycją w gronie Rady Ministrów, a proces legislacyjny trwa w dalszym ciągu. W kwietniu 2010 r. udało się Ministerstwu Gospodarki uzyskać wstępny konsensus w Radzie Ministrów, istnieją więc szanse na wprowadzenie niektórych zmian w życie. Projekt w obecnie przewidywanym kształcie jest jednak mniej korzystny dla branży, w szczególności możliwość zmniejszania zatrudnienia przez inwestorów strefowych zredukowano do 20% (25% przejściowo w latach 2010 – 2011), nie zawiera on już także możliwości rozliczania strat w czasie. Do chwili oddania niniejszego raportu do druku, nie został on skierowany do Sejmu, choć spodziewane jest jego skierowanie do parlamentu w 2010 r. Uelastycznienie przepisów strefowych jest w obecnej sytuacji gospodarczej kwestią niezwykle istotną dla branży motoryzacyjnej. Warto podkreślić, że przejściowe dopuszczenie redukcji

zatrudnienia pozwoli na utrzymanie w Polsce inwestycji producentów motoryzacyjnych, które po powrocie dobrej koniunktury gospodarczej spowodują ponowny wzrost

projects, thus it was urgently needed to provide such a possibility. Unfortunately, the draft amendment to the act met with a substantial opposition of

especially that the possibility for investors from economic zones to limit employment has been reduced to 20% (25% temporarily in the years 2010 – 2011), but the draft does not anymore include the possibility to carry forward losses. Until this report has gone into print it was not submitted to the Sejm although it is expected to be presented to the Parliament in 2010. It is a crucial issue for the automotive industry to have the regulations on economic zones more flexible in the current economic situation. It is worth emphasizing that a temporary provision of employment reduction will allow vehicle producers to maintain investment projects in Poland, while such investments will result in an increase in employment once a boom in the economy returns. The automotive industry is one of the largest employers as well as one of leading exporters in Poland. Therefore, the creation of a good climate for investments should be the priority of the economic policy enabling further business investments in that industry in the future.

Branża motoryzacyjna jest jednym z większych pracodawców w polskim przemyśle, a także jednym z liderów eksportu. Tworzenie dobrego klimatu inwestycyjnego powinno zatem być priorytetem polityki gospodarczej, który pozwoli na dalsze inwestycje produkcyjne tego sektora w przyszłości

The automotive industry is one of the largest employers as well as one of leading exporters in Poland. Therefore, the creation of a good climate for investments should be the priority of the economic policy enabling further business investments in that industry in the future

zatrudnienia. Branża ta jest jednym z większych pracodawców w polskim przemyśle, a także jednym z liderów eksportu. Tworzenie dobrego klimatu inwestycyjnego powinno zatem być priorytetem polityki gospodarczej, który pozwoli na dalsze inwestycje produkcyjne tego sektora w przyszłości.

the Council of Ministers, and the legislative process is still pending. In April 2010 the Ministry of Economy managed to reach a compromise with the Council of Ministers, therefore there is a chance that certain amendments will come into force. However, the draft in its currently predicted form is less beneficial to the industry,

BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie Doradztwo Podatkowe to wysoko wykwalifikowany dział doradztwa podatkowego, kierowany przez Sławomira Borucę, zatrudniający kilkunastu doświadczonych radców prawnych i doradców podatkowych. Ten największy wśród działających na polskim rynku kancelarii prawnych zespół ekspertów podatkowych zapewnia najwyższą jakość obsługi w odniesieniu do prawa krajowego i regulacji unijnych, zarówno dla dużych spółek krajowych jak i międzynarodowych korporacji. Baker & McKenzie Doradztwo Podatkowe jest liderem w branży, co potwierdzają przyznane nam liczne nagrody i wyróżnienia. W maju 2009 zostaliśmy po raz kolejny wyróżnieni przez International Tax Review tytułem Firmy Podatkowej Roku w Polsce. Więcej na www.bakernet.com ; www.BakerMcKenzie.pl

Baker & McKenzie Tax Advisory is a highly qualified tax advisory team. Spearheaded by Sławomir Boruc, the team is made up of experienced tax advisors, attorneys-at-law, and economists. Being the largest team of tax experts from the law firms operating in Poland they are able to provide the highest quality of tax advice and service with respect to national law and EU regulations to both major local businesses as well as international corporations. Baker & McKenzie Tax Advisors are leaders in tax advisory services, which is reflected by numerous awards and recognitions. In May 2009 International Tax Review again acknowledged Baker & McKenzie as "Tax Firm of the Year" in Poland. Find more on www.bakernet.com ; www.BakerMcKenzie.pl

GOSPODARKA ECONOMY



GOSPODARKA

Polska jest krajem, który w ostatnich kilkunastu latach przyciągnął wielkie inwestycje zagraniczne w sektorze motoryzacyjnym i w konsekwencji stał się jednym z największych producentów samochodów, części i podzespołów motoryzacyjnych w Europie Środkowej i Wschodniej. Jednocześnie sektor motoryzacyjny stał się jedną z kluczowych gałęzi polskiego przemysłu, zarówno pod względem wartości produkcji, zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych, jak i udziału w eksporcie.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze motoryzacyjnym w Polsce

Od wielu lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie Środkowej i Wschodniej – trafiła tu blisko jedna trzecia wszystkich inwestycji zagranicznych zrealizowanych w regionie. W 2006 roku zagraniczne firmy zainwestowały w Polsce 15,6 miliarda euro, natomiast w rekordowym 2007 roku – aż 17,2 miliarda euro. Światowy kryzys sprawił, że w kolejnych latach tempo napływu kapitału zagranicznego znacznie spadło. W 2008 roku zainwestowano w Polsce 10 miliardów euro, a w najtrudniejszym dla światowej gospodarki roku 2009 jedynie 8,2 miliarda euro. Wśród inwestycji zagranicznych, które napłynęły do Polski po 1989 roku, istotną rolę odgrywały inwestycje motoryzacyjne. Napływ kapitału zagranicznego w motoryzacji był do 2008 roku stosunkowo stabilny i mieścił się

w granicach 300–700 milionów euro rocznie. W rekordowych latach 2003 i 2004, kiedy inwestycje na polskim rynku uruchamiały firmy Volkswagen i Fiat, odnotowano napływ kapitału zagranicznego o wartości odpowiednio 684,2 i 757,9 miliona euro. Także lata 2005–2007 należały do udanych pod względem sumy przyciągniętych inwestycji. W 2006 roku zainwestowano w polską motoryzację 466,6 miliona euro, podczas gdy w 2007 suma ta wzrosła aż do 680,8 miliona. Ogółem, w latach 1998–2007, suma inwestycji zagranicznych w polskim sektorze motoryzacyjnym wyniosła 4,35 miliarda euro, co stanowiło 4,9% inwestycji zagranicznych, które napłynęły w tym czasie do Polski. Pozytywny trend załamał się gwałtownie w 2008 roku, kiedy napływ inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym był ujemny i wyniósł -324,6 miliona

ECONOMY

In recent years Poland has attracted a substantial amount of foreign investments in the automotive 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, the automotive sector has evolved into one of the key industries in Poland in terms of production value, employment, capital expenditures as well as the share in exports.

Foreign direct investment in the automotive sector in Poland

For many years Poland has been one of the largest recipients of foreign direct investment (FDI) in Central and Eastern Europe – it attracted almost one third of total foreign direct investment located in the region. In 2006, EUR 15.6 billion was invested in Poland and 2007 was a record-breaking year with an inflow of EUR 17.2 billion. Unfortunately, the crisis slowed down the inflow of foreign capital. In 2008, foreign companies in Poland invested only EUR 10 billion, whereas the figure for 2009, which proved to be the most difficult year for the world economy, was merely EUR 8.2 billion. Among foreign direct investments realised in Poland since 1989, automotive investments played a significant role. The inflow of foreign capital into the sector had been relatively stable up to 2008 and amounted to EUR 300-700 million a year. In the record-breaking years 2003

and 2004, when Volkswagen and Fiat opened their Polish plants, the inflow reached EUR 684.2 and 757.9 million respectively. Furthermore, years 2005–2007 also proved successful in terms of attracting foreign investments. In 2006, EUR 466.6 million was invested in the Polish automotive sector, with the 2007 figure rising to EUR 680.8 million. On the whole, in 1998–2007 total foreign direct investment in the Polish automotive sector reached EUR 4,350 million, which accounted for 4.9% of the overall investment inflow into Poland in that period. The positive trend reversed abruptly in 2008, when the inflow of foreign investment in the automotive sector was negative and equalled EUR -324.6 million. However, 2008 saw many companies starting their investments in Poland, though the inflow of capital slowed down. The negative capital inflow balance

NAPŁYW BEZPOŚREDNIH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI
FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW IN POLAND

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ogółem [miliony EUR] Total [EUR millions]	5 675,8	6 823,9	10 333,7	6 371,8	4 371,2	3 670,5	10 304,8	8 259,9	15 575,9	17 196,0	9 971,6
Sektor motoryzacyjny [miliony EUR] Automotive sector [EUR millions]	415,2	262,7	303,5	61,6	411,1	684,2	757,9	325,1	466,6	680,8	-324,6

Źródło: KPMG na podstawie danych NBP | Source: KPMG based on NBP data

NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO [MILIONY EUR]
FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOW IN SELECTED MANUFACTURING INDUSTRY SECTORS [EUR MILLIONS]

	2007	2008
Sektor spożywczy i tytoniowy Food products, beverages and tobacco products	264,9	345,0
Sektor chemiczny Chemicals	344,9	343,7
Sektor metalowy Metals and metal products	1 259,8	320,0
Sektor gumowy i tworzyw sztucznych Rubber and plastic products	433,1	181,6
Sektor drzewny, wydawniczy i poligraficzny Wood, publishing and printing	574,2	-113,3
Sektor motoryzacyjny Automotive sector	680,8	-324,6
Przetwórstwo przemysłowe (razem) Total manufacturing	4 996,8	1 442,4

Źródło: KPMG na podstawie danych NBP
 Source: KPMG based on NBP data

euro. Nie oznacza to jednak, że w tym roku w polskiej motoryzacji nie było nowych inwestycji firm zagranicznych, choć niewątpliwie uległy one zahamowaniu. Ujemne saldo bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym miało swoje źródło przede wszystkim w poważnych stratach bilansowych, jakie poniosły zagraniczne przedsiębiorstwa motoryzacyjne działające w Polsce. W ich wyniku reinwestowane zyski netto, jeden ze składników napływu kapitału do Polski, przyjęły ujemną wartość -212,7 miliona euro. O skali zawirowań w sektorze motoryzacyjnym w 2008 roku świadczy także spadek skumulowanej wartości bezpośrednich inwestycji w nim z 6,5 do 4,7 miliarda euro, czyli aż o jedną czwartą. Pozostałe branże przemysłu nie zostały w tak dużym stopniu dotknięte przez kryzys. Choć skumulowana wartość inwestycji zagranicznych w 2008 roku spadła w niemal wszystkich sektorach, to ujemną wartość napływu kapitału zagranicznego zanotowano, oprócz motoryzacji, jedynie w przemyśle drzewnym, wydawniczym i poligraficznym oraz produkcji sprzętu RTV i telekomunikacyjnego.

W konsekwencji sektor motoryzacyjny stracił pozycję branży o najwyższej całkowitej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle na rzecz sektorów spożywczego i tytoniowego oraz metalowego. W 2009 roku napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce zmalał w stosunku do ubiegłego roku o 17,7%. Choć dane dla poszczególnych sektorów nie są jeszcze dostępne, w sektorze motoryzacyjnym spadki te musiały być szczególnie duże – była to jedna z branż najbardziej dotkniętych kryzysem w skali globalnej. Liczba wydanych zezwoleń na inwestycje była zdecydowanie niższa niż rok wcześniej, część firm wyhamowało planowane wcześniej inwestycje, a kilka sprzedało swoje zakłady lub wycofało się z Polski. Rozpoczęcie nowych inwestycji ogłosiły natomiast m.in. Fiat Powertrain Technologies¹, AAM Poland², Guardian Automotive Poland³, TBAI Poland⁴ i VOSS Automotive Polska⁵.

¹ Fiat zainwestuje w Polsce kilkaset milionów euro, „Rzeczpospolita”, 06.03.2009.

² AAM Poland stawia na Świdnicę, „Puls Biznesu”, 11.03.2009.

³ Guardian Automotive Poland, „Puls Biznesu”, 19.03.2009.

⁴ Toyota Boshoku i Aisin Seiki wybudują w Nowogrodzku fabrykę za 100 mln zł, „Puls Biznesu”, 17.04.2009.

⁵ VOSS inwestuje w strefie 25 mln zł, „Puls Biznesu”, 05.05.2009.

WARTOŚĆ BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU PRZETWÓRCZEGO [MILIONY EUR]
FOREIGN DIRECT INVESTMENT STOCK IN SELECTED MANUFACTURING INDUSTRY SECTORS [EUR MILLIONS]

	2007	2008	Zmiana 2008/2007 Change 2008/2007
Sektor spożywczy i tytoniowy Food products, beverages and tobacco products	5 783,1	5 541,8	-4,2%
Sektor metalowy Metals and metal products	5 797,7	5 227,3	-9,8%
Sektor motoryzacyjny Automotive sector	6 404,8	4 767,2	-25,6%
Sektor chemiczny Chemicals	3 889,4	3 654,6	-6,0%
Sektor drzewny, wydawniczy i poligraficzny Wood, publishing and printing	4 289,9	3 567,4	-16,8%
Sektor gumowy i tworzyw sztucznych Rubber and plastic products	2 908,8	2 679,5	-7,9%
Przetwórstwo przemysłowe (razem) Total manufacturing	40 467,4	35 929,2	-11,2%

Źródło: KPMG na podstawie danych NBP
 Source: KPMG based on NBP data

in the automotive sector stems from substantial financial losses suffered by the automotive companies operating in Poland. Consequently, net reinvested profits, one of the components of the capital inflow, reached EUR -212.7 million. The scale of turbulence in the automotive sector is reflected in the decline in the FDI stock in the Polish automotive sector in 2008: the figure shrank by a quarter, from EUR 6,505 million to 4,767 million. Other industries were not affected by the crisis to such an extent. Although the FDI stock declined in nearly all industry sectors, the negative investment inflow was observed, apart from the automotive industry, only in wood, publishing and printing, consumer electronics and telecommunications. As a result, the automotive sector lost its leadership in terms of FDI stock value in Polish manufacturing industry to food and tobacco as well as metal industries.

In 2009 the FDI inflow in Poland declined by 17.7% compared to the previous year. Although data for individual sectors are not available yet, the drop in the automotive industry was most probably significant as it was among the most affected industries during the global crisis. The number of investment permits was definitely lower than a year earlier, some companies backed out of planned investments, sold their Polish manufacturing sites or left Poland. However, new automotive investments were announced, like those by Fiat Powertrain Technologies⁴, AAM Poland⁵, Guardian Automotive Poland⁶, TBAI Poland⁷ and VOSS Automotive Polska⁸.

Produkcja samochodów w Polsce na tle Europy Środkowej i Wschodniej

W wyniku inwestycji zagranicznych koncernów motoryzacyjnych Polska stała się jednym z największych producentów samochodów w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Spośród

40 fabryk, zajmujących się montażem samochodów lub silników samochodowych w regionie, 16 znajduje się w Polsce.

Polska jest drugim co do wielkości producentem samochodów

Automotive production in Poland versus the rest of Central and Eastern Europe

As an effect of extensive investments by foreign automotive companies, Poland became one of the largest car manufacturers in the region. 16 out of 40 vehicle assembly and engine

production plants in the region operate in Poland.

Poland is the second largest manufacturer of passenger cars in the region, with 819,000 such vehicles produced here in 2009.

FABRYKI MOTORYZACYJNE (MONTAŻ SAMOCHODÓW LUB SILNIKÓW) W EUROPIE ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ
AUTOMOTIVE PLANTS (VEHICLE ASSEMBLY AND ENGINE PRODUCTION) IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Kraj Country	Lokalizacja Location	Producent (marka pojazdów) Manufacturer (vehicle brand)	Działalność Activity				
			Silniki Engines	Samochody osobowe Passenger cars	Samochody dostawcze / SUVy / minibusy / autobusy do 3,5 t. Light commercial vehicles / SUVs / minibuses / coaches up to 3,5 t	Samochody dostawcze i ciężarowe powyżej 3,5 t. Medium and heavy commercial vehicles over 3,5 t	Autobusy powyżej 3,5 t. Buses / coaches over 3,5 t
Czechy Czech Republic	Jablonec	TEDOM	V				
	Kolin	TOYOTA - PSA (Toyota, Peugeot, Citroën)		V			
	Koprivnice	TATRA (Tatra)	V			V	
	Kvasiny	VOLKSWAGEN AG (Skoda)		V			
	Letnany (Prague)	AVIA ASHOK LEYLAND MOTORS (Avia)				V	
	Libchavy	SOR (Sor)					V
	Mlada Boleslav	VOLKSWAGEN AG (Skoda)	V	V			
	Nosovice	HYUNDAI (Hyundai)		V			
	Třebíč	TEDOM (Tedom)					V
	Vrchlabí	VOLKSWAGEN AG (Skoda)		V			
Polska Poland	Vysoké Myto	FIAT GROUP (Irisbus)					V
	Bielsko-Biała	FIAT - GM (Fiat)	V	V			
	Bolechowo (Poznań)	SOLARIS					V
	Gliwice	GENERAL MOTORS EUROPE (Opel/Vauxhall)		V			
	Jelcz-Laskowice	TOYOTA MOTOR EUROPE	V				
	Lublin	ANDORIA MOT (Lublin)	V		V		
	Niepołomice	MAN Nutzfahrzeuge (MAN)				V	
	Polkowice	VOLKSWAGEN AG	V				
	Poznań	MAN Nutzfahrzeuge (MAN, Star)					V
	Poznań	VOLKSWAGEN AG (Volkswagen)			V		
	Słupsk	SCANIA AB (Scania)					V
	Starachowice	MAN Nutzfahrzeuge (MAN, Star, Neoplan)				V	V
	Tychy	FIAT GROUP (Fiat, Ford)		V			
	Wałbrzych	TOYOTA MOTOR EUROPE	V				
	Warszawa	UKRAVTO (Chevrolet by FSO)		V			
	Wrocław	AB VOLVO (Volvo)				V	V
	Wrocław	JELCZ (Jelcz)					V
Rumunia Romania	Brasov	ROMAN (Roman)	V			V	V
	Câmpulung	ARO (Aro)		V			
	Colibasi (Pitești)	RENAULT SA (Dacia)	V	V	V		
	Craiova	FORD OF EUROPE (Ford)	V		V		
Słowacja Slovakia	Bratislava	VOLKSWAGEN AG (Volkswagen, Audi, Porsche, Skoda)		V			
	Trnava	PSA PEUGEOT CITROËN (Peugeot, Citroën)		V			
	Zilina	HYUNDAI (Kia)		V			
Słowenia Slovenia	Novo Mesto	RENAULT SA (Renault)		V			
Węgry Hungary	Esztergom	SUZUKI (Suzuki, Fiat, Opel)		V			
	Győr	VOLKSWAGEN AG (Audi)	V	V			
	Kaposvár	NABI (Nabi)					V
	Kecskemet	DAIMLER AG (2012: Mercedes-Benz)		V			
	Székesfehérvár (Budapest)	IKARUS (Ikarus)					V
	Szentgotthárd	GENERAL MOTORS EUROPE	V				

Źródło: KPMG na podstawie danych ACEA | Source: KPMG based on ACEA data

osobowych w regionie – w 2009 roku wyprodukowano tu 819 tysięcy pojazdów tego typu. Regionalnym liderem są Czechy z roczną produkcją samochodów osobowych liczącą 967,8 tysiąca sztuk. Słowacja, trzeci producent w regionie, wytwarza blisko 461,3 tysiąca sztuk rocznie. W Rumunii, Słowenii i na Węgrzech skala rozwoju przemysłu motoryzacyjnego jest na razie mniejsza – w 2009 roku wyprodukowano tu odpowiednio 279,3, 202,6 i 180,5 tysiąca pojazdów. Kryzys w latach 2008 i 2009 nie doprowadził do drastycznych spadków liczby wytwarzanych samochodów w Polsce. W 2008 roku wzrosła ona aż o 21,2%. W 2009 roku, najtrudniejszym dla światowego rynku motoryzacyjnego, udało się utrzymać produkcję na zbliżonym poziomie. Choć pierwsze półrocze było wyraźnie słabsze niż w roku ubiegłym, czwarty kwartał przyniósł poprawę sytuacji. Ogółem – w skali roku produkcja zmniejszyła się o 2,7%. W tym samym czasie w Czechach produkcja minimalnie zwiększyła się, podczas gdy na Słowacji gwałtownie spadła – o 20% w 2009 roku. Największy spadek produkcji nastąpił na Węgrzech. W 2009 roku wyprodukowano tu blisko o połowę mniej samochodów osobowych niż w roku ubiegłym. Mimo kryzysu, produkcja rosła

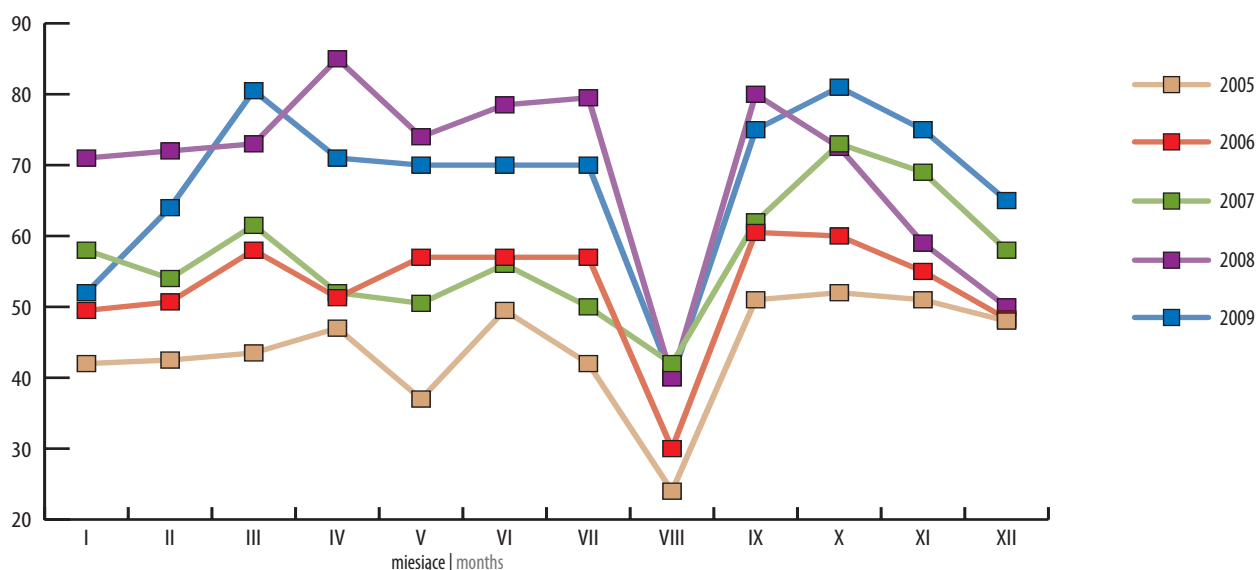
PRODUKCJA SAMOCHODÓW W EUROPIE ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ
[W TYSIĄCACH SZTUK]
MOTOR VEHICLES PRODUCTION IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE
[IN THOUSANDS OF UNITS]

	Samochody osobowe Passenger cars	Samochody do- stawcze do 3,5 t. Light commercial vehicles up to 3,5 t	Autobusy powyżej 3,5 t. Buses / coaches over 3,5 t
Czechy Czech Republic			
2007	925 060	6 238	3 182
2008	934 046	6 288	3 496
2009	967 760	2 650	3 068
Polska Poland			
2007	695 000	86 061	3 554
2008	842 000	92 887	4 572
2009	819 000	54 864	4 822
Rumunia Romania			
2007	234 103	7 444	10
2008	231 056	13 964	11
2009	279 320	16 990	
Słowacja Slovakia			
2007	571 071		
2008	575 776		
2009	461 340		
Słowenia Slovenia			
2007	174 209	24 193	
2008	180 233	17 610	
2009	202 570	10 179	
Węgry Hungary			
2007	287 982		479
2008	342 359		629
2009	180 500		370

Źródło: KPMG na podstawie danych ACEA
Source: KPMG based on ACEA data

The regional leadership belongs to the Czech Republic, with an annual passenger car production above 967,800 units. The third largest manufacturer, Slovakia, has an annual output of 461,300 vehicles. In Romania, Slovenia and Hungary the automotive sector has so far yielded lower output statistics: 279,300, 202,600 and 180,500 passenger cars respectively were manufactured there in 2009. The global crisis of 2008 and 2009 did not lead to a dramatic decrease in passenger car production in Poland. In 2008 the output rose by 21.2%. In 2009, which proved very difficult to the whole global automotive industry, Poland managed to maintain a nearly unchanged output volume. While the first half of the year was significantly weaker, the fourth quarter saw some recovery. The overall 2009 result was 2.7% lower than in the preceding year. At the same time, production of passenger cars in the Czech Republic moderately increased, while it fell dramatically in Slovakia by 20% in 2009. The largest decline was recorded in Hungary – in 2009 the production of passenger cars fell by almost 50% compared to the preceding year. Despite the crisis, Romania and Slovenia saw rising outputs in the last two years.

PRODUKCJA SAMOCHODÓW OSOBOWYCH W POLSCE [W TYSIĄCACH SZTUK]
PRODUCTION OF PASSENGER CARS IN POLAND [THOUSANDS OF UNITS]



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

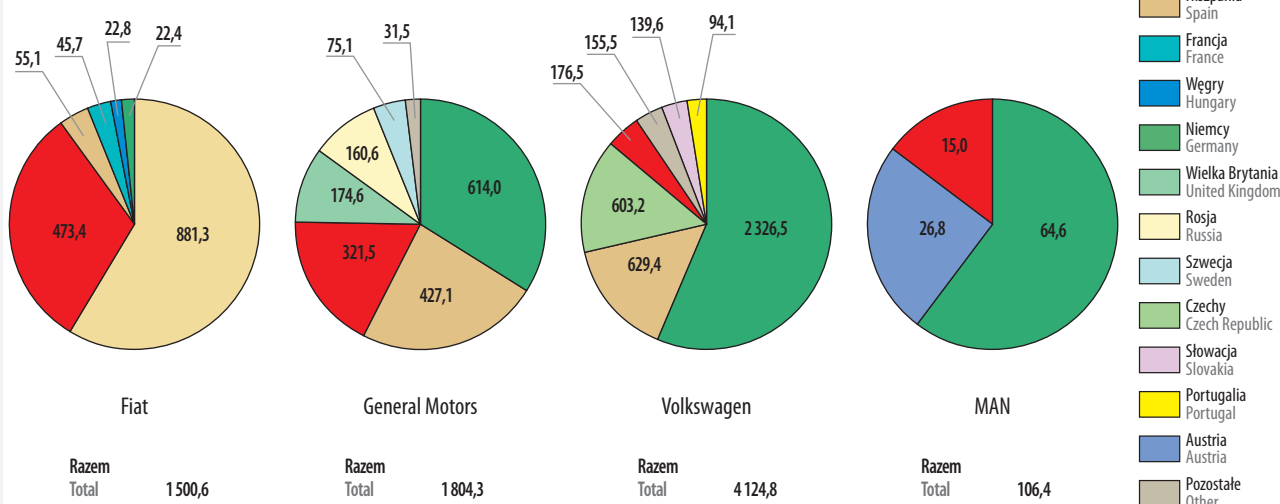
w ostatnich dwóch latach w Rumunii i w Słowenii. Polska jest zdecydowanie regionalnym liderem, jeżeli chodzi o produkcję samochodów dostawczych i autobusów. W 2009 roku wyprodukowano tu blisko 55 tysięcy samochodów dostawczych. Rumunia, drugi co do wielkości producent, wytworzyła w tym samym okresie blisko 17 tysięcy sztuk, trzecia Słowenia – ponad 10 tysięcy. W związku z poważnym spadkiem popytu na samochody użytkowe w Europie, rok 2009 był szczególnie ciężki dla polskich fabryk – w stosunku do 2008 roku produkcja samochodów dostawczych spadła aż o 40%. Podobne spadki odnotowano niemal w całym regionie. W Słowenii produkcja zmniejszyła się o 42%, a w Czechach blisko o 60%. Wyjątkiem była Rumunia, w której produkcja wzrosła o jedną piątą. W lepszej sytuacji były polskie fabryki autobusów – ich produkcja wyniosła 4,8 tysiąca sztuk, o 5,5% więcej niż w 2008 roku. Kilka międzynarodowych koncernów motoryzacyjnych ulokowało w Polsce znaczącą część swoich europejskich mocy produkcyjnych. Jak wynika z danych OICA, w 2008 roku aż jedna trzecia europejskiej produkcji Fiata pochodziła z Polski. Więcej wyprodukowały tylko zakłady włoskie (59%). Także jeśli chodzi o General Motors, znaczna część

europejskiej produkcji przypada na Polskę (18%). Więcej produkuje się w Niemczech (34%) oraz w Hiszpanii (24%). Volkswagen produkował głównie w Niemczech, skąd pochodziła ponad jedna trzecia produkcji. Pozostała część była bardzo rozdrobniona: Hiszpania i Czechy wprawdzie wytwarzały po około 10% produkcji, lecz reszta była podzielona między aż dziewięć państw. Na Polskę przypadło niecałe 3% produkcji, czyli 176,5 tysięcy pojazdów. Produkcję samochodów ciężarowych i autobusów zlokalizował w Polsce MAN – pochodzi stąd 14% samochodów wyprodukowanych w Europie, znacznie mniej niż z Niemiec (61%) i Austrii (25%). Konkurenci Polski z regionu także odgrywają ważną rolę w produkcji międzynarodowych koncernów motoryzacyjnych. Toyota zlokalizowała w Czechach niemal jedną piątą swojej europejskiej produkcji. PSA Peugeot Citroën umieścił niewielki odsetek swojej produkcji w Czechach (9%) i na Słowacji (8%). W Rumunii i Słowenii zlokalizowane są zakłady Renault, odpowiadające kolejno za 16% i 13% produkcji tego koncernu w Europie. Węgry wytwarzają niemal całość produkcji europejskiej Suzuki. Z kolei koncern KIA całą swoją europejską produkcję (która stanowi około 15% jego produkcji światowej) ma na Słowacji.

Poland is without a doubt the regional leader in production of light commercial vehicles and buses. In 2009, almost 55,000 light commercial vehicles were manufactured here. The second largest manufacturer was Romania, with the output reaching 17,000 units, followed by Slovenia (10,000). Due to the considerable decrease in demand for commercial vehicles in Europe, 2009 was especially tough for Polish manufacturers: the output of light commercial vehicles fell by 40% compared to the previous year. However, a decrease in production was recorded in almost all CEE countries. In Slovenia, the output fell by 42%, with the decline for the Czech Republic reaching almost 60%. Romania, where the output rose by one-fifth, was the only exception. Situation of Polish manufacturers of coaches and buses was more favourable: their output amounted to 4,800 vehicles, i.e. 5.5% more than in 2008. Several international car manufacturing companies located in Poland a significant part of their capacities. According to OICA, as much as one third of Fiat's European production in 2008 came from Poland. Only Italian plants recorded a higher output (59%). Also General Motors produces a large part of its Europe-

an output in Poland (18%), with most of GM's output coming from Germany (34%), followed by Spain (24%). Volkswagen's European production in 2008 came mostly from Germany (more than one third), followed by Spain and Czech Republic (10% each), while the rest was scattered among nine countries. Poland accounted for less than 3% of production, i.e. 176,500 vehicles. Also MAN located part of its heavy trucks and bus production in Poland – Polish plants account for 14% of vehicles manufactured in Europe, which is much less compared with Germany (61%) or Austria (25%). Other CEE countries also play an important role as manufacturing sites for international automotive companies. As much as one fifth of Toyota's European production in 2008 came from the Czech Republic. PSA Peugeot Citroën located some of its production in the Czech Republic (9%) and Slovakia (8%). Renault opted for Romania and Slovenia, which accounted for, respectively, 16% and 13% of its European output in 2008. In 2008, Hungary manufactured most of Suzuki's European production and Slovakia was the only European country to manufacture for KIA (15% of the company's global output).

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W POSZCZEGÓLNYCH KRAJACH EUROPEJSKICH W 2008 ROKU [W TYSIĄCACH SZTUK]
VEHICLE PRODUCTION IN EUROPE BY COUNTRY IN 2008 [IN THOUSANDS OF UNITS]



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

Sytuacja polskiego sektora motoryzacyjnego i jego rola w gospodarce

Ponieważ polski sektor motoryzacyjny jest niemal w całości nastawiony na eksport, jego kondycja jest bardzo silnie uzależniona od koniunktury na zagranicznych rynkach, w szczególności zachodnio-

ną poprawę sytuacji. Ogółem, w 2009 roku wartość produkcji sprzedanej sektora motoryzacyjnego w Polsce wyniosła 83,2 miliarda złotych, czyli pozostała nominalnie na zbliżonym poziomie do roku 2008 (ze względu

Economic status of the Polish automotive sector and its role in the economy

Since the Polish automotive sector is almost entirely export-oriented, the sector's shape depends heavily on economic situation on foreign markets, notably Western European ones. In 2006 and 2007, which proved

favourable for the world automotive market, the value of production sold of the Polish automotive sector grew very rapidly. In 2006 alone, the increase in constant prices was 22.2%, with 13.8% a year later. The global

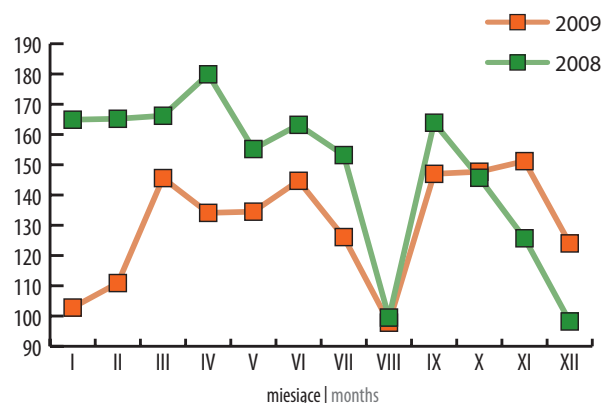
PRODUKCJA SPRZEDANA SOLD PRODUCTION

	2005	2006	2007	2008	2009
Przemysł ogółem [miliony PLN, ceny bieżące] Total industry [PLN millions, current prices]	663 223,8	749 812,3	835 014,1	876 400,7	854 934,6
Przemysł ogółem [zmiana r/r, ceny stałe] Total industry [y/y change, constant prices]	4,1%	11,9%	9,8%	3,5%	-3,2%
Sektor motoryzacyjny [miliony PLN, ceny bieżące] Automotive sector [PLN millions, current prices]	60 775,8	71 545,8	80 041,8	83 320,6	83 165,2
Sektor motoryzacyjny [zmiana r/r, ceny stałe] Automotive sector [y/y change, constant prices]	2,8%	22,2%	13,8%	7,7%	-11,8%

2009: dane rekasyfikowane, nie są porównywalne z poprzednimi latami
2009: reclassified data, not comparable with previous years

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

DYNAMIKA PRODUKCJI SPRZEDANEJ SEKTORA MOTORYZACYJNEGO VOLUME INDEX OF SOLD PRODUCTION OF AUTOMOTIVE SECTOR

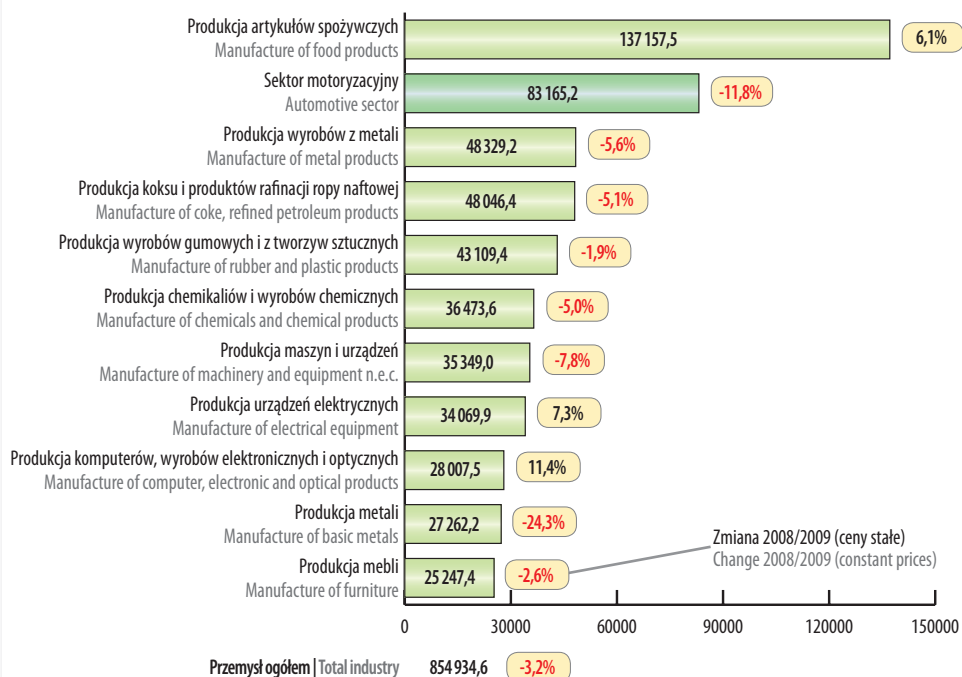


Średnia miesięczna 2005=100
Monthly average of 2005=100

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

europiejskich. W dobrych dla światowego rynku motoryzacyjnego latach 2006 i 2007 wartość produkcji sprzedanej sektora motoryzacyjnego w Polsce rosła niezwykle dynamicznie. W samym 2006 roku wzrost liczony w cenach stałych wyniósł 22,2%, rok później – 13,8%. Globalny kryzys znacząco wyhamował dynamikę sprzedaży polskich fabryk. Szczególnie ciężkie były ostatnie miesiące 2008 roku, kiedy produkcja sprzedana zaczęła gwałtownie spadać w porównaniu do ubiegłych lat, cofając się do poziomu z 2005 roku. W skali roku udało się jednak wypracować wzrost o 7,7%. W 2009 roku, niezwykle trudnym dla światowej motoryzacji, sytuacja uległa pogorszeniu. Przez całą pierwszą połowę roku miesięczna sprzedaż sektora pozostawała na znacznie niższym poziomie niż rok wcześniej i dopiero koniec roku przyniósł pew-

PRODUKCJA SPRZEDANA W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU W 2009 ROKU [MILIONY PLN] PRODUCTION SOLD IN SELECTED SECTORS OF INDUSTRY IN 2009 [PLN MILLIONS]



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

na wprowadzenie przez GUS nowej klasyfikacji działalności PKD 2007, dane za 2009 rok nie są w pełni porównywalne z latami poprzednimi). Liczona w cenach stałych, zmniejszyła się jednak o 11,8% w stosunku do ubiegłego roku. Jest to wynik znaczącego wzrostu cen produkcji sektora motoryzacyjnego w 2009 roku (o 11,9%). Warto przy tym zauważyć, że wzrost cen w sektorze miał miejsce po raz pierwszy od 2005 roku.

Rok 2009 był trudnym okresem dla całego polskiego przemysłu, jednak motoryzacja znalazła się wśród tych jego gałęzi, w których spadek produkcji sprzedanej był najdotkliwszy. Większe spadki, liczone w cenach stałych, nastąpiły jedynie w hutnictwie (-24,3%) oraz w górnictwie (-16,1%). Niezależnie od tego, sektor motoryzacyjny utrzymał pozycję kluczowej gałęzi polskiego przemysłu. W 2009 roku wartość produkcji sprzedanej polskich fabryk motoryzacyjnych stanowiła 9,7% sprzedaży całego przemysłu w Polsce, dystansując znacznie m.in. przemysł hutniczy, naftowy, tworzyw sztucznych czy chemiczny.

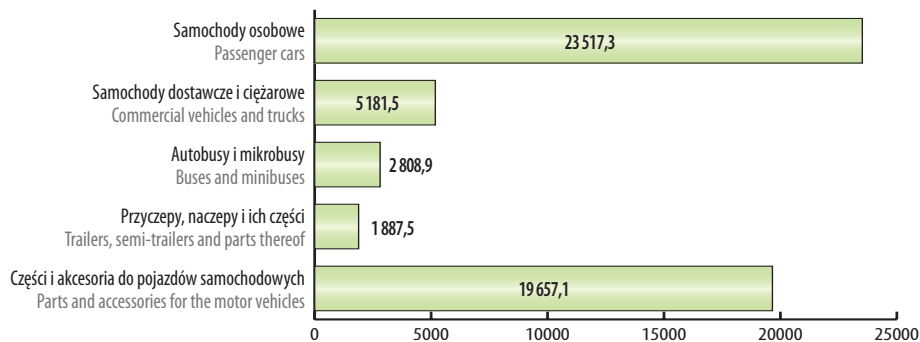
EKSPORT EXPORTS

	2006	2007	2008
Eksport ogółem [miliony PLN] Total exports [PLN millions]	343 779,0	386 555,6	405 383,1
Przemysł ogółem [miliony PLN] Industry – total [PLN millions]	268 233,8	296 590,1	300 162,9
Sektor motoryzacyjny [miliony PLN] Automotive sector [PLN millions]	57 534,1	63 802,0	65 467,8
Udział w eksporcie ogółem Shares in total exports	16,7%	16,5%	16,1%
Udział w eksporcie przemysłu Shares in exports of industry	21,4%	21,5%	21,8%

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

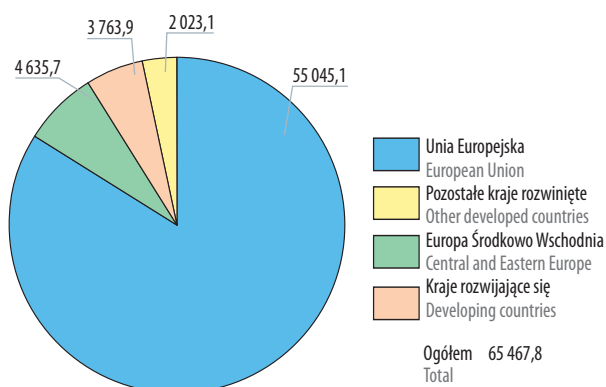
crisis significantly slowed down sales growth in Polish plants. The last months of 2008 were particularly difficult: the output sold began to fall dramatically compared to previous years, going back to the 2005 figures. However, 2008 on the whole brought a 7.7% increase. In 2009, which was a very difficult year for the global automotive industry, the situation deteriorated. Throughout the first half of the year the monthly sales in the industry remained much lower than a year before.

EKSPORT PRODUKTÓW MOTORYZACYJNYCH W 2008 ROKU [MILIONY ZŁ] EXPORTS OF AUTOMOTIVE PRODUCTS IN 2008 [PLN MILLIONS]



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

KIERUNKI EKSPORTU SEKTORA MOTORYZACYJNEGO W 2008 [MILIONY ZŁ] EXPORT DIRECTIONS OF AUTOMOTIVE SECTOR IN 2008 [PLN MILLIONS]

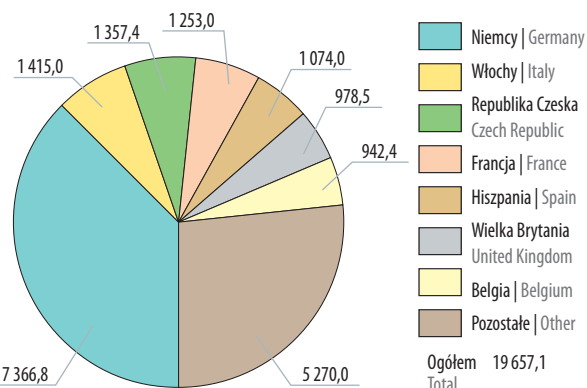


Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

Wśród sektorów przetwórstwa przemysłowego większy udział miała jedynie branża spożywcza (137,2 miliarda złotych, 16% udziału). Znacząca część produkcji polskich fabryk samochodów oraz części i podzespołów motoryzacyjnych znalazła nabywców

poza granicami kraju. W 2008 roku wartość eksportu sektora motoryzacyjnego wyniosła 65,5 miliarda złotych, co stanowiło 16,1% całości polskiego eksportu i aż 21,8% eksportu polskiego przemysłu. Największą wartość miał eksport samochodów osobowych – wyeksportowano

EKSPORT CZĘŚCI I AKCESORIÓW MOTORYZACYJNYCH [MILIONY ZŁ] EXPORT OF AUTOMOTIVE PARTS AND ACCESSORIES [PLN MILLIONS]

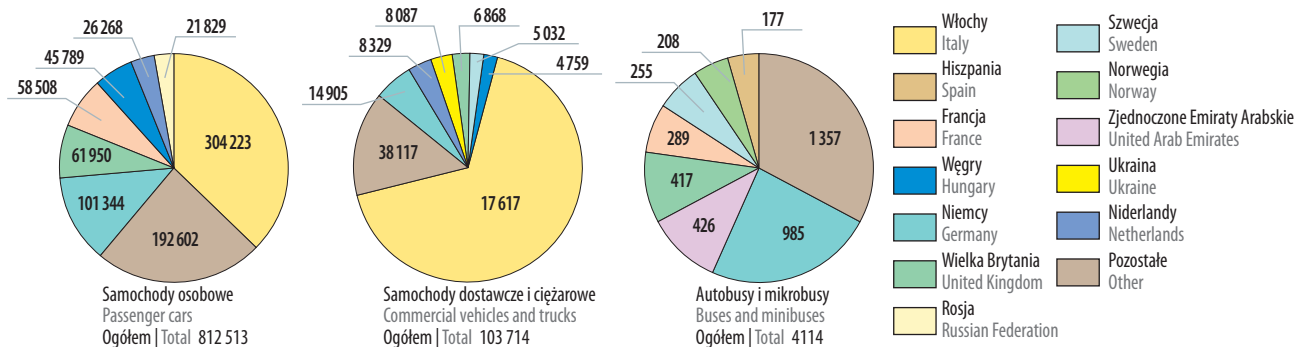


Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

It was not until the end of the year that the situation began to improve. On the whole, the value of automotive production sold in 2009 reached a value of PLN 83.2 billion, therefore on a level close to 2008 (due to the introduction of a new classification of economic activities PKD

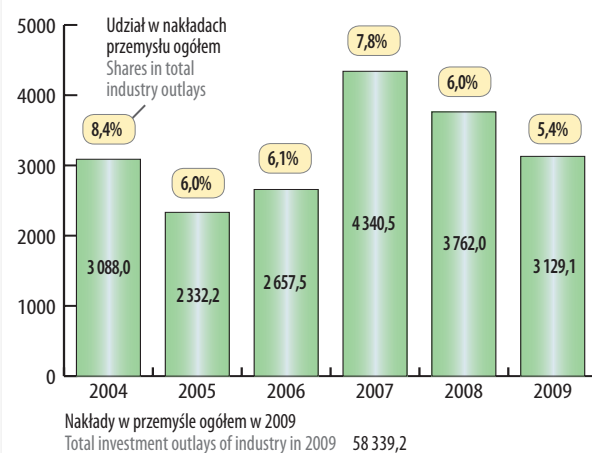
2009, the 2009 data are not entirely comparable to those from previous years). However, sold production in constant prices fell by as much as 11.8% (in constant prices), compared to the preceding year. This is due to the large increase in the prices of automotive industry production

KIERUNKI EKSPORTU SEKTORA MOTORYZACYJNEGO W 2008 (SZTUKI) | EXPORT DIRECTIONS OF AUTOMOTIVE SECTOR IN 2008 (UNITS)



wówczas 812,5 tysiąca samochodów osobowych o wartości 23,5 miliarda złotych. Wyeksportowane samochody dostawcze i ciężarowe miały wartość 5,2 miliarda złotych, a autobusy i mikrobusy – 2,8 miliarda. Bardzo istotną rolę odgrywa eksport części samochodowych – w 2008 roku osiągnął on wartość 19,7 miliarda złotych. Ogromna większość (84,1%) polskiego eksportu motoryzacyjnego trafia do krajów Unii Europejskiej. Jeżeli chodzi o samochody osobowe, zdecydowanie największym odbiorcą są Włochy, do których trafia 37,4% eksportu, tj. ponad 300 tysięcy pojazdów rocznie. Ważnymi odbiorcami są także Niemcy (12,5%), Wielka Bry-

NAKŁADY INWESTYCYJNE W SEKTORZE MOTORYZACYJNYM [MILIONY PLN] INVESTMENT OUTLAYS IN AUTOMOTIVE SECTOR [PLN MILLIONS]

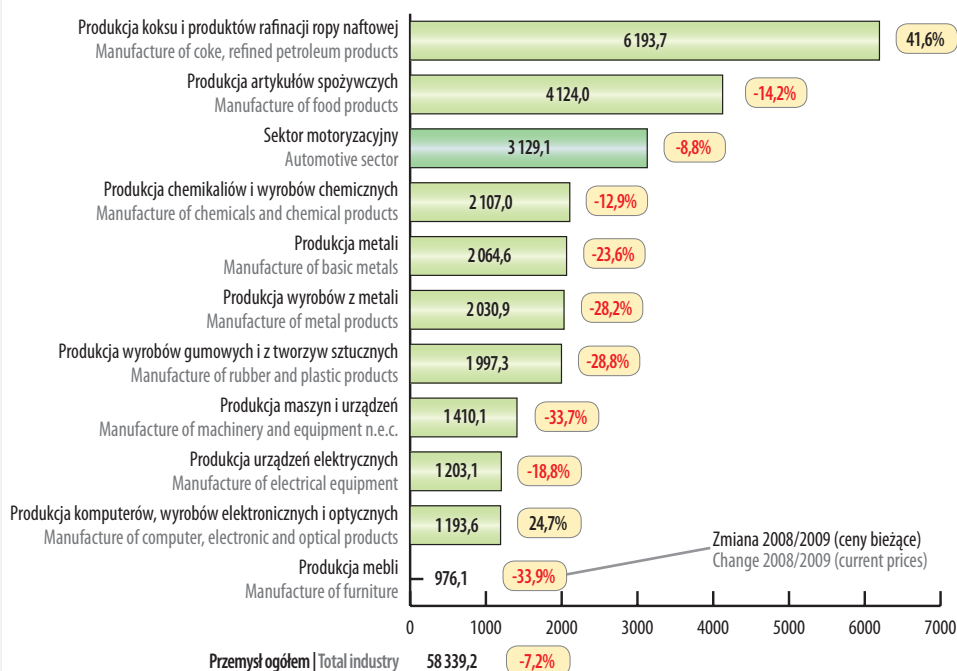


2009: dane rekasyfikowane, nie są porównywalne z poprzednimi latami
2009: reclassified data, not comparable with previous years

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

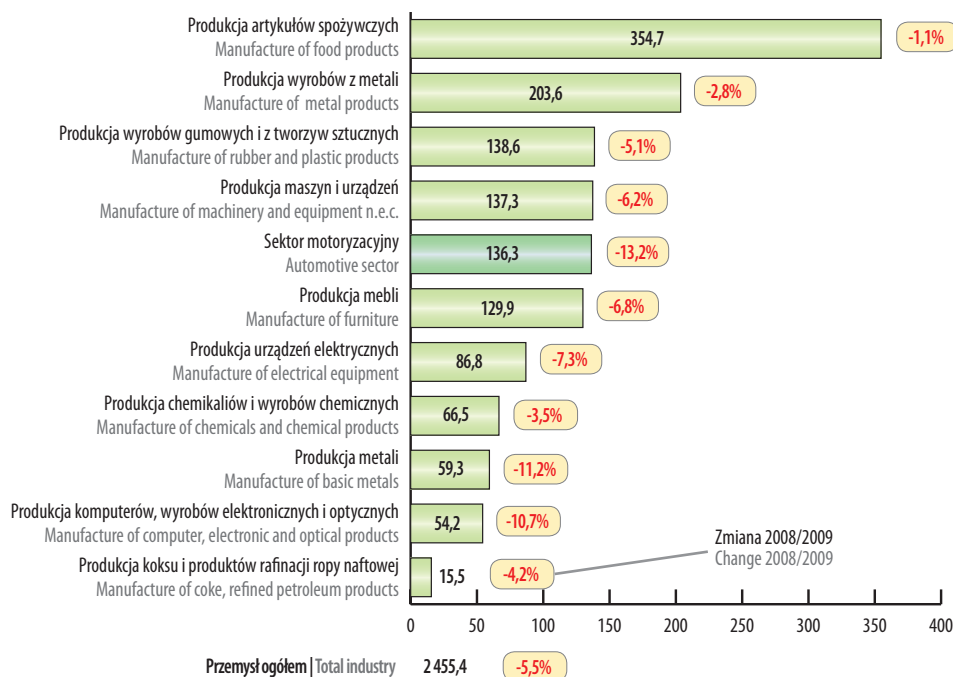
(11.9%). It is worth mentioning, that the increase in prices in this sector was recorded for the first time since 2005. 2009 proved to be a difficult period for Poland's industry as a whole. The automotive sector, however, was among the industries where the negative impact was the most severe. More serious declines in sales, in constant prices, were observed only in metallurgy (-24.3%) and mining (-16.1%). Nevertheless, the automotive sector continued to be one of the key industries in Poland. In 2009, the value of production sold by Polish automotive plants accounted for 9.7% of total industry sales, which is significantly more

NAKŁADY INWESTYCYJNE W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU W 2009 [MILIONY PLN] INVESTMENT OUTLAYS IN SELECTED SECTORS OF INDUSTRY IN 2009 [PLN MILLIONS]



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

ZATRUDNIENIE W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU W 2009 ROKU [W TYSIĄCACH] EMPLOYMENT IN SELECTED SECTORS OF INDUSTRY IN 2009 [THOUSANDS]



Źródło: GUS, obliczenia KPMG
Source: GUS, KPMG calculations

tania (7,6%), Francja (7,2%) oraz Węgry (5,6%). Włochy i Niemcy odgrywają także ważną rolę jako odbiorcy wyprodukowanych w Polsce samochodów dostawczych i ciężarowych – trafia tam odpowiednio 17% i 14,4% pojazdów. Duża część produkcji eksportowana jest także do Holandii (8%), na Ukrainę (7,8%) i do Wielkiej Brytanii (6,6%). Także do Niemiec sprzedawany jest blisko co czwarty wyprodukowany w Polsce autobus. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku eksportu części motoryzacyjnych. Na rynek niemiecki trafia 37,5% eksportu, co odpowiada sumie 7,4 miliarda złotych. Znacznie mniejszymi, choć również poważnymi odbiorcami są Włochy (7,2%), Czechy (6,9%) oraz Francja (6,4%). Systematyczny wzrost produkcji, jaki w ostatnich latach charakteryzował polski sektor motoryzacyjny, był możliwy przede wszystkim dzięki znacznym nakładom inwestycyjnym. Po rekordowym roku 2007, kiedy inwestycje w sektorze przekroczyły 4,3 miliarda złotych, w 2008 roku wartość inwestycji spadła do 3,8 miliarda, a udział sektora

w całości inwestycji w przemyśle zmalał do 6%. Nakłady inwestycyjne w przemyśle motoryzacyjnym w 2009 roku wyniosły 3,1 miliarda złotych, co odpowiada 5,4% inwestycji w całości przemysłu. Z tego ponad 2,5 miliarda złotych przeznaczono na maszyny i urządzenia techniczne. Inwestycje nowo rozpoczęte miały wartość 797,7 miliona złotych. Zgodnie z danymi GUS, nakłady inwestycyjne w sektorze motoryzacyjnym w 2009 roku były mniejsze o 8,8% niż rok wcześniej. Mimo to sytuacja w sektorze motoryzacyjnym jest stosunkowo dobra w porównaniu do innych gałęzi przemysłu, gdzie spadki były dużo większe (wyłączając sektory produkcji

than the respective values for metallurgy, petroleum, plastics and chemicals. Among manufacturing sectors, only the food industry boasted a bigger share (PLN 137.2 billion, or 16%). A significant proportion of output generated by Polish manufacturers of cars, car parts and components was sold abroad. In 2008, the value of automotive exports amounted to PLN 65.6 billion, which accounted for 16.1% of total Polish exports and as much as 21.8% of the country's industrial exports. The value of exported passenger cars was highest of all: 812,500 cars worth PLN 23.5 billion were exported. Exported trucks and commercial vehicles were worth

PLN 5.2 billion whereas buses and minibuses totalled PLN 2.8 billion. Car parts play a vital role in exports, reaching PLN 19.7 billion in 2008. The vast majority (84.1%) of Poland's automotive exports goes to EU countries. Regarding passenger cars, Italy is by far the largest recipient, accounting for 37.4% of exports, i.e. more than 300,000 vehicles per year. Germany (12.5%), UK (7.6%), France (7.2%) and Hungary (5.6%) are also important trade partners. Italy and Germany play a leading role as recipients of trucks and commercial vehicles manufactured in Poland, accounting for 17% and 14.4% of output sold, respectively. The

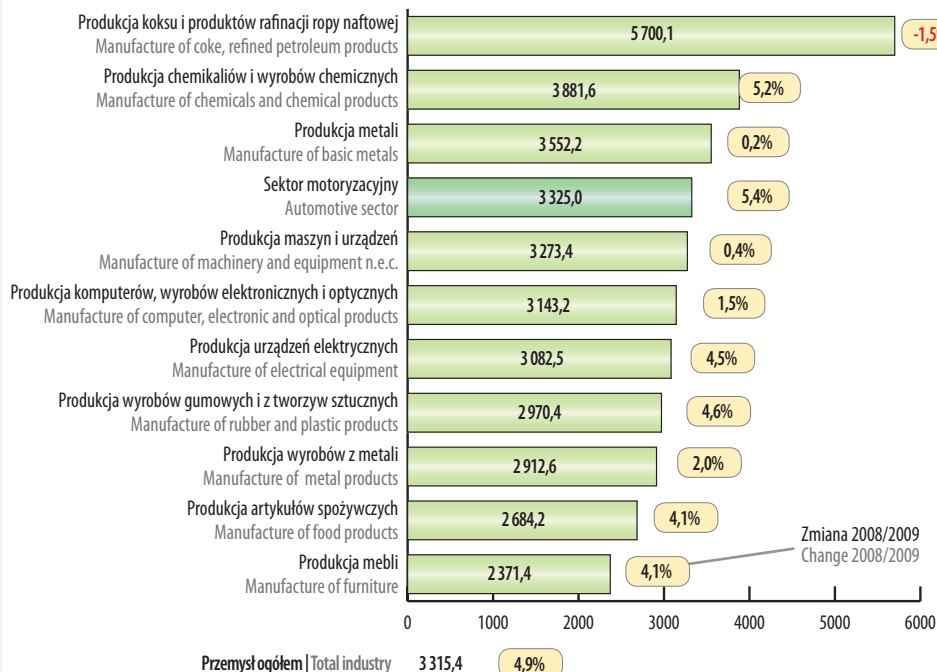
PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIA BRUTTO AVERAGE MONTHLY GROSS WAGES AND SALARIES

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Przemysł ogółem (PLN) Industry - total (PLN)	2 465,2	2 542,3	2 674,0	2 911,1	3 187,1	3 315,4
Sektor motoryzacyjny (PLN) Automotive sector (PLN)	2 619,9	2 650,6	2 795,5	3 080,1	3 361,6	3 325,0
Sektor motoryzacyjny - % wynagrodzenia w przemyśle ogółem Automotive sector - % of average wages in industry	106,3%	104,3%	104,5%	105,8%	105,5%	100,3%

2009: dane rekasyfikowane, nie są porównywalne z poprzednimi latami
2009: reclassified data, not comparable with previous years

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

**PRZECIĘTNE MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIA BRUTTO W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU
w 2009 roku (PLN)**
AVERAGE MONTHLY GROSS WAGES AND SALARIES IN SELECTED SECTORS OF INDUSTRY
IN 2009 (PLN)



Źródło: GUS | Source: GUS

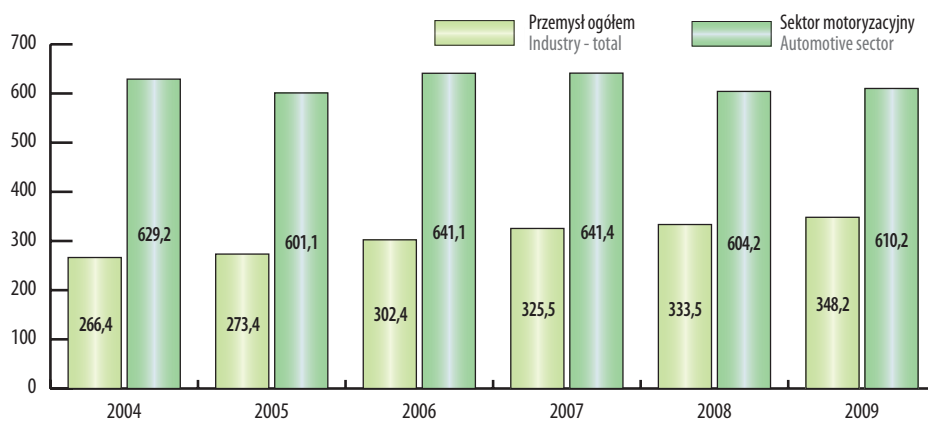
koksu oraz produktów rafinacji ropy naftowej oraz produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, które zanotowały wzrost). Odpowiedzią na spadającą sprzedaż w przemyśle w 2009 roku była redukcja zatrudnienia. Ogółem w całości przemysłu zatrudnienie spadło w porównaniu do poprzedniego roku o 5,5%, osiągając poziom 2,45 miliona

osób. W sektorze motoryzacyjnym skala redukcji była wyjątkowo duża. W 2009 roku pracowało w nim 136,3 tysiąca osób, czyli o 13,2% mniej niż w roku 2008. Zatrudnieni w motoryzacji stanowią 5,6% ogółu zatrudnionych w polskim przemyśle. Kryzys i towarzyszący mu spadek zatrudnienia nie zahamowały obserwowanego od wielu lat wzrostu płac w sektorze

Netherlands (8%), Ukraine (7.8%) and the United Kingdom are other major export destinations. Germany receives one-fourth of buses manufactured in Poland. Similarly, 37.5% of Polish-made car parts and components, worth PLN 7.4 billion, reaches the German market. Italy (7.2%), the Czech Republic (6.9%) and France (6.4%) are smaller yet important target markets.

The sustained growth in Poland's automotive production in recent years was driven mostly by extensive investment outlays. In the record-breaking year of 2007, the total value of investment in the sector exceeded PLN 4.3 billion. In 2008, however, it fell to PLN 3.8 billion and its share in overall industry investment decreased to 6%. Nevertheless, capital

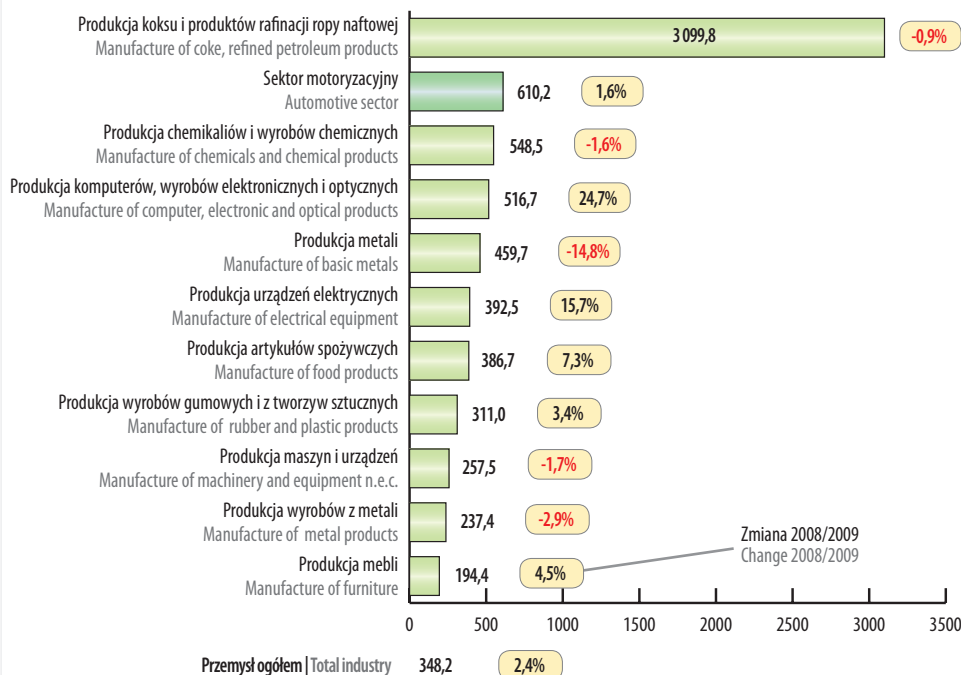
WYDAJNOŚĆ PRACY [WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ W TYSIĄCACH PLN NA 1 ZATRUDNIENEGO]
LABOUR PRODUCTIVITY [SOLD PRODUCTION IN PLN THOUSANDS PER 1 EMPLOYEE]



2009: dane rekasyfikowane, nie są porównywalne z poprzednimi latami
2009: reclassified data, not comparable with previous years

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
Source: KPMG based on GUS data

WYDAJNOŚĆ PRACY [WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ W TYS. PLN NA ZATRUDNIONEGO] W WYBRANYCH SEKTORACH PRZEMYSŁU
LABOUR PRODUCTIVITY [SOLD PRODUCTION IN PLN THOUSANDS / EMPLOYEE] IN SELECTED SECTORS OF INDUSTRY



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
 Source: KPMG based on GUS data

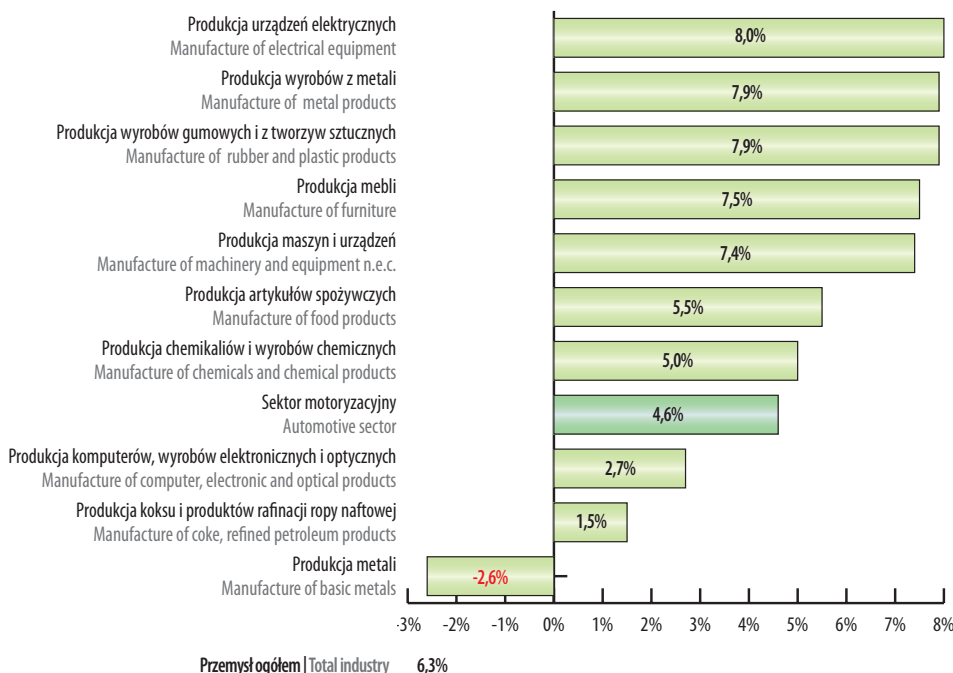
motoryzacyjnym. W 2009 roku przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wyniosło w nim 3325 złotych, czyli o 5,4% więcej niż w ubiegłym roku. Jest

to wartość bardzo zbliżona do średniej w przemyśle ogółem, ale znacznie wyższa od średniej w przemyśle przetwórczym (2988 złotych).

expenditures in the automotive sector in 2009 amounted to PLN 3.1 billion, which accounts for 5.4% of the expenditures in the industry as a whole. Machinery

and technical equipment accounted for PLN 2.5 billion whereas PLN 797.7 million was spent on newly started investments.

RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY
SALES PROFITABILITY



Źródło: GUS, obliczenia KPMG
 Source: GUS, KPMG calculations

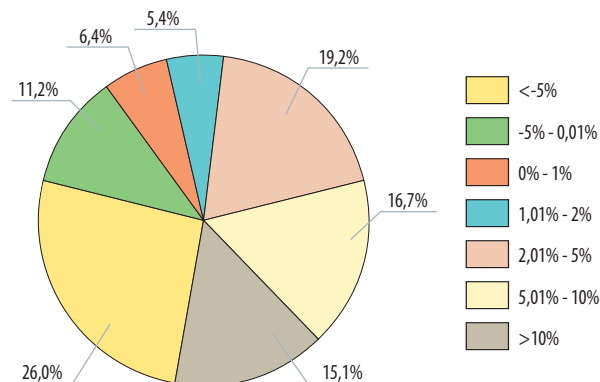
PRZYCHODY, WYNIK FINANSOWY I RENTOWNOŚĆ ZE SPRZEDAŻY
REVENUES, FINANCIAL RESULT AND SALES PROFITABILITY RATE

		2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sektor motoryzacyjny Automotive sector	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów [miliony PLN] Net sales revenues of products, goods and materials [PLN millions]	60 881,8	61 386,9	72 488,8	82 564,0	87 040,6	86 953,0
	Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów [miliony PLN] Financial result from the sale of products, goods and materials [PLN millions]	3 718,0	3 550,6	3 811,9	3 728,5	3 355,2	4 015,0
	Wskaźnik rentowności ze sprzedaży Sales profitability rate	6,1 %	5,8 %	5,3 %	4,5 %	3,9 %	4,6 %
Przemysł ogółem Industry – total	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów [miliony PLN] Net sales revenues of products, goods and materials [PLN million]	666 885,2	691 417,2	784 819,5	882 596,1	957 849,0	935 609,8
	Wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów Financial result from the sale of products, goods and materials	51 335,7	45 937,7	52 760,3	61 119,1	55 892,3	59 333,9
	Wskaźnik rentowności ze sprzedaży Sales profitability rate	7,7 %	6,6 %	6,7 %	6,9 %	5,8 %	6,3 %

2009: dane reklasyfikowane, nie są porównywalne z poprzednimi latami
 2009: reclassified data, not comparable with previous years

Źródło: KPMG na podstawie danych GUS | Source: KPMG based on GUS data

PRZEDSIĘBIORSTWA MOTORYZACYJNE WEDŁUG WSKAŹNIKA RENTOWNOŚCI
AUTOMOTIVE COMPANIES BY PROFITABILITY RATE



Źródło: KPMG na podstawie danych GUS
 Source: KPMG based on GUS data

Liczba pracowników motoryzacji jest stosunkowo niewielka w porównaniu z pozostałymi sektorami przemysłu przetwórczego, zwłaszcza biorąc pod uwagę bardzo wysoką wartość produkcji sprzedanej – to wynik oparcia procesów produkcji w dużej części o park maszynowy. Efektem tego jest bardzo wysoka wydajność pracy w sektorze. W 2009 roku wartość produkcji sprzedanej przypadającej na jednego zatrudnionego wzrosła o 1,6% i wyniosła 610,2 tysiąca złotych, czyli niemal dwukrotnie więcej niż średnia dla ogółu przemysłu.

Obraz sektora motoryzacyjnego na tle przemysłu przetwórczego zmienia się, jeżeli spojrzemy na niego przez pryzmat rentowności sprzedaży. Motoryzacja bowiem to sektor o jednym z niższych poziomów rentowności w całym przemyśle przetwórczym – w 2009 roku wyniosła ona 4,6%. Trudności gospodarcze związane z kryzysem także osłabiły jego kondycję pod tym względem. W 2009 roku aż 37,2% przedsiębiorstw motoryzacyjnych w Polsce była nierenowna, z czego w 26% wskaźnik rentowności był niższy niż -5%.

According to the Polish Central Statistical Office, capital expenditures in the automotive sector in 2009 decreased by 8.8% compared to 2008. Nevertheless, the automotive sector is in a better position versus other sectors which suffered much more considerable declines (except manufacturing of coke, refined oil products, computers, electronics and optical products, all of which recorded growth). Declining sales in industry in 2009 resulted in employment cuts. In total, employment in industry decreased by 5.5% compared to the previous year, reaching 2.45 million people. In the automotive sector, the scale of job cuts was particularly severe. In 2009, the sector employed 136,300 people, down by 13.2% versus 2008. Employment in the automotive sector accounts for 5.6% of total employment in the industrial sector in Poland. The crisis and the accompanying employment cuts did not impede the increase in wages in the automotive sector, which had been observed for many years. In 2009, the average gross monthly salary in the sector was

PLN 3,325, i.e. 5.4% up versus the preceding year. This figure is close to the industry average but much higher than the average for the manufacturing industry (PLN 2,988). Employment in the automotive sector is relatively low compared to other manufacturing sectors, especially given the exceptionally high value of sold production. This is possible mostly because manufacturing is largely automated, which means that workforce productivity in the sector is very high. In 2009, the value of production sold per employee rose by 1.6% and amounted to PLN 610,200, almost twice as much as the total industry average. The image of the automotive sector in comparison to other manufacturing sectors changes when we look at sales profitability rate. Automotive is a sector with one of the lowest returns in manufacturing – in 2009 its profitability rate equalled only 4.6%. The economic downturn significantly dampened the condition of the sector in this respect. In 2009, as many as 37.2% of automotive enterprises in Poland were unprofitable, among which 26% reported profitability rates under -5%.

Perspektywy na przyszłość

Zgodnie ze światowymi tendencjami na rynku motoryzacyjnym, produkcja samochodów w Polsce w 2009 roku spadła w stosunku do ubiegłego roku, szczególnie w sektorze samochodów użytkowych. Trend spadkowy odwrócił się dopiero w październiku 2009. W pierwszych miesiącach 2010 roku produkcja rosła, szczególnie w sektorze samochodów dostawczych, gdzie wzrost w stosunku do ubiegłego roku sięgnął 40% w lutym i 53% w marcu.

Z drugiej strony, produkcja samochodów osobowych, która w styczniu i lutym znacząco wzrosła, w marcu nie przekroczyła poziomu z 2009 roku.

W związku z tym, że polski sektor motoryzacyjny jest niemal całkowicie zorientowany na eksport, a główni gracze na rynku sprzedają swoje produkty przede wszystkim na rynkach zachodnioeuropejskich, powrót do dynamicznego wzrostu w najbliższym czasie będzie zależał przede wszystkim od zmian popytu na rynkach zagranicznych. W wielu krajach sprzedaż samochodów osobowych, osłabiona przez kryzys, wróciła do równowagi w drugiej połowie 2009 roku jedynie dzięki znaczącej pomocy miejscowych rządów, włączając w to zarówno działania wspierające sprzedaż, jak i bezpośrednią pomoc dla firm. Zachęty odegrały swoją rolę, dając tymczasowe wsparcie dla producentów, pozwalając na utrzymanie pracy w całym łańcuchu dostaw i sprzedaży samochodów. W efekcie, zgodnie z danymi ACEA, liczba rejestracji nowych samochodów osobowych w Europie

(UE i EFTA) w 2009 roku spadła w stosunku do 2008 roku jedynie o 1,6%. Jednak na większości rynków programy wsparcia ze strony rządów zakończyły się i przemysł motoryzacyjny może polegać jedynie na ożywieniu wzrostu ekonomicznego i, co za tym idzie, popytu na samocho-

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W POLSCE W OKRESIE I - III 2010 VEHICLE PRODUCTION IN POLAND IN I - III 2010

	I 2010	II 2010	III 2010
Produkcja samochodów osobowych Production of passenger cars	69 037	72 625	81 210
Zmiana rok do roku [%] Year to year change [%]	26,0%	14,8%	-3,6%
Produkcja samochodów dostawczych Production of commercial vehicles	5 249	6 489	8 541
Zmiana rok do roku [%] Year to year change [%]	4,7%	40,0%	53,0%

Źródło: KPMG na podstawie danych Samar | Source: KPMG based on Samar data

dy osobowe. Jak podaje ACEA, pierwsze miesiące 2010 roku przyniosły ożywienie – w pierwszym kwartale 2010 roku liczba rejestracji wzrosła o 9,2% w porównaniu do pierwszego kwartału 2009 roku. Nadal była jednak niższa o 9,4% w stosunku do roku 2008.

Biorąc pod uwagę szybszy od uprzednio przewidywanego wzrost ekonomiczny, Economist Intelligence Unit przewiduje, że liczba rejestracji nowych samochodów osobowych na świecie wzrośnie o 5,8% w 2010 roku i będzie rosła średnio o 6,9% w latach 2011–2014. Wzrost nie będzie jednak równomierny, szczególnie w przypadku rynków rozwiniętych. Najgorsza sytuacja może mieć miejsce w Zachodniej Europie, gdzie rejestracje spadną o 4,9%

Future outlook

In line with the global trends in the automotive industry, 2009 brought a decline in vehicle production in Poland compared to 2008, especially in the commercial vehicles sector. It was not until October 2009 that the downward trend reversed. In the first months of 2010, pro-

sales incentives and direct aid. Incentive schemes served their purpose of providing a temporary boost to carmakers, keeping factories running and preserving jobs through the automotive supply and sales chain. As a result, new passenger car registrations in Europe (EU27+EFTA) decreased in 2009 only by 1.6% compared to 2008, according to ACEA. However, in most markets the incentive schemes have now come to an end and the automotive industry must rely solely on the revival in economic growth and, consequently, in demand for passenger cars. The first months of 2010 showed signs of revival – according to ACEA, over the first quarter of 2010 registrations went up by 9.2% compared to the first quarter of 2009. Still, the figure was 9.4% lower than in 2008.

Taking into consideration stronger than previously expected economic growth, the Economist Intelligence Unit forecasts global new passenger car registrations to rise by 5.8% in 2010 and by 6.9%, on average, in 2011–2014. However, progress will be extremely uneven, especially in developed markets. The worst performance is expected in the Western Europe, where registrations should fall by 4.9% in 2010, with another slight decline of 0.3% in 2011. In the years 2012–2014 growth should be limited to 2–3%. For the commercial vehicles sector, 2009 brought even more hardships than for the passenger car industry. Although governments introduced some measures to curb the falling sales, those were far from the

duction levels generally increased with an exceptionally robust growth in commercial vehicles output, reaching 40% in February and 53% in March compared to the previous year. However, the passenger cars production, which rose significantly in January and February, failed to surpass the 2009 figures in March. Due to the fact that Poland's automotive industry is almost entirely export-oriented, with key players selling their products onto Western European markets, any further rebound in the short run will depend heavily on the changes in demand on foreign markets. In many countries, sales of passenger cars, weakened by the crisis, recovered in the second half of 2009 only due to substantial aid from national governments, including both

REJESTRACJE SAMOCHODÓW OSOBOWYCH W EUROPIE ZACHODNIEJ PASSENGER CAR REGISTRATIONS IN WESTERN EUROPE

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Rejestracje [miliony sztuk] Registrations [millions of units]	14,4	14,7	14,7	13,5	13,5	12,9	12,8	13,1	13,5	13,9
Zmiana Change	-0,2%	1,8%	0,2%	-8,3%	0,1%	-4,9%	-0,3%	2,1%	3,2%	2,7%

Źródło: KPMG na podstawie danych i prognoz Economist Intelligence Unit
Source: KPMG based on Economist Intelligence Unit data and forecasts

REJESTRACJE SAMOCHODÓW UŻYTKOWYCH W EUROPIE ZACHODNIEJ COMMERCIAL VEHICLE REGISTRATIONS IN WESTERN EUROPE

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Rejestracje [tysiące sztuk] Registrations [thousands of units]	2 373,2	2 340,8	2 448,7	2 204,3	1 534,9	1 531,6	1 603,8	1 707,4	1 830,6	1 958,6
Zmiana Change	3,7%	-1,4%	4,6%	-10,0%	-30,4%	-0,2%	4,7%	6,5%	7,2%	7,0%

Źródło: KPMG na podstawie danych i prognoz Economist Intelligence Unit
Source: KPMG based on Economist Intelligence Unit data and forecasts

w 2010 roku. W 2011 ma nastąpić nieznaczny spadek o 0,3%, a w latach 2012–2014 wzrost ograniczy się do 2–3% rocznie. Sektor samochodów użytkowych w roku 2009 przeżywał jeszcze większe trudności, niż miało to miejsce w przypadku samochodów osobowych. Choć rządy podjęły działania mające na celu ograniczenie spadków sprzedaży, ich zakres był daleko mniejszy niż w przypadku samochodów osobowych. Zgodnie z danymi ACEA, liczba rejestracji w 2009 roku spadła o 32,4%, a w pierwszym kwartale 2010 roku o dalsze 1,3%. Według prognoz Economist Intelligence Unit, globalna sprzedaż powinna szybko wrócić do wzrostu na poziomie 14,4%, w miarę jak firmy wznowią inwestycje. Podobnie jak na rynku samochodów osobowych, Europa Zachodnia w tym roku nie odnotuje wzrostu. Przewiduje się, że liczba rejestracji samochodów dostawczych spadnie nieznacznie w 2010 roku i dopiero w 2011 roku wzrośnie o 7,7%. Kolejne lata powinny przynieść wzrost na poziomie 7% rocznie. Pomimo przewidywanego odbicia na rynku samochodów użytkowych, słabe perspektywy

wzrostu sprzedaży samochodów osobowych na rynkach zachodnioeuropejskich mogą się przełożyć na powolny wzrost produkcji polskich fabryk samochodów oraz części i komponentów motoryzacyjnych w najbliższych latach. Sytuacja będzie zależeć od wyników poszczególnych marek samochodów osobowych, które są produkowane w Polsce. Na szczęście popyt na nie na rynkach UE rośnie. Zgodnie z danymi ACEA, liczba rejestracji samochodów osobowych Fiata w UE wzrosła w pierwszym kwartale 2010 roku o 4,6% w stosunku do zeszłego roku, Forda – o 10,4%, a Opla – o 2,3%. Polepszeniu sytuacji polskich fabryk sprzyja fakt, że produkują one głównie małe i średnie modele, na które rośnie popyt w czasach spowolnienia gospodarczego. W dłuższej perspektywie rozwój polskiego sektora motoryzacyjnego zależeć będzie od tego, czy uda się utrzymać istniejące fabryki i czy Polska będzie w stanie skutecznie konkurować z innymi krajami o nowe inwestycje zagranicznych firm motoryzacyjnych. Z jednej strony, Polska oferuje inwestorom liczną, wykwalifikowaną

scale of those in the passenger car market. According to ACEA, registrations declined by 32.4% in 2009 and further by 1.3% over the first quarter of 2010. The Economist Intelligence Unit forecasts that the global commercial vehicles sales should rebound quickly as companies restart their investment plans, growing 14.4% in 2010. As in the passenger car market, Western Europe is unlikely to see growth this year. Commercial vehicles registrations in the region are expected to fall slightly in 2010 before rebounding by 7.7% in 2011. Subsequent years should bring growth of about 7% annually. Despite the forecasted rebound in commercial vehicle sales in Western Europe, the bleak prospects of growth in passenger car sales may result in a sluggish growth in the output generated by Polish makers of cars, car parts and components in the coming years. Moreover, the situation will strongly depend on the performance of the passenger car brands manufactured in Poland. These are, however, selling well on the EU market. According to ACEA, registrations of Fiat passenger cars across the EU in the first quarter of 2010

went up by 4.6%, Ford recorded a 10.4% increase and Opel had 2.3% more compared to 2009. Furthermore, in the times of economic downturn the demand for small and medium-sized models increases, which is conducive for Polish car plants which produce mostly such models. How the automotive sector in Poland will grow in the longer term will depend on the country's ability to maintain existing manufacturing plants and to compete with other CEE countries in attracting new investments from foreign automotive companies. On the one hand, Poland offers numerous, skilled and still relatively cheap labour force, which gives the country a sustainable long-term competitive edge. Poland's workforce is more than three times as numerous as that of the Czech Republic and Hungary, and eight times as numerous as that in Slovakia. Labour costs and mandatory deductions on wages in Poland are also favourable compared to other CEE countries. One hour of labour costs less in Poland than in the Czech Republic but more than in Hungary, Slovakia and especially Romania.

KOSZT GODZINY PRACY [USD] | LABOUR COSTS PER HOUR [USD]

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy Czech Republic	3,6	3,4	3,7	3,6	3,6	4,2	5,1	6,2	7,3	8,2	9,3	11,1	14,2	13,3	13,7	15,0	16,4	17,7	18,8
Polska Poland	4,3	3,9	4,2	4,4	4,2	4,8	5,1	5,5	6,1	7,2	7,9	9,5	12,0	9,8	10,8	11,7	12,8	13,9	15,3
Rumunia Romania					1,3	1,4	1,6	2,0	2,5	3,2	4,0	5,6	6,7	6,0	6,6	7,0	7,8	8,6	9,4
Słowacja Slovakia	2,3	2,4	2,3	2,4	2,1	2,2	2,9	3,8	4,7	5,3	6,3	7,6	9,6	9,6	9,9	10,9	12,1	13,5	15,0
Węgry Hungary	3,6	3,6	3,4	3,4	3,4	3,6	4,6	5,8	6,8	7,5	7,7	9,5	10,9	9,3	9,3	10,1	11,2	12,2	13,2

Źródło: KPMG na podstawie danych i prognoz Economist Intelligence Unit
Source: KPMG based on Economist Intelligence Unit data and forecasts

ŚREDNIE REALNE PŁACE [% ZMIANA ROCZNA] | AVERAGE REAL WAGES [% CHANGE PA]

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy Czech Republic	9,4	1,6	-1,1	6,4	1,9	3,9	6,0	5,7	3,4	3,1	3,9	4,2	1,9	3,0	0,9	2,0	3,1	3,3	2,9
Polska Poland	5,5	7,3	4,1	3,6	2,4	1,6	2,4	4,1	1,3	2,5	3,8	5,3	5,6	2,0	-0,1	2,0	3,1	3,5	2,8
Rumunia Romania	8,9	-22,0	0,7	-1,0	0,9	10,6	2,2	9,0	9,6	7,4	11,6	16,9	14,6	2,7	2,2	2,7	5,1	5,8	5,7
Słowacja Slovakia	7,1	6,6	1,6	-3,0	-4,9	1,0	5,8	-2,1	2,4	6,3	3,9	4,5	3,4	1,3	0,8	1,4	2,2	2,8	2,7
Węgry Hungary	2,6	2,6	4,6	3,6	3,4	8,3	12,3	7,1	-0,6	5,1	4,1	-0,1	1,2	-3,5	-1,4	2,1	3,5	3,4	3,5

Źródło: KPMG na podstawie danych i prognoz Economist Intelligence Unit
Source: KPMG based on Economist Intelligence Unit data and forecasts

waną i ciągle stosunkowo tanią siłę roboczą, która decyduje o trwałej przewadze konkurencyjnej kraju. Polska ma ponad trzy razy większe zasoby siły roboczej niż Czechy i Węgry i osiem razy większe niż Słowacja. Także koszty związane z wynagrodzeniami i obciążeniami pracodawcy są elementem, który korzystnie wyróżnia Polskę na tle konkurentów z Europy Środkowej i Wschodniej. Godzina pracy w Polsce jest tańsza niż w Czechach, jednocześnie jednak jest droższa niż na Węgrzech, Słowacji i, w szczególności, w Rumunii.

Z drugiej strony, Polska nie może opierać swojej konkurencyjności wyłącznie na sile roboczej. Firmy motoryzacyjne, wybierając lokalizację dla inwestycji, biorą pod uwagę liczne, równie istotne czynniki, m.in. wsparcie państwa w procesie inwestycyjnym, poziom biurokracji, obciążenia podatkowe, ceny ziemi czy jakość infrastruktury transportowej. Nie mniej ważne są czynniki charakterystyczne dla sektora, takie jak dostępność lokalnych dostawców części i komponentów. Pomimo zmian, jakie zaszły w ostatnich latach w tym obszarze, jakość infrastruktury transportowej w Polsce wciąż może być barierą dla inwestycji. Konieczne jest także doskonalenie mechanizmów wsparcia inwestycji, m.in. w ramach specjalnych stref ekonomicznych i w zakresie bezpośredniej pomocy finansowej. Scenariusz, w którym mniejsze kraje z regionu wyprzedzają Polskę, jest bowiem ciągle

prawdopodobny. W ostatnich latach Polsce nie udało się przyciągnąć żadnej nowej inwestycji producentów samochodów, którzy rozważali ulokowanie produkcji w Europie Środkowej i Wschodniej. KIA, Hyundai i Toyota ulokowały swoje inwestycje w innych krajach regionu. Przez ostatnie dziesięciolecie produkcja samochodów osobowych w Czechach, Słowacji i Rumunii potroiła się, podczas gdy w Polsce wzrosła jedynie o jedną czwartą. Co więcej, wciąż może się zdarzyć, że producenci zmniejszą swoje zaangażowanie inwestycyjne w Polsce.

Jeżeli opisane tendencje utrzymają się, dalszy rozwój polskiego sektora motoryzacyjnego zależeć będzie głównie od inwestycji dostawców części i komponentów samochodowych. Na razie perspektywy są stosunkowo pomyślne. W kwietniu br. PAIILZ pracował nad 24 projektami z sektora motoryzacyjnego, więcej niż z jakiegokolwiek innej dziedziny przemysłu. Plany dotyczące rozbudowy zakładów produkcyjnych w Polsce ogłosił m.in. Henschel Engineering Automotive¹, Brembo², Bridgestone³ i Gedia Poland⁴. Nad kolejną inwestycją w Polsce zastanawia się Delphi⁵, prasa pisze także o możliwych inwestycjach General Motors⁶. Można się spodziewać, że wkrótce zostaną ogłoszone nowe zezwolenia, głównie dla producentów części i komponentów. Sporą część nowych przedsięwzięć będą stanowiły projekty firm już obecnych w naszym kraju.

On the other hand, Poland's competitiveness as an investment destination cannot rely solely on labour force. There are also a number of equally important factors that are taken into consideration by automotive companies when selecting an investment destination: government support during the investment process, level of bureaucracy, level of taxation, land prices and quality of transport infrastructure. Not less important are industry-specific factors such as availability of local suppliers of car parts and components. Despite recent developments, the poor quality of Poland's transport infrastructure can still be a barrier to investments. It is also important to continue with improvement of investment support mechanisms, for instance in special economic zones and direct financial aid. Being taken over by smaller CEE countries remains a possibility. In recent years Poland failed to attract any new investments from car makers which considered Central and Eastern Europe for their manufacturing sites. Kia, Hyundai and Toyota located their manufacturing sites in other countries in the region. In the last 10 years

the production of passenger cars in the Czech Republic, Slovakia and Romania tripled whereas Poland recorded an increase by a mere quarter. Withdrawals of investments are also possible. If this trend continues, further growth of Poland's automotive industry will strongly depend on investments made by suppliers of car parts and components. At this moment, the prospects are relatively favourable. In April this year, the Polish Information and Foreign Investment Agency (PAIILZ) was working on 24 investment projects from the automotive sector, which was higher than the number of projects for any other sector. Plans regarding expansion of existing manufacturing plants in Poland were announced, among others, by Henschel Engineering Automotive,¹ Brembo,² Bridgestone³ and Gedia Poland.⁴ Further investments in Poland are considered by Delphi,⁵ with potential investments from General Motors being reported by the press.⁶ New permits are expected to be announced in the near future. A considerable proportion of the new projects are likely to be undertaken by players which are already operating in Poland.

¹ Polska przyciągnie nowe inwestycje samochodowe, „Rzeczpospolita”, 25.01.2010.

² Brembo wyda ćwierć miliarda w Dąbrowie, „Puls Biznesu”, 15.03.2010.

³ Bridgestone rozbuduje fabrykę w Poznaniu, „Puls Biznesu”, 07.04.2010.

⁴ Gedia Poland zapowiada dalsze inwestycje w Nowej Soli, AutomotiveSuppliers.pl, 04.05.2010.

⁵ Delphi chce wydać 170 mln zł, „Puls Biznesu”, 30.04.2010.

⁶ GM ma chrapkę na Śląsk, „Puls Biznesu”, 27.04.2010.

Globalne badanie kadry kierowniczej firm motoryzacyjnych KPMG 2010: problemy i oczekiwania branży do 2014 roku

W 2010 roku KPMG opublikowało po raz jedenasty wyniki corocznego globalnego badania opinii kadry kierowniczej sektora motoryzacyjnego. Tegoroczna edycja jest bardziej rozbudowana niż w latach ubiegłych i opiera się na odpowiedziach 200 respondentów z 24 krajów, w tym z obu Ameryk, Azji Południowo-Wschodniej, Europy, Afryki oraz Bliskiego Wschodu. Badanie przeprowadzono od połowy września do listopada 2009 roku.

Z poprzedniej edycji raportu wyłonił się obraz przemysłu motoryzacyjnego popadającego w kryzys. Pod wieloma względami globalne spowolnienie okazało się znacznie gorsze niż przewidywania – gwałtownie malejący popyt oraz ograniczone możliwości w zakresie finansowania działalności sprawiły, że bankructwa przedsiębiorstw z sektora motoryzacyjnego stały się codziennością. Udało się jednak uniknąć najgorszego i, jak się wydaje, sytuacja zmierza ku stabilizacji. Interwencje ze strony rządów pomogły załagodzić wpływ spadku popytu, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogły stopniowo pokonywać trudności i odzyskiwać utraconą równowagę. W najbliższych latach swoją pozycję utrzymają jednak tylko ci producenci, którzy będą potrafili dokonać głębokiej restrukturyzacji, wprowadzić innowacyjne rozwiązania (zwłaszcza paliwooszczędne), obniżyć koszty i poradzić sobie z nadmiarem mocy produkcyjnych. Światowy rynek wyraźnie się skurczył i można przypuszczać, że konkurencja w branży w ciągu najbliższych kilku lat będzie znacznie bardziej zacięta niż kiedykolwiek w ciągu ostatnich dwudziestu lat.

PERSPEKTYWY WZROSTU

Dźwignią wzrostu sektora motoryzacyjnego na świecie w najbliższych pięciu latach będą rynki wschodzące, głównie azjatyckie (z wyjątkiem Japonii), ale także Europa Wschodnia i Rosja. Wzrost na rynkach azjatyckich przewiduje trzy czwarte badanych. Jeżeli chodzi o rynki wschodnioeuropejskie i Rosję, wzrost prognozowany jest przez blisko połowę respondentów, a 28% spodziewa się, że przychody branży w tej części świata nie zmienią się. Na dojrzałych rynkach, tj. w Europie Zachodniej, Japonii i Ameryce Północnej, trudno oczekiwać znaczącej poprawy sytuacji. Pomimo ogromnych zmian, które przeszedł przemysł motoryzacyjny, tj. redukcji mocy produkcyjnych na całym świecie, respondenci są przekonani, że nadmierne zdolności produkcyjne pozostaną poważnym problemem

KPMG's Global Auto Executive Survey 2010: Industry Concerns and Expectations to 2014

In 2010, KPMG's Global Auto Executive Survey, the annual survey of senior global auto executives was published for the 11th time. This year the survey is more extensive than in previous years and is based on opinions of 200 respondents from 24 countries, including companies in the Americas, Asia Pacific, Europe, Africa and the Middle East. The research was conducted between mid-September and early November 2009.

Last year's edition reported on an industry falling into crisis. In many ways, the global slowdown proved much worse than the gloomiest predictions - abruptly falling demand and a limited ability of businesses to finance themselves resulted in bankruptcies of many automotive companies. Yet the worst was avoided and it seems that the automotive industry has just begun to emerge into

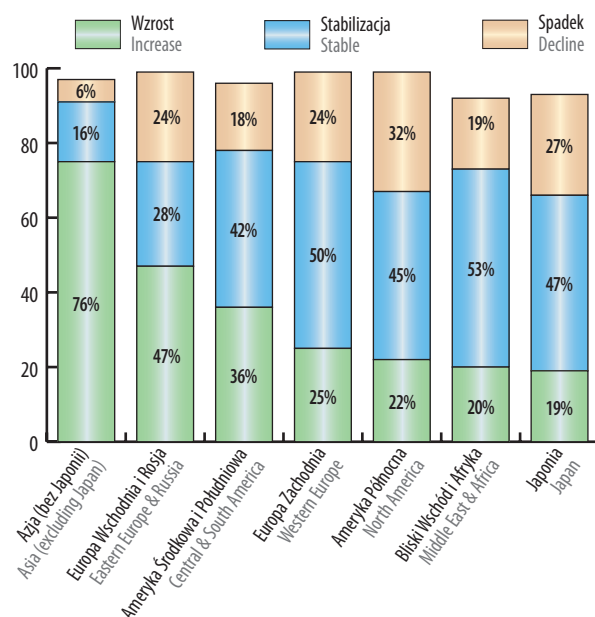
a landscape of greater stability. Government interventions helped to shield the industry from the worst of the fall in demand, enabling companies to recover and gradually regain confidence. However, in the years to come, only producers capable of conducting a deep restructuring of their businesses, introducing innovative solutions (above all fuel efficient ones), reducing costs and tackling overcapacities will be able to retain their position. And with a global market that has clearly shrunk, many established producers have to confront the fact that competition for sales is likely to be much, much tougher in the next few years than any time in the last two decades.

GROWTH PROSPECTS

Emerging economy regions, mostly Asia (excluding Japan) but also Eastern Europe and Russia, are expected to contribute most to the growth of the global automotive industry in the next five years. Three out of four surveyed executives expect Asian markets to grow. Regarding the East of Europe, nearly half of respondents expect automotive industry revenues to increase and further 28% think they are likely to remain unchanged. Meanwhile, growth expectations for Western Europe, Japan and North America are low. Despite the changes that took place in the automotive industry (automakers closing capacity around the world), the industry representatives believe that overcapacity in the developed markets will remain very high. Companies also have strong concerns over the emergence of automotive overcapacity in

JAKIE SĄ PAŃSTWA PROGNOZY ODNOŚNIE PRZYCHODÓW BRANŻY MOTORYZACYJNEJ W NASTĘPUJĄCYCH REGIONACH I KRAJACH?

WHAT ARE YOUR FORECASTS FOR AUTO INDUSTRY REVENUES IN THE FOLLOWING REGIONS AND COUNTRIES?



Źródło: KPMG | Source: KPMG

rozwinętych rynków. Przedsiębiorstwa obawiają się także możliwości ich wystąpienia w krajach BRIC, głównie w Rosji, a w perspektywie średniookresowej także w Brazylii i nieco później w Chinach i Indiach.

ZYSKOWNOŚĆ SEKTORA

Zyskowność sektora motoryzacyjnego w ostatnim roku znacząco spadła i przedsiębiorstwa są sceptyczne co do ewentualnej poprawy w tym obszarze. Respondenci są przekonani, że najlepiej będą sobie radzić producenci będący w stanie sfinansować cały łańcuch dostaw. Na większe zyski w najbliższych pięciu latach mogą liczyć producenci samochodów, podczas gdy w najgorszej sytuacji znajdują się poddostawcy, szczególnie trzeciego rzędu.

REDUKCJA KOSZTÓW

Coraz gorsze prognozy odnośnie zarówno przychodów, jak zyskowności branży na najbliższe pięć lat powinny skłaniać firmy do poszukiwania możliwości cięcia kosztów. Jednak, jak wykazało badanie, firmy mają coraz mniej obszarów, w których mogłyby znaleźć oszczędności. Rzadziej niż w poprzednich latach widzą potencjał redukcji kosztów w obszarze zatrudnienia i zarządzania łańcuchem dostaw, częściej za to w implementacji zaawansowanych rozwiązań IT w projektowaniu. Firmy nie spodziewają się także oszczędności uzyskanych dzięki redukcji kosztów pracy.

KOSZTY KAPITAŁU

Ważnymi czynnikami, które złożyły się na kryzys sektora motoryzacyjnego w ubiegłym roku, były niska dostępność kapitału, zarówno dla przedsiębiorców, jak i konsumentów oraz wzrost kosztu kredytu. Przedsiębiorcy oczekują nieznacznej poprawy sytuacji, jednak bardziej w zakresie kredytu konsumenckiego niż finansowania działalności firm.

FUZJE I PRZEJĘCIA

Spodziewany jest wzrost aktywności w zakresie fuzji

i przejęć, do czego skłaniają zarówno czynniki związane z bieżącym kryzysem (zadłużenie, ryzyko bankructwa), jak również długoterminowa strategia poszukiwania synergii produktowych i nowych rozwiązań technologicznych

the BRIC countries. Concern is highest in Russia but companies also believe that the automotive industry in Brazil will be overbuilt in the near to medium term, and that China and India will also have significant overcapacity not much later.

INDUSTRY PROFITABILITY

Industry profitability fell considerably last year and companies are sceptical as to its growth prospects. Respondents believe companies able to leverage the whole of the supply chain will be best performers, with higher profits over the next five years expected of automakers, and the lowest expectation for suppliers, especially Tier 3.

COST SAVINGS

Falling expectations of both revenues and profitability over the next five years imply a continued intense concern with cost-saving opportunities. Yet the overall picture in the current survey is that company expectations of finding cost-saving opportunities have fallen somewhat: in particular, there is less expectation of finding savings through overhead cost-reduction and supply chain innovation, and more interest in implementing advanced IT in design. There is a low expectation of finding savings through cutting wage costs.

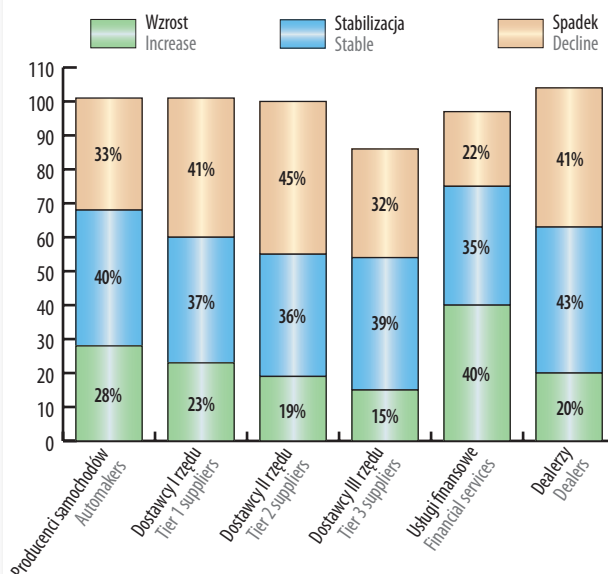
CAPITAL COSTS

The sudden contraction in the availability of capital for consumers and companies and the increase in borrowing costs have been key components of the auto business crisis of the last year. Companies expect financial conditions to improve, but only moderately, with lending conditions better for consumers than for companies.

MERGERS & ACQUISITIONS

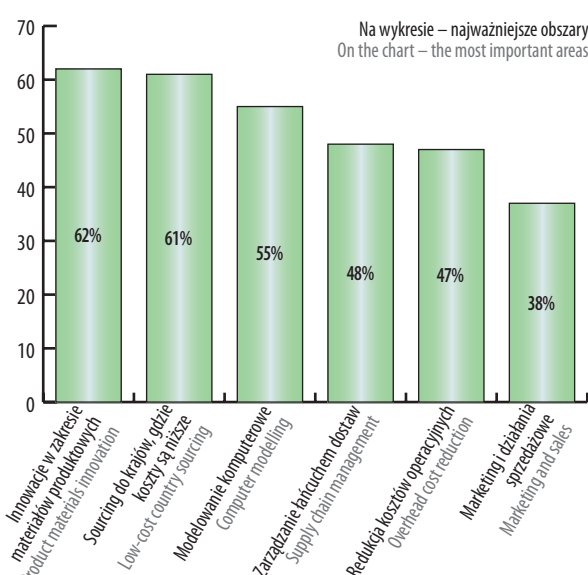
Expectations for M&A have risen, driven partly by crisis-related factors (debt and risk of bankruptcy) and partly by the long-term imperative of finding and developing new technology solutions for a changing market. At the same time the importance of

JAK ZYSKOWNE BĘDĄ PAŃSTWA ZDANIEM POSZCZEGÓLNE SEKTORY PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT?
HOW PROFITABLE DO YOU THINK THE GLOBAL AUTOMAKING, SUPPLIER AND DEALER INDUSTRIES WILL BE OVER THE NEXT FIVE YEARS?



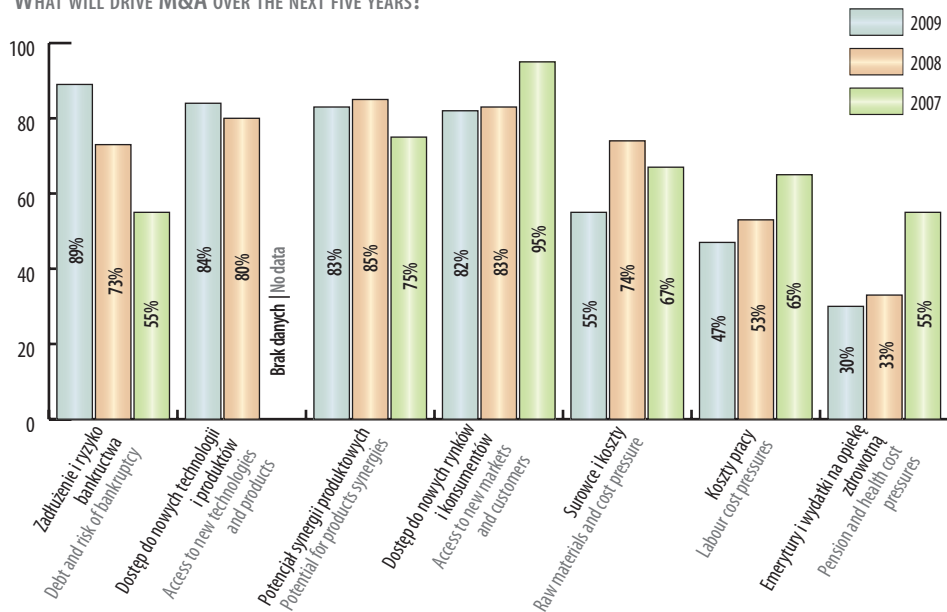
Źródło: KPMG | Source: KPMG

GDZIE LEŻĄ ŹRÓDŁA OSZCZĘDNOŚCI DLA PRODUCENTÓW SAMOCHODÓW I DOSTAWCÓW?
WHAT ARE THE COST-SAVING OPPORTUNITIES FOR AUTO MANUFACTURERS AND SUPPLIERS?



Źródło: KPMG | Source: KPMG

CO BĘDZIE PRZYCYNĄ FUZJI I PRZEJĘĆ W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT? WHAT WILL DRIVE M&A OVER THE NEXT FIVE YEARS?



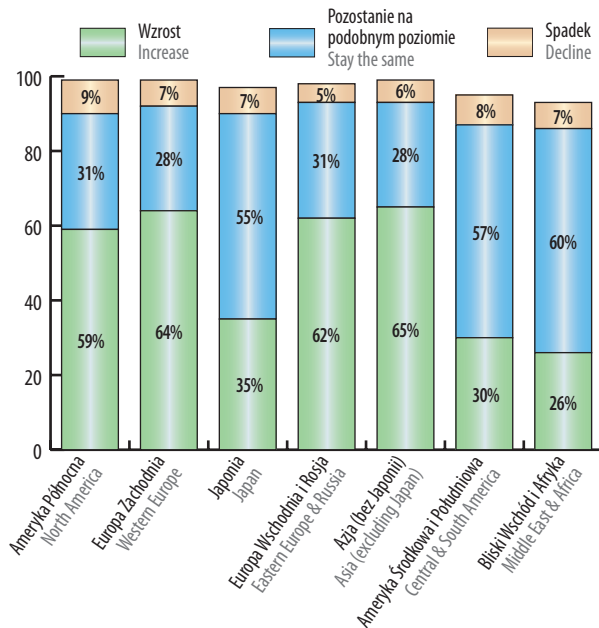
Źródło: KPMG | Source: KPMG

na potrzeby zmieniającego się rynku. Spadło z kolei znaczenie kosztów pracy i dostępu do materiałów. Respondenci spodziewają się transakcji tak na rynkach rozwijających się, jak i na przeżywających stagnację, a więc w Europie Wschodniej i Azji, a także w obu Amerykach i Europie Zachodniej.

PRIORYTETY

Firmy, pytane w poprzednich badaniach przez KPMG o swoje długoterminowe cele, konsekwentnie odpowiadały, że najważniejsze dla nich są inwestycje w nowe produkty i technologie. W badaniu przeprowadzonym w 2010 roku kwestie te przesunęły się jeszcze wyżej w rankingu priorytetów. Redukcja kosztów straciła trochę na znaczeniu w stosunku do ubiegłorocznego badania. Co ciekawe, firmy przywiązują także mniejszą wagę do kwestii ochrony środowiska i wydajności paliwowej, co może sugerować, że są zadowolone ze swoich dotychczasowych osiągnięć w tej dziedzinie. Zarządzanie stosunkami pracowniczymi pozostaje mało istotną kwestią dla respondentów, z wyjątkiem firm z regionu Azji i Pacyfiku. Wydatki inwestycyjne firm mo-

JAK SIĘ ZMieni AKTYWNOŚĆ FIRM W ZAKRESIE FUZJI I PRZEJĘĆ W NASTĘPUJĄCYCH REGIONACH W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT? HOW WILL M&A IN THESE REGIONS DEVELOP OVER THE NEXT FIVE YEARS?



Źródło: KPMG | Source: KPMG

toryzacyjnych będą kierowane zgodnie ze wskazanymi priorytetami – najważniejsze będą badania i rozwój oraz tworzenie nowych modeli/produktów. Firmy deklarują także większe inwestycje w marketing, a mniejsze w logistykę i najmniejsze w nowe zakłady produkcyjne.

pension and labour costs as well as access to raw materials has fallen. M&A activity is expected in growth markets as well as in stagnant ones: companies believe that the rate of M&A will not only be high in the Americas and Western Europe, but also in Eastern Europe and in Asia.

PRIORITIES

When asked about their long-range priorities, automotive companies have consistently told KPMG that their highest-ranking concerns are with new technology and new products. That remained the case in the 2010 survey: both new products and new technologies have moved higher in the ranking of long-range priorities from an already high leading position in last year's survey. Cost reduction has moved slightly lower, and, interestingly, in a reversal of trend environmental issues are now accorded slightly less weight than last year, suggesting that companies believe they have already made significant environmental advances. Managing labour relations remains a low priority, with the exception of Asia Pacific firms.

In line with the priorities indicated by respondents, investment capital will be directed mostly to research & development and new model / product development. Companies also said they would spend more on marketing – but less on logistics and much less on new plants.

CONSUMER PURCHASE DECISIONS

Automotive companies interviewed by KPMG repeatedly stated that they believe that adaptation to changing consumer demand will be key to survival in the coming five years. In the current survey fuel efficiency and the environmental profile of products continue to be considered by companies the most significant consumer buying issues. Safety innovation also continues to be one of the most important issues. Hybrids and other alternative-fuel vehicles, as well as low-cost introduction cars are cited as top market share gainers in all regions. Expectations of declining sales performance are perhaps not surprisingly focused on larger and more inefficient vehicles such

WYBORY KONSUMENCKIE

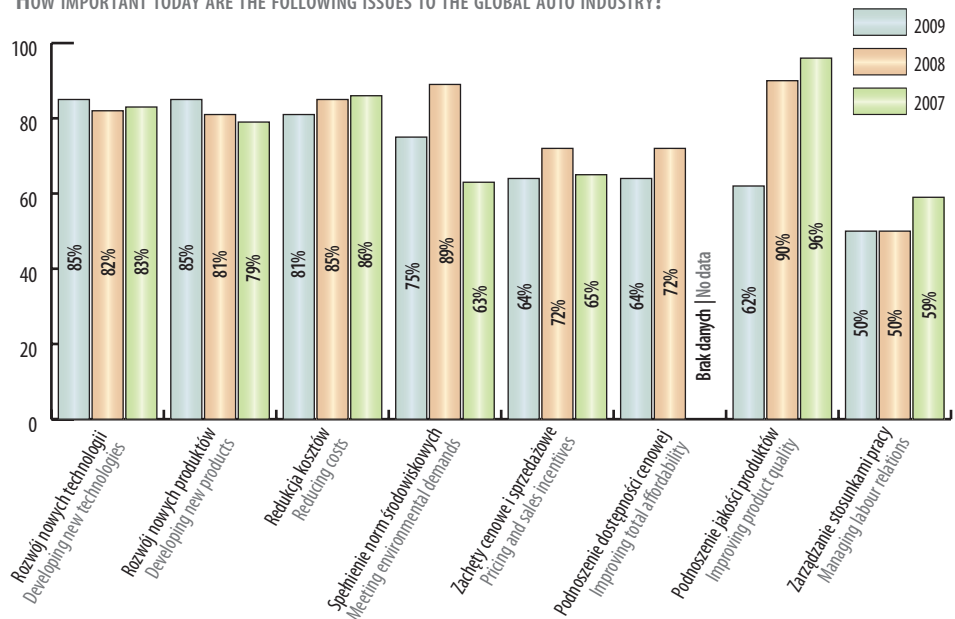
Firmy motoryzacyjne, z którymi przeprowadzono wywiady, często były przekonane, że dostosowanie się do zmieniającego się popytu ze strony konsumentów będzie miało kluczowe znaczenie dla przetrwania w ciągu najbliższych pięciu lat. W opinii respondentów, najważniejszymi kwestiami, które będą kształtować wybory konsumenckie, pozostaną wydajność paliwowa oraz oddziaływanie na środowisko. Istotną kwestią pozostaje także innowacyjność w zakresie bezpieczeństwa.

Niezależnie od regionu, respondenci są przekonani, że najszybciej będzie rosła sprzedaż samochodów hybrydowych i wykorzystujących inne alternatywne źródła energii, a także tanich modeli wchodzących na rynek. Z kolei najbardziej spadnie sprzedaż dużych i mniej wydajnych samochodów, jak pickupy, SUV-y i minivany. Z wyjątkiem respondentów z obu Ameryk, ankietowani umieścili w tej grupie także samochody luksusowe.

MARKI

Prognozy odnośnie zmian udziału poszczególnych firm w rynku w najbliższych pięciu latach uległy poważnym zmianom. Marki chińskie i indyjskie nadal znajdują się w pierwszej trójce firm mających zwiększyć udział w rynku, jednak respondenci są nieco mniej zgodni niż w zeszłorocznym badaniu. Zarówno w przypadku Toyoty, jak i Hondy, oczekiwania co do tempa zdobywania rynku spadły; podobnie, jeżeli chodzi o marki rosyjskie. W tegorocznym badaniu wyłoniło się dwóch zdecydowanych zwycięzców: Hyundai/Kia, na którego pozycję mogły wpłynąć rządowe subsydia wspierające sprzedaż w 2009 roku, oraz Volkswagen. Także perspektywy wzrostu udziału Mercedesa i BMW są lepsze niż w zeszłym roku – sytuacja obu firm przeczy przewidywaniom odnośnie spadku sprzedaży samochodów klasy premium. Szanse na wzrost udziałów rynkowych trzech dużych producentów amerykańskich są nadal oceniane nisko, a w przy-

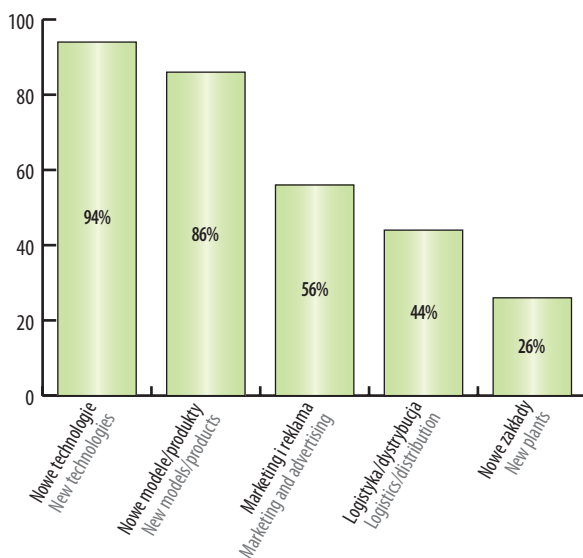
JAK WAŻNE SĄ OBECNIE W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ NASTĘPUJĄCE KWESTIE? HOW IMPORTANT TODAY ARE THE FOLLOWING ISSUES TO THE GLOBAL AUTO INDUSTRY?



Źródło: KPMG
Source: KPMG

CZY WEDŁUG PAŃSTWA PRODUCENCI ZWIĘKSZĄ INWESTYCJE W NASTĘPUJĄCE OBSZARY W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 2 LAT? DO YOU EXPECT MANUFACTURERS TO INCREASE THEIR INVESTMENT IN THE FOLLOWING AREAS OVER THE NEXT TWO YEARS?

DO YOU EXPECT MANUFACTURERS TO INCREASE THEIR INVESTMENT IN THE FOLLOWING AREAS OVER THE NEXT TWO YEARS?



Źródło: KPMG | Source: KPMG

padku Chylera nastąpił spadek oczekiwań. Z drugiej strony Fiat, obecnie główny gracz mający wpływ na przyszłość tej firmy, jest przez respondentów oceniany wyżej niż w zeszłym roku.

NOWE RYNKI

Przedsiębiorstwa są zgodne co do tego, że rynki wschodzące będą generować najwyższe stopy wzrostu przychodów w bran-

as pickup trucks, SUVs and minivans, although it is notable that companies in the Americas do not cite luxury vehicles in their "bottom three".

BRANDS

Company expectations of market share gain and loss have changed significantly. Chinese and Indian brands remain in the top three places in terms

of expectation of market share gain, but conviction is slightly lower than in last year's survey. Both Toyota and Honda are expected to win market share at a lower rate than in previous years, and there has been a fall in expectation for Russian brands.

Two strong winners emerge in year-on-year comparisons: Hyundai/Kia is one – a result that may reflect the success of Korean automakers in profiting from government sales subsidies during 2009 – and Volkswagen is the second. Both Mercedes and BMW are also seen as better placed to win market share, both companies having defied expectations of a collapse of premium vehicle sales.

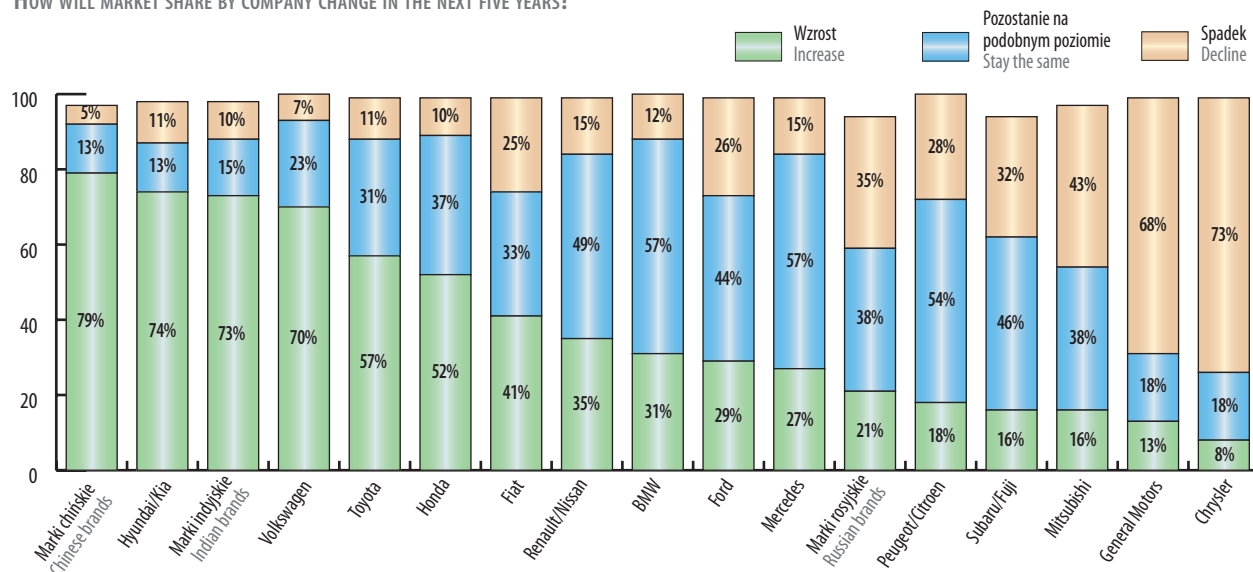
Market share gain expectations for the big three US makers remain low and Chrysler has fallen further, although Fiat, now the key actor in Chrysler's immediate future, is rated higher in terms of market share prospects than in the previous year.

NEW MARKETS

Companies are nearly unanimous in expecting emerging markets to provide the most growth in automotive

JAK ZMIENI SIĘ UDZIAŁ RYNKOWY NASTĘPUJĄCYCH FIRM W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT?

HOW WILL MARKET SHARE BY COMPANY CHANGE IN THE NEXT FIVE YEARS?

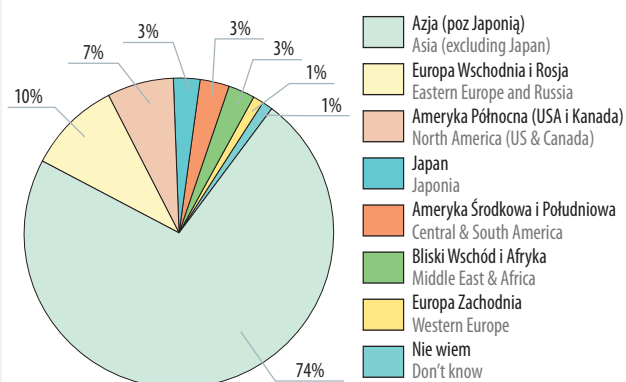


Źródło: KPMG | Source: KPMG

ży motoryzacyjnej. Większość firm ma w planach wzrost inwestycji w krajach BRIC. Większe są oczekiwania co do poziomu sprzedaży w Chinach, zarówno wewnętrznej, jak i przeznaczonej na eksport. Także w pozostałych krajach oczekuje się wzrostu sprzedaży, choć potencjał Rosji nie jest oceniany zbyt wysoko. Poza państwami BRIC, producenci oczekują silnego wzrostu popytu również w Azji Południowo-Wschodniej oraz w Europie Wschodniej. Najwyżej ocenianymi lokalizacjami inwestycyjnymi, poza krajami BRIC, są Ukraina, Tajlandia i Meksyk.

W KTÓRYM Z PONIŻSZYCH KRAJÓW POJAWIĄ SIĘ NAJWIĘKSZE MOCE PRODUKCYJNE W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT?

OVER THE NEXT FIVE YEARS WHICH REGION OF THE WORLD OR COUNTRY DO YOU THINK WILL BUILD THE MOST MANUFACTURING CAPACITY?

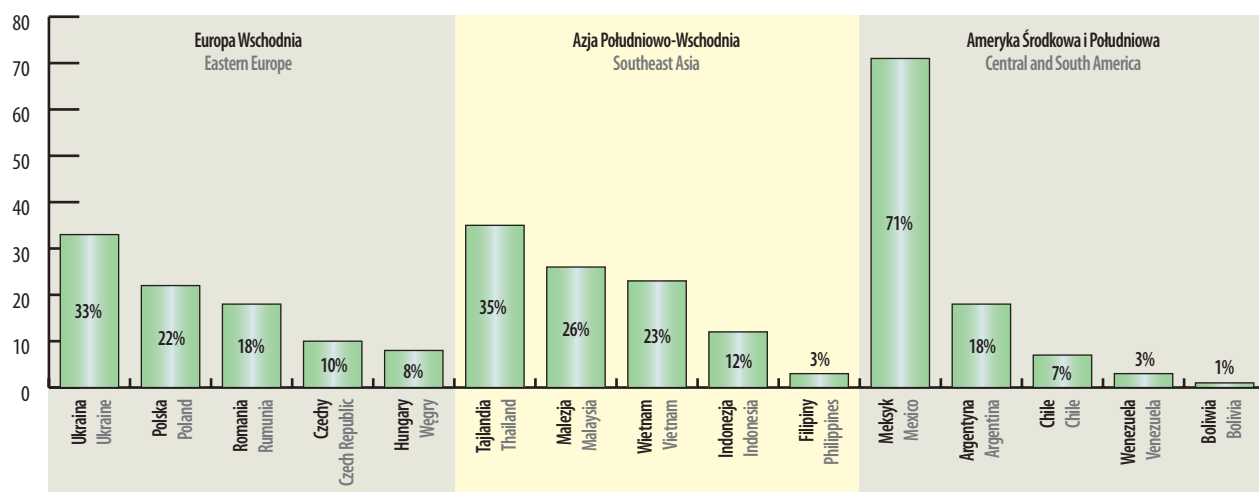


Źródło: KPMG | Source: KPMG

revenues. The majority of companies surveyed say they intend to increase their investments in the BRICs. Expectations for Chinese sales, both domestic and exports have increased. Sales growth is also expected in the other countries, although Russian potential is not rated so highly. Beyond the BRICs companies expect strong demand growth and auto investment in South East Asia and in Eastern Europe. Top-rated individual destinations for auto investment beyond the BRICs are Ukraine, Thailand and Mexico.

KTÓRE GOSPODARKI WSGODZĄCE PRZYCIĄGNĄ NAJWIĘCEJ INWESTYCJI MOTORYZACYJNYCH W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT?

WHICH EMERGING ECONOMIES WILL ATTRACT MOST AUTO INVESTMENT OVER THE NEXT FIVE YEARS?



Źródło: KPMG | Source: KPMG

Pomoc publiczna

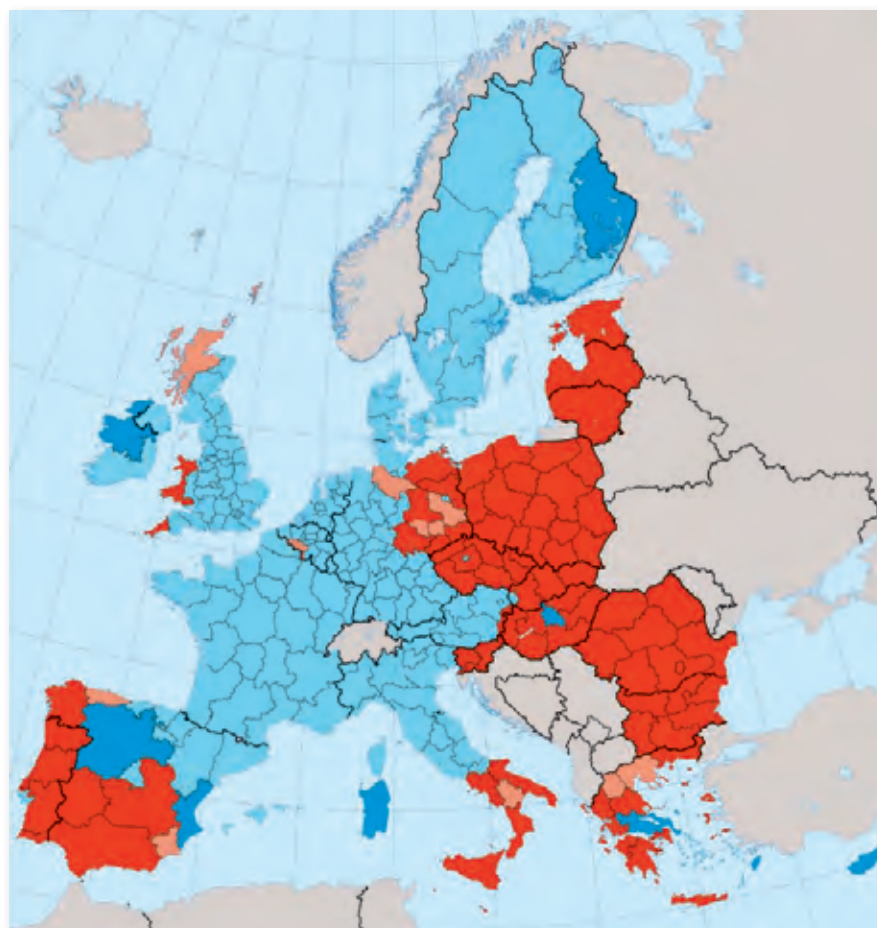
Inwestorzy z sektora motoryzacji mogą korzystać w Polsce z wielu form bezzwrotnej pomocy publicznej. Na każdym etapie prowadzonego biznesu dostępne są różne formy zachęt finansowych w postaci dotacji na inwestycje, prace badawczo rozwojowe oraz szkolenia. Poniższa mapa przed-

stawia regiony Unii Europejskiej w podziale na te, które otrzymują pomoc w ramach programów UE, w tym z Funduszy Strukturalnych, oraz te, które otrzymują wsparcie na zatrudnienie bądź wychodzą już z programów wsparcia ze względu na rozwój gospodarczy.

State Aid

Investors from the automotive industry may take advantage of various forms of state aid in Poland. Various forms of financial incentives are available at each stage of business, including grants for investments, research and development or training.

The map below shows EU regions which benefit from EU regional funding. Including structural funds, and regions which receive support for employment or are at the final stages of state aid programmes due to the stage of economic development attained.



- Regiony konwergencji – otrzymujące wsparcie z programów UE, w tym Funduszy Strukturalnych
Convergence Regions (support from EU Funds, incl. structural funds)
- Tzw. Regiony Phasing-out (stopniowo wychodzące z programów wsparcia)
Phasing-out Regions (gradually exiting support programmes)
- Tzw. Regiony Phasing-in (czasowo włączone w programy pomocowe)
Phasing-in Regions (temporarily included in support programmes)
- Regiony kwalifikujące się do wsparcia w ramach programu konkurencyjności i zatrudnienia
Competitiveness and Employment Regions

Źródło | Source: http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/index_en.htm

Głównym źródłem pomocy są Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej przeznaczone dla Polski na lata 2007-2013 finansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego bądź z Europejskiego Funduszu Społecznego. Do dyspozycji mamy ponad 80 mld euro oraz środki z budżetu państwa w ramach ustanowionych programów regionalnych:

- Program Infrastruktura i Środowisko
- Program Innowacyjna Gospodarka

- Program Kapitał Ludzki
- 16 Regionalnych Programów Operacyjnych
- Program Rozwój Polski Wschodniej
- Program Pomoc Techniczna
- Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej

DOTACJE NA INWESTYCJE

Inwestorzy branżowi, planujący rozpoczęcie bądź rozwinięcie swojej działalności w Polsce, mogą starać się o dotacje ze środków krajowych oraz z Unii Europejskiej. W obu przy-

Businesses in Poland can be supported by grants from EU structural funds allocated to Poland for 2007-2013 and funded from the European Regional Development Fund or the European Social Fund. Poland has over EUR 80 billion plus funds from the government under the following regional programmes:

- Infrastructure and Environment,
- Innovative Economy,

- Human Capital,
- 16 Regional Operational Programmes,
- Development of Eastern Poland,
- European Territorial Cooperation,
- Technical Support.

INVESTMENT GRANTS

Industry investors who plan to start up or expand their business in Poland may apply for grants from Polish and European Union sources. In

padkach obowiązują limity dopuszczalnej pomocy, jaką przedsiębiorcy mogą otrzymać. Dla dużych przedsiębiorców limity te wynoszą w zależności od województwa:

- 50% kosztów kwalifikowanych (w woj. podkarpackim, lubelskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim, kujawsko-pomorskim, małopolskim, opolskim, lubuskim, świętokrzyskim i łódzkim),
- 40% kosztów kwalifikowanych (w woj. zachodniopomorskim, pomorskim, dolnośląskim, wielkopolskim, śląskim oraz mazowieckim)
- 30% kosztów kwalifikowanych inwestycji w Warszawie (od 2011 r. w całym woj. mazowieckim).

Kosztami kwalifikowanymi mogą być zarówno koszty nabycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, jak również dwuletnie koszty pracy nowo zatrudnionych pracowników.

Przedsiębiorcy mogą ubiegać się o dotacje tylko na nowe inwestycje, czyli na takie, które polegają na: utworzeniu nowego zakładu, rozbudowie istniejącego zakładu, dywersyfikacji produkcji zakładu poprzez wprowadzenie nowych dodatkowych produktów lub zasadniczej zmianie dotyczącej całościowego procesu produkcyjnego istniejącego zakładu. Warunkiem koniecznym jest, aby inwestycja nie została rozpoczęta przed złożeniem wniosku o dofinansowanie.

Inwestycje produkcyjne mogą otrzymać dofinansowanie między innymi z budżetu państwa w postaci wieloletniego programu wsparcia, a także z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG) finansowanego z funduszy Unii Europejskiej. W ramach PO IG dostępne są dotacje na inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym o wartości od 8 do 160 mln PLN (Działanie 4.4). Inwestycje o dużym znaczeniu dla gospodarki o wartości kosztów kwalifikowanych powyżej 160 mln PLN mogą uzyskać wsparcie z PO IG, Działanie 4.5.1. Warunkiem pozyskania wsparcia jest także

utworzenie nowych miejsc pracy w związku z realizacją inwestycji, a także obligatoryjny wymóg zakupu lub wdrożenia rozwiązania technologicznego, które jest stosowane na świecie przez okres nie dłuższy niż 3 lata bądź technologii, która jest stosowana dłużej niż 3 lata, pod warunkiem że stopień jej rozprzestrzenienia na świecie w danej branży nie przekracza 15%. Możliwe jest także wsparcie inwestycji w centra usługowe i badawczo-rozwojowe. Dotacje na te cele dostępne są w ramach Działania 4.5.2. PO IG. Maksymalna kwota dotacji to 30% wartości kosztów kwalifikowanych, w przypadku centrów badawczo-rozwojowych zgodnie z mapą pomocy regionalnej. Dofinansowanie jest wypłacane w formie refundacji poniesionych wydatków lub w formie zaliczek.

both cases, there are limits of allowable state aid available to entrepreneurs. Those limits vary across voivodships where the project is to be located, as follows:

- 50% of eligible costs (Podkarpackie, Lubelskie, Podlaskie, Warmińsko-Mazurskie, Kujawsko-Pomorskie, Małopolskie, Opolskie, Lubuskie, Świętokrzyskie and Łódzkie),
- 40% of eligible costs (Zachodniopomorskie, Pomorskie, Dolnośląskie, Wielkopolskie, Śląskie and Mazowieckie),
- 30% of eligible costs for investments in Warsaw (starting from 2011: throughout Mazowieckie).

Eligible costs may include costs of acquisition of fixed assets and intangible assets as well as two years' labour costs of new employees.

of a value of PLN 8 to 160 million (Measure 4.4) and investments of major importance to the economy with a total value of costs more than PLN 160 million (Measure 4.5.1). The main criterion for obtaining a grant is to create new jobs and to purchase or implement technology which has been used elsewhere in the world for no longer than 3 years, or to implement a technology which has been used for longer than 3 years provided that its distribution worldwide in the sector concerned does not exceed 15%.

Support is also available for investments in service centres and research and development centres (Measure 4.5.2). The maximum grant reaches 30% of eligible expenses for R&D centres, in accordance with the regional aid map. Support

Istotne jest także to, że dotacje gotówkowe można łączyć z innymi formami pomocy, np. ze zwolnieniem z podatku dochodowego w specjalnej strefie ekonomicznej do wysokości dopuszczalnych limitów

It is important to note that cash grants may be combined with other forms of assistance, such as exemption from income tax in a special economic zone, up to the allowable limits of state aid

Istotne jest także to, że dotacje gotówkowe można łączyć z innymi formami pomocy, np. ze zwolnieniem z podatku dochodowego w specjalnej strefie ekonomicznej do wysokości dopuszczalnych limitów.

DOTACJE NA ROZWÓJ NOWYCH PRODUKTÓW – DOTACJE NA B+R

Inwestorzy działający w sektorze motoryzacyjnym, którzy chcą znacząco ulepszać swoje produkty bądź stworzyć nowe w wyniku prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej w firmie, mogą korzystać także z pomocy publicznej na te cele. Wsparcie dostępne jest z dwóch źródeł: publicznych środków krajowych oraz Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej przeznaczonych dla Polski na lata 2007-2013. Pomoc publiczna

Businesses may apply for grants only for new investments that involve either establishment of a new plant, expansion of an existing establishment, diversification of production through implementation of additional products or a fundamental change in the overall production process of an existing plant. It is vital not to start an investment before an application for funding has been submitted. Manufacturing investments may receive funding from several different sources including funds from the Polish government in the form of a Multi-Annual Support Programme, as well as the Operational Programme 'Innovative Economy' (OP IE) financed from EU structural funds. Within OP IE, support may be granted to investments with a high potential for innovation,

is paid as a reimbursement of expenses incurred or as advance payments.

It is important to note that cash grants may be combined with other forms of assistance, such as exemption from income tax in a special economic zone, up to the allowable limits of state aid.

GRANTS FOR NEW PRODUCT DEVELOPMENTS – R&D GRANTS

Investors operating in the automotive sector who would like to improve their products or services significantly or to develop new products on the basis of R&D, may also benefit from state aid to support research and development activities. Support is available from two sources: public funding from the country's resources and from

przyznawana jest na działania zmierzające do opracowania nowych bądź znacząco zmodyfikowanych produktów, usług lub technologii, a także na wdrożenie wyników tych badań we własnej działalności gospodarczej. Zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej, wsparcie projektów badawczo-rozwojowych dzieli się na dwa etapy:

- etap badawczy
- etap wdrożeniowy.

W ramach etapu badawczego duzi przedsiębiorcy mogą otrzymać dofinansowanie do 65% kosztów kwalifikowanych, natomiast limit pomocy na wdrożenie to 50% nakładów inwestycyjnych zgodnie z mapą pomocy regionalnej. W ramach etapu badawczego można sfinansować głównie koszty personelu, zakupu badań, amortyzację sprzętu i aparatury. W ramach wdrożenia otrzymuje się wsparcie na koszty związane z zakupem środków trwałych. Istnieje także możliwość dofinansowania kosztów badań rynku i sporządzania dokumentacji technicznej przyszłego produktu oraz kosztów postępowania normalizacyjnego i postępowania dotyczącego przyznania praw własności przemysłowej. Projekt można rozpocząć już po złożeniu wniosku. Przedsiębiorcy otrzymują dofinansowanie w formie refundacji poniesionych kosztów bądź zaliczkę na rozpoczęcie działań.

Dofinansowanie z publicznych środków krajowych pozyskamy z budżetu państwa – Ministerstwa Nauki i Informatyzacji bądź Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w ramach tzw. Projektów celowych, a także Przedsięwzięcia IniTech (dawniej Inicjatywy Technologicznej). W ramach Funduszy Strukturalnych projekty badawczo-rozwojowe wspiera Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Działania 1.4-4.1 zarządzany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Oprócz tych źródeł istnieją także dotacje na poziomie europejskim w ramach tzw. 7 Programu Ramowego Badań i Rozwoju

w Europie. Środki te przyznawane są przez Komisję Europejską na dofinansowanie projektów badawczych realizowanych w ramach konsorcjów międzynarodowych.

Warto zaznaczyć, iż o dotacje na projekty badawczo-rozwojowe (B+R) mogą występować zlokalizowane w Polsce centra B+R międzynarodowych koncernów, prowadzące w Polsce jedynie pewien wycinek międzynarodowego projektu B+R.

DOTACJE NA SZKOLENIA PRACOWNIKÓW

Inwestorzy mogą także pozyskać dofinansowanie na podniesienie kwalifikacji swoich pracowników bądź pracowników sieci dealerskiej (np. w formie umowy agencyjnej, franszyzy). Dotacje te można

EU Structural Funds allocated to Poland for 2007–2013. State aid is granted for activities aimed at developing new or significantly modified products, services or technologies, as well as for implementation of research results in investors' own business. In accordance with EU guidelines, support for R&D is divided into two stages:

- research
- implementation.

In the research stage, large enterprises may receive funding for up to 65% of eligible costs, while assistance for implementation is limited to 50% of capital expenditures. As part of the research stage a company may finance mostly costs of personnel, purchase of research, depreciation of equipment and instruments. As part of the

Programme (former Technology Initiative). Within EU structural funds, R&D projects are supported from the OP IE, Measures 1.4-4.1, managed by the Polish Agency for Enterprise Development (PARP). In addition to these sources, there are also grants on the European level under the so-called Seventh Framework Programme for Research and Technological Development in Europe. These measures are to be granted by the European Commission to co-finance research projects implemented by international consortia.

It is worth mentioning that R&D centres of international corporations which carry out research in Poland as a part of an international project, may also apply for R&D grants.

Przedsiębiorcy, otrzymując unijną dotację na realizację projektu, często nie zwracają wystarczającej uwagi na obowiązek dokładnego rozliczenia otrzymanych środków. Prawidłowe rozliczenie warunkuje jednak wypłatę dotacji i wypełnienie postanowień umowy o dofinansowanie

Enterprises which receive an EU grant for a project often fail to attach enough attention to the obligation to ensure detailed settlement of state aid received. Correct settlement of the payment, however, is a prerequisite for payment of the grant and for compliance with the provisions of the financial agreement

pozyskać z programów centralnych lub regionalnych w zależności od tego, czy nasza firma działa w skali kraju (posiada pracowników w co najmniej dwóch województwach), czy też posiada siedzibę w jednym województwie i zatrudnia pracowników na tym terenie. Wymogiem otrzymania wsparcia z programu centralnego w ramach Działania 2.1.1 POKL jest m.in. posiadanie struktur firmy i zatrudnianie pracowników w co najmniej dwóch województwach. Programy regionalne, zarządzane w odmienny sposób w każdym z województw, przeznaczone są dla firm, które zamierzają przeszkolić pracowników zatrudnionych tylko w danym województwie. W obydwu przypadkach wyśokość dofinansowania dla

implementation stage, support is designated for costs related to purchase of fixed assets. Support is also available for costs of market research and technical documentation for the future product, costs of standardization proceedings and procedure for granting of industrial property rights. A project may not start before the application has been submitted. Enterprises receive funding in the form of reimbursement for costs incurred or advance payments to commence operations. Financial support from public funds from national sources may be obtained from the Ministry of Science and Informatisation or from the National Centre for Research and Development under so-called targeted projects and IniTech

GRANTS FOR TRAINING

Investors may also obtain funding to improve the skills of their employees or staff of a dealership network (e.g. under an agency agreement or a franchise). These grants are available from central or regional programmes, depending on the scale of business (country-level, with employees in at least 2 voivodships, or local level, with employees in one voivodship only). The main requirement for obtaining support under Measure 2.1.1 of the OP Human Capital is that companies should have structures and employees in at least two voivodships. Regional programmes, managed differently in each voivodship, are intended for enterprises which intend to train their workforce

dużych przedsiębiorców sięga 60% kosztów kwalifikowanych na szkolenia ogólne oraz 25% na szkolenia specjalistyczne.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE ROZLICZANIA PROJEKTÓW UE

Przedsiębiorcy, otrzymując unijną dotację na realizację projektu, często nie zwracają wystarczającej uwagi na obowiązek dokładnego rozliczenia otrzymanych środków. Prawidłowe rozliczenie warunkuje jednak wypłatę dotacji i wypełnienie postanowień umowy o dofinansowanie. W praktyce rozliczanie wiąże się z wieloma obowiązkami narzucenymi na beneficjenta przez regulacje unijne i krajowe. Po pierwsze, każdy beneficjent, który pozyskał dofinansowanie na projekt, powinien od samego początku prowadzić wyodrębnioną ewidencję wszystkich faktur i płatności, jakie będą przedstawiane do refundacji. Faktury powinny zostać 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. Osoba taka powinna znać specyfikę projektu i być dobrze poinformowana o przebiegu jego realizacji. Dobrym pomysłem jest również zebranie wszelkich procedur związanych z rozliczaniem beneficjenta w jednym dokumencie wewnętrznym, który będzie dostępny dla wszystkich pracowników zaangażowanych w proces rozliczania. Zapewni to jasne reguły nawet w przypadku ewentualnej rotacji pracowników. Pod tym kątem warto rozważyć także przeprowadzenie szkolenia.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest obowiązek zachowania przejrzystości procedur zamówień. Zamówienia muszą być udzielane w oparciu o najbardziej korzystną ekonomicz-

nie ofertę, z zachowaniem zasad uczciwej konkurencji. W związku z tym beneficjent jest zobowiązany do przedstawienia w przypadku kontroli co najmniej trzech ofert w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego, które są ważne na dzień dokonywania zakupu lub złożenia zamówienia. Tylko w wyjątkowych przypadkach możliwe jest odstąpienie od tego obowiązku. Należy pamiętać, iż większość decyzji, które dotyczą projektu dofinansowywanego ze środków Funduszy Strukturalnych UE może wymagać zmiany umowy o dofinansowanie i jej załączników, a w szczególności może wymusić zmiany obejmujące harmonogram realizacji projektu oraz wielkości wydatków kwalifikowanych w poszczególnych kategoriach. W takich sytuacjach nie należy zwlekać z występowaniem do

employed in one voivodship only. In both cases the amount of funding for large businesses is up to 60% of eligible costs for general training and 25% for specialized training.

PRACTICAL GUIDELINES REGARDING SETTLEMENT OF EU-FUNDED PROJECTS

Enterprises which receive an EU grant for a project often fail to attach enough attention to the obligation to ensure detailed settlement of state aid received. Correct settlement of the payment, however, is a prerequisite for payment of the grant and for compliance with the provisions of the financial agreement. In practice, settlement involves numerous obligations imposed on the beneficiary by EU and national regulations. Firstly, any beneficiary who has acquired funding for a project

staff involved in the process of settlement. This will ensure clear rules, even in case where staff rotation occurs. It may be also worthwhile considering dedicated training for employees. Another important issue is the obligation to ensure transparency in procurement procedures. Contracts must be awarded based on the most economically advantageous bid, subject to the rules of fair competition. Therefore, the beneficiary is obliged to produce at least three bids in case of audit, within the meaning of Article 66 of the Polish Civil Code, all of those bids being valid at the day of procurement or order. A derogation from this obligation is allowed only in exceptional cases. It is important to bear in mind that the majority of decisions related to projects co-financed from EU Structural Funds may

Wszyscy beneficjenci funduszy unijnych, jak i zresztą innych form pomocy publicznej, powinni się liczyć z możliwością przeprowadzenia u nich kontroli wykorzystania tych środków

All beneficiaries of EU funds and other forms of aid should be prepared for an inspection checking how the funds have been used

odpowiednich instytucji z wnioskiem o dokonanie zmiany w umowie o dofinansowanie. Pozwoli to 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

Wszyscy beneficjenci funduszy unijnych, jak i zresztą innych form pomocy publicznej, powinni się liczyć z możliwością przeprowadzenia u nich kontroli wykorzystania tych środków. Celem kontroli jest sprawdzenie, czy projekt jest realizowany zgodnie z umową o dofinansowanie,

should, from the very beginning, keep separate books and records of all invoices and payments which will be submitted for reimbursement. Invoices should be described and must include confirmation of payment. Separate accounts should be kept from the moment of submission of a funding application rather than after the receipt of information about a grant or the moment of signing the financial agreement. It is a good idea to designate one person in the company who will be responsible for settlement of the project. Such person should know the content and singularities of the project and be well-informed about the progress of its implementation. It may be a good idea to gather all procedures concerning settlements in one internal document and make it available to all

require a change of funding agreement and its appendices. 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 a company should not delay sending a request to relevant institutions for amendment to the financial agreement. This will allow to bring the project described in the agreement more closely to the business reality. Without this convergence the subsequent settlement of the project (i.e. full reimbursement) may turn out to be impossible.

INSPECTIONS RELATED TO EU GRANTS

All beneficiaries of EU funds and other forms of aid should be prepared for an inspection checking how the funds have

regulacjami pomocy publicznej i czy dotacja jest wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem. Zmieniające się i często niejasne regulacje, niespójna praktyka osób kontrolujących oraz zaniebywanie przez beneficjentów etapu rozliczania przyznanej dotacji powodują w praktyce powstawanie zastrzeżeń kontrolujących, które mogą skutkować koniecznością zwrotu dotacji przez beneficjenta. Kontrole mogą być przeprowadzane zarówno w trakcie realizacji projektu, jak również do 5 lat po jego zakończeniu. Do kontroli uprawnionych jest kilka instytucji, m.in.:

- instytucje wdrażające (np. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Gospodarki),
- 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. Podstawowymi błędami popełnianymi przez przedsiębiorców są: niedostosowanie systemu finansowo-księgowego i mechanizmów kontrolingu do wymagań pomocy publicznej, brak kompletnej dokumentacji związanej z realizacją projektu (np. faktury zakupu), brak informacji o uzyskaniu wsparcia ze środków UE (np. tablica pamiątkowa), niewywiązanie się z celów i wskaźników projektu (np. liczby miejsc pracy) oraz rozpoczęcie 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 najistotniejszą konsekwencją jest wypowiedzenie umowy o dofinansowanie, skutkujące obowiązkiem zwrotu dotacji wraz z ustawowymi odsetkami. Ponadto prawo przewiduje również odpowiedzialność karną, m.in. w art. 82 kodeksu karnego skarbowego (niezgodne z przeznaczeniem wykorzystanie uzyskanej dotacji) oraz art. 297 kodeksu karnego (uzyskanie dotacji na podstawie nieprawdziwych informacji lub oświadczeń). Warto więc zadbać o prawidłową realizację i rozliczenie projektu w celu uniknięcia negatywnych konsekwencji.

been used. The objective of such audit is to check whether the project is being implemented in accordance with the financial agreement, state aid rules and whether the grant is used for its intended purpose. The changing and often ambiguous regulations, inconsistent practices of controlling officers and negligence on the part of the beneficiary during the grant settlement often lead to a situation where controlling officers voice their qualifications. This, in turn, may result in cancellation of the grant and the full amount will have to be returned by the beneficiary.

Inspections may be carried out in the course of the project as well as within 5 years after its completion. Several institutions

rements, lack of complete documentation relating to the project implementation (e.g. purchase invoices), lack of information on obtaining support from the EU (e.g. information board), failure to fulfil project targets (e.g. number of jobs created) and commencement of a project before submitting an application. These errors mostly result from non-implementation of respective procedures in accounting and controlling right from the beginning of the project and from the lack of training of employees responsible for settlement of the project (not only employees from the accounting department, but also from controlling, purchasing, technical and marketing departments).

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych

Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within the automotive industry, in the form of tax exemptions

PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI NA TERENIE SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH

W dniu 1 stycznia 2007 r. weszły w życie zmienione wspólnotowe przepisy dotyczące udzielania pomocy regionalnej, tj. Wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej na lata 2007-2013. Zostały one wdrożone do polskich regulacji strefowych. Na ich podstawie znacząco zmodyfikowano dotychczasowe zasady udzielania pomocy.

Pomoc regionalna jest udzielana przedsiębiorcom, również z branży motoryzacyjnej, w formie zwolnień podatkowych. Wolne od podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych są dochody uzyskane z działalności gospodarczej prowadzonej na terenie specjalnej strefy ekonomicznej (dalej: SSE) na podstawie zezwolenia. Moment rozpoczęcia korzystania ze zwolnienia uzależniony jest od tego, czy mamy do czynienia z inwestycją typu gre-

are entitled to perform inspections, including:

- Implementing Institutions (e.g. Polish Agency for Enterprise Development, Ministry of Economy),
- Managing Institutions (Ministry of Regional Development),
- Payment Institution (Ministry of Finance),
- Tax Audit Office, Supreme Chamber of Control, European Commission.

Within the audit inspectors check, e.g. invoices, tender dossier and documentation, bids submitted, etc.

During the inspection the enterprise should prepare necessary documents including application documents, the financial agreement, tender documentation, offers from contractors, invoices, etc.

The common mistakes committed by companies are: lack of compliance between the accounting and controlling systems with state aid requi-

In case non-compliance is discovered, the most serious consequence is the termination of the financial agreement resulting in an obligation to repay the grant, together with statutory interest. Therefore, it is important to ensure proper implementation and settlement of the project in order to avoid negative consequences.

BUSINESS ACTIVITY WITHIN SPECIAL ECONOMIC ZONES

The guidelines on public aid for 2007-2013, which entered into force on 1 January 2007 (incorporated into Polish law on SEZ), significantly modified the existing rules of granting public aid. Public aid is granted to entrepreneurs, including those operating within the automotive industry, in the form of tax exemptions.

Income from business activity conducted within Special Economic Zones (SEZ) under a permit is tax-exempt. The moment when tax exemption begins depends

enfield, czy brownfield. W przypadku inwestycji typu greenfield (mającej na celu stworzenia 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 Minister Gospodarki. W praktyce uprawnienie to zostało przekazane podmiotom zarządzającym strefami.

Udzielenie zezwolenia następuje po przeprowadzeniu procedury przetargu lub rokowań podjętych na podstawie publicznego zaproszenia umieszczonego w prasie ogólnokrajowej oraz na stronie internetowej konkretnej SSE.

Przedsiębiorcy zainteresowani uzyskaniem zezwolenia składają ofertę na zakup gruntu wraz z opisem planowanej inwestycji. W przypadku inwestorów, którzy posiadają grunty, składana jest jedynie oferta opisująca planowaną inwestycję.

Do oferty należy załączyć biznesplan zawierający między innymi opis profilu działalności przedsiębiorcy, charakter i opis inwestycji, w tym wielkość nakładów oraz planowaną wysokość zatrudnienia, harmonogram realizacji projektu i dokumenty potwierdzające możliwość sfinansowania projektu. Dokumentami potwierdzającymi możliwość sfinansowania projektu mogą być: sprawozdanie finansowe (jeżeli inwestycja będzie sfinansowana ze środków własnych inwestora), promesa przyznania kredytu z banku (w razie sfinansowania inwestycji za pomocą kredytu bankowego) itp.

Ponadto w biznesplanie powinny być ujęte założenia i ocena finansowa przed-

sięwzięcia, w tym prognozy finansowe oraz analiza finansowa wskaźników opłacalności projektu.

Podmiot zarządzający strefą dokonuje oceny złożonych ofert, biorąc pod uwagę w szczególności rodzaj działalności oraz planowanego przedsięwzięcia, wpływ inwestycji na tworzenie i modernizację infrastruktury na terenie strefy oraz zgodność z celami rozwoju strefy. Wielkość pomocy udzielanej w formie zwolnienia od podatku nie może przekroczyć limitu określonego 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

on whether the project is a "greenfield" investment or a "brownfield" investment. In the case of "greenfield" investments (where new enterprises are created) tax exemption starts from the month when investment expenditures were incurred. In the case of the "brownfield" investments (based on existing enterprises), the exemption starts from the month following the month when investment expenditures were incurred and the target level of employment (as specified in the permit) was achieved. The exemption is applicable from the date of permit till the allowable regional public aid levels have been reached. The permits are granted by the Ministry of Economy but, in practice, this power has been delegated by the Ministry to the entities which operate SEZ. A permit may be granted after

financial resources for the project.

Exemplary documents confirming financial feasibility of the investment may include: financial statements (for investments financed from the investor's own sources), or a bank loan promise (for investments financed through a bank loan) etc.

Additionally, the business plan should include general financial guidelines and assessment of the project, including financial forecasts and analysis of profitability ratios.

The SEZ operator examines the bids, taking into consideration the type of business and proposed investment, the impact on the creation and modernization of infrastructure within the SEZ, and congruity with development targets of the SEZ concerned.

Podmiot zarządzający strefą dokonuje oceny złożonych ofert, biorąc pod uwagę w szczególności rodzaj działalności oraz planowanego przedsięwzięcia, wpływ inwestycji na tworzenie i modernizację infrastruktury na terenie strefy oraz zgodność z celami rozwoju strefy

The SEZ operator examines the bids, taking into consideration the type of business and proposed investment, the impact on the creation and modernization of infrastructure within the SEZ, and congruity with development targets of the SEZ concerned

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, 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. Nową inwestycją są wydatki poniesione na grunt, środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne związane z rozbudową

a tender or negotiations based on a public invitation published in national newspapers and on the website of the SEZ concerned. Entrepreneurs interested in obtaining a permit submit an offer to purchase land, with a description of the proposed investment. In case of investors who already have a right to land, only a description of the proposed investment is required.

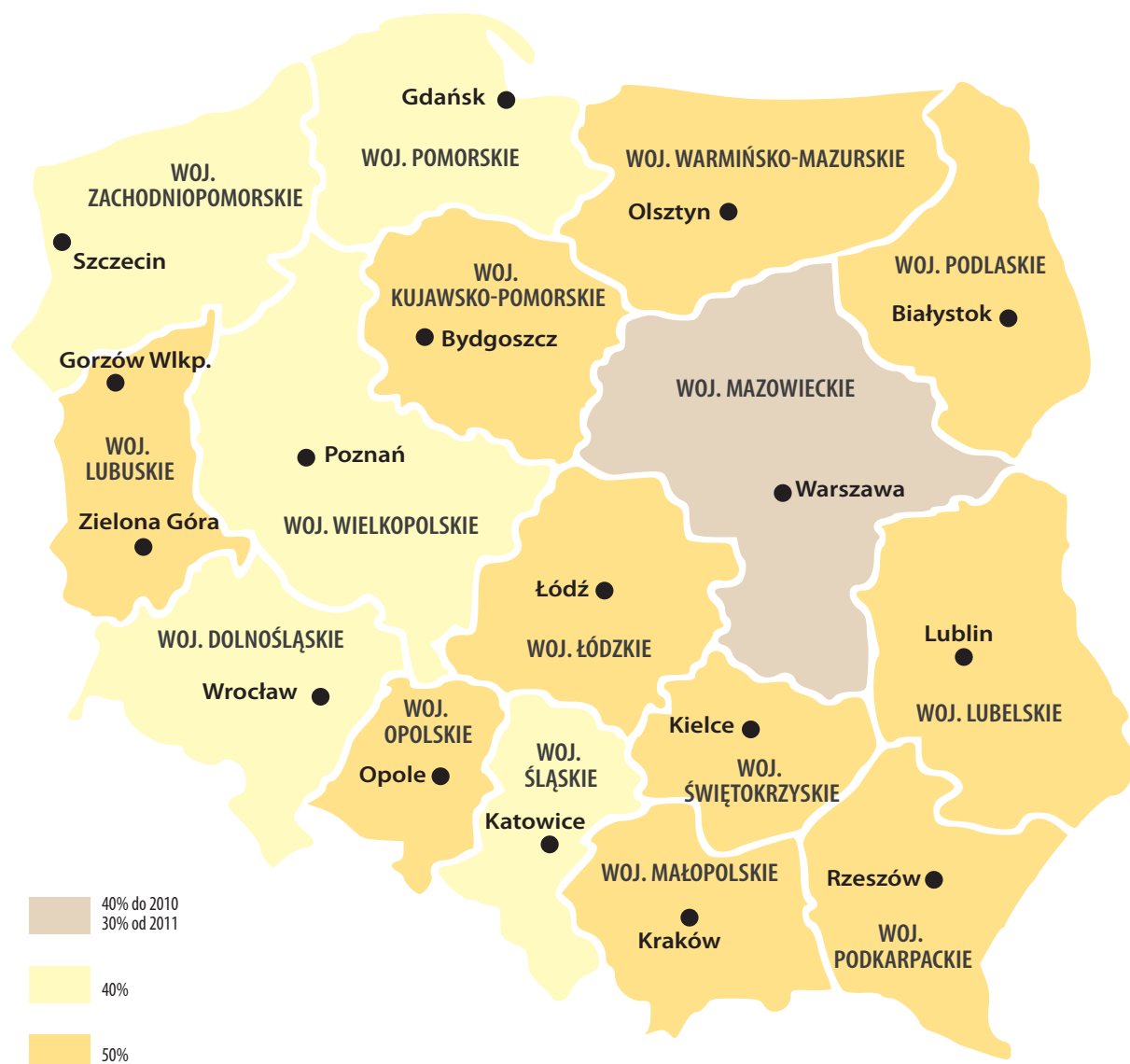
The bid must be accompanied with a business plan which should include, among others, the profile of the entrepreneur, the type and description of the investment, with the proposed expenditures and employment, implementation timetable, and documents demonstrating

The amount of public aid granted as tax exemptions may not exceed the maximum threshold calculated as the eligible expenses multiplied by maximum intensity of public aid for the area concerned.

Eligible expenses include investment costs, deducted by input 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, according to the NBP exchange rate. The law does not specify the maximum value of these expenditures.

The basis for assignment of the amount of public aid is the

MAKSYMALNE PROGI INTENSYWNOŚCI POMOCY PUBLICZNEJ DLA POSZCZEGÓLNYCH REGIONÓW
THE MAXIMUM THRESHOLDS OF PUBLIC AID INTENSITY FOR DIFFERENT REGION



Źródło | Source: http://www.paiz.gov.pl/nawosci/?id_news=1255

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 po-

noszone 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

cost of new investments or the value of two-year employment costs. New investment means an investment in fixed and intangible assets, regarding 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 (by introducing new products or modifying the production process). In case of a new investment, the entrepreneur needs to make a financial contribution of at least 25% of total qualified costs.

The costs of employment include 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 conclusion. Every workplace must be maintained for 5 years and 3 years in case of small and medium entrepreneurs. In practice, entrepreneurs may decide to benefit from one or

pomocy nie przekroczy wartości maksymalnych.

Zwolnienie podatkowe z tytułu kosztów nowej inwestycji przysługuje przedsiębiorcy, pod warunkiem że:

- 1) nie przeniesie własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne przez okres 5 lat (w przypadku dużych przedsiębiorców) lub 3 lat (w przypadku małych i średnich) od dnia wprowadzenia do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- 2) będzie prowadził działalność gospodarczą przez okres nie krótszy niż 5 lat (3 lata), od momentu, gdy cała inwestycja zostanie zakończona,
- 3) utrzyma deklarowane zatrudnienie przez odpowiednio okres 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). 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. 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

both sources of support at the same time, provided that the total amount of public aid does not exceed the amounts specified above.

The investor will be entitled to tax exemption on condition that:

- 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 concludes,
- 3) maintain the declared employment for 5 years (3 years).

Intensity of public aid, computed as a percentage of eligible costs, is not dependent on the type of business activity but on the type of enterprise: small (employment under 50 people and annual turnover or annual balance sheet total of up to EUR 10 million), medium (employment of under 250, and

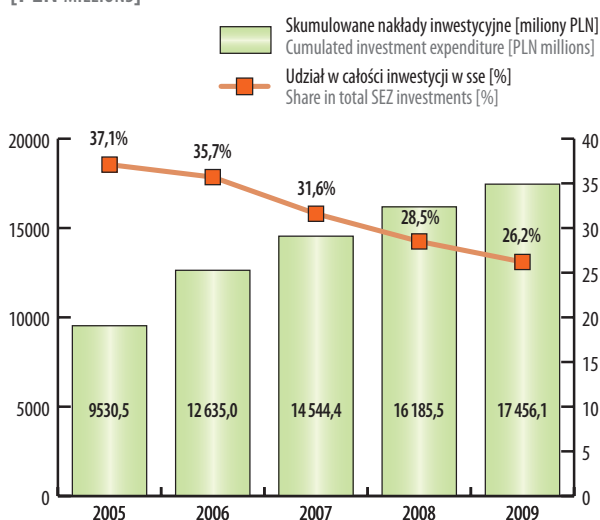
annual turnover of up to EUR 50 million or annual balance sheet total of up to EUR 43 million) or large (other entrepreneurs). The amount of the aid granted in the form of tax exemptions cannot exceed the maximum amount of public aid estimated for a particular region.

The maximum intensity may be increased by 10% for medium-sized entrepreneurs and 20% for small entrepreneurs.

In case of major investment projects, i.e. worth over EUR 50 million, the maximum amount of public aid is subject to additional constraints.

Public aid for business activity within a SEZ may be granted also in the form of property tax exemption. Municipal councils are entitled to offer such exemptions by way of a resolution. In such cases, entrepreneurs must notify the tax authority of their intention to use 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 may be added to another form of aid yet the

SKUMULOWANE NAKŁADY INWESTYCYJNE BRANŻY MOTORYZACYJNEJ W SSE
[MILIONY PLN]
CUMULATED INVESTMENT EXPENDITURE OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN SEZ
[PLN MILLIONS]



Źródło: Opracowanie KPMG na podstawie publikacji „Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2009 r”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, maj 2010

Source: KPMG based on 'Information concerning the implementation of the special economic zones law as of 31 December 2009', Ministry of Economy, Warsaw, May 2010

w ramach tzw. pomocy de minimis. Pomoc publiczna otrzymana w formie zwolnienia z podatku od nieruchomości może być połączona z każdą inną formą pomocy, jednak jej wartość nie może przekroczyć maksymalnej dopuszczalnej wielkości pomocy publicznej w danym regionie. Zarówno koszty inwestycji, jak i wielkość pomocy muszą być dyskontowane na dzień uzyskania zezwolenia. Wobec tego dla poszczególnych miesięcy należy ustalić wskaźniki dyskontowe, za pomocą których dyskontowane będą wydatki z danego miesiąca oraz otrzymana w danym okresie pomoc, tj. za pomocą których obliczana będzie wartość tych wydatków i pomocy na dzień uzyskania zezwolenia strefowego. Formuła obliczenia wskaźnika dyskontowego dla danego miesiąca wygląda następująco:

$$\text{wskaźnik_dyskonta} = (1+r_1/12) \cdot (1+r_2/12) \cdot (1+r_3/12) \cdot \dots \cdot (1+r_n/12)$$

gdzie poszczególne symbole oznaczają:
 n – kolejny miesiąc od miesiąca uzyskania zezwolenia do miesiąca, w którym poniesiono wydatek lub otrzymano pomoc,
 $r_{1...n}$ – 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 zdyskontowanej na dzień wydania zezwolenia wartości poniesionych wydatków następować będzie poprzez podzielenie wartości wydatku z danego miesiąca przez wskaźnik dyskontowy właściwy dla danego miesiąca.

$$\text{wartosc_zdyskontowana} = \frac{\text{wartosc_przypisana_do_miesiaca}}{\text{wskaźnik_dyskonta}}$$

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 przypadku inwestorów, którzy otrzymali zezwolenie przed dniem 30 grudnia 2008 roku okres ten kończy się odpowiednio w 2016 roku lub 2017 roku (w zależności od tego, w której SSE wydano zezwolenie) i do 2020 roku w przypadku pozostałych inwestorów.

FIRMY MOTORYZACYJNE W SPECJALNYCH STREFACH EKONOMICZNYCH

Wielu inwestorów działających w sektorze motoryzacyjnym lokuje swoje zakłady na terenie specjalnych stref ekonomicznych. Do końca 2009 roku firmy z branży motoryzacyjnej zainwestowały w specjalnych strefach ekonomicznych prawie 17,5 mld PLN, co stanowi 26% łącznych nakładów inwestycyjnych w strefach. Można wprawdzie zaobserwować tendencję spadkową w udziale inwestycji z sektora motoryzacyjnego w wartości całości inwestycji w SSE, jednak pozycja lidera nie jest zagrożona – udział kolejnej branży w zestawieniu, sektora produkcji wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, jest niemal trzykrotnie niższy (9,6%). Ponadto motoryzacja jest branżą wiodącą w strefach, w których nakłady inwestycyjne są najwyższe – katowickiej i wałbrzyskiej, stanowiąc tam odpowiednio ok. 50% i 40% ogółu nakładów. W tych strefach oraz w strefie legnickiej można wręcz mówić o istnieniu klastrów motoryzacyjnych, ułatwiających przedsiębiorcom efektywniejsze wykorzystanie dostępnych zasobów. W 2009 roku kolejni inwestorzy uzyskali pozwolenia na rozpoczęcie działalności w strefach lub rozszerzenie dotychczasowej

total value of such aid must not exceed the maximum allowable aid limits for the region concerned. Investment costs and public aid must be discounted as of the date of permit. Therefore, applicable discounting rates should be determined for each month. Discount rates for each month are calculated as follows:

$$\text{discount_rate} = (1+r_1/12) \cdot (1+r_2/12) \cdot (1+r_3/12) \cdot \dots \cdot (1+r_n/12)$$

where:
 n – subsequent month between the month of permit and the month when an expense was incurred or public aid granted,
 $r_{1...n}$ – interest rate applicable to the discounting period (month).
 The date of expenditure is the last day of the month when the expenditure was borne or aid

discounted once a year (i.e. on the deadline for submission of annual CIT-8 return). Investors are exempt from income tax until the limit of public aid has been exhausted or until SEZ ceases to exist. For investors who obtained a permit prior to 30 December 2008, the exemption period ends in 2016 or 2017 (depending on the SEZ where the permit was issued) and the respective date for other investors is 2020.

AUTOMOTIVE COMPANIES IN SPECIAL ECONOMIC ZONES

Many investors operating in the automotive sector locate their plants in Special Economic Zones (SEZ). By the end of 2009, companies from the automotive sector invested nearly PLN 17.5 billion in SEZ, which represented 26% of the total capital expenditure in

Zarówno koszty inwestycji, jak i wielkość pomocy muszą być dyskontowane na dzień uzyskania zezwolenia

Investment costs and public aid must be discounted as of the date of permit

was granted. The date of public aid is the last day of the month when such aid was granted. The day of permit is the last day of the month during which the permit was issued. The discounted value of expenditures as of the permit date is the outcome of incurred expenses for a given month divided by the discount rate pertaining to that month.

$$\text{discounted_value} = \frac{\text{expenditures_public_aid_value_in_a_given_month}}{\text{discount_rate}}$$

Actual expenditures allocated to each month should be discounted using the respective discounting rates, thus calculating the total discounted capital expenditures. On the other hand, public aid received (i.e. the amount of income tax which was exempted from taxation in connection with operations within a SEZ) is

the zones. While a downward trend in the latter percentage may be observed, the automotive sector's leadership in this aspect is not likely to be threatened. The share of manufacturing of rubber and plastic products, the second industry in the ranking, is almost three times lower (9.6%). Moreover, automotive is the leading sector in the zones,

accounting for ca. 50% and 40% of the total expenditure in

Katowice and Wałbrzych SEZ, where the capital expenditures are highest. These zones, together with the Legnica SEZ, have evolved into automotive clusters, facilitating more efficient use of available resources. In 2009, more investors obtained permits to commence business or in SEZ or to expand

NAKLĄDY INWESTYCYJNE W SSE WG BRANŻ (STAN NA 31.12.2009 ROKU)
CAPITAL EXPENDITURES IN SEZ BY INDUSTRIAL SECTORS (AS OF 31.12.2009)

	Poniesione nakłady inwestycyjne [mln PLN] Capital expenditure incurred [in PLN million]	Udział w łącznych nakładach [%] Share in total expenditure [%]
Sektor motoryzacyjny Automotive sector	17 456,1	26,2%
Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych Manufacture of rubber and plastic products	6 421,5	9,6%
Pozostałe branże łącznie Other sectors combined	42 712,0	64,2%
Razem Total	66 589,6	100%

Źródło: Opracowanie KPMG na podstawie publikacji „Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2009 r.”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, maj 2010

Source: KPMG based on 'Information concerning the implementation of the special economic zones law, as of 31 December 2009', Ministry of Economy, Warsaw, May 2010

aktywności – jak Fiat Powertrain Technologies w strefie katowickiej, AAM Poland i Guardian Automotive Poland w strefie wałbrzyskiej, VOSS Automotive Polska w strefie legnickiej oraz TBAI Poland w strefie kamiennogórskiej. W strefie pomorskiej w 2009 roku zanotowano najwyższy przyrost wartości inwestycji (o blisko 60%), między innymi dzie-

ki nakładom firmy Bridgestone na nową fabrykę w Stargardzie Szczecińskim. Pokażnym przyrostem inwestycji, za strefami pomorską i starachowicką, wykazała się w 2009 roku także strefa krakowska (26%), do czego przyczyniły się w dużej mierze wydatki inwestycyjne na uruchomiony wówczas zakład Nidec Motors&Actuators.

existing activities, e.g. Fiat Powertrain Technologies in the Katowice SEZ, AAM Poland and Guardian Automotive Poland in the Wałbrzych SEZ, VOSS Automotive Poland in the Legnica SEZ and TBAI Poland in the Kamienna Góra SEZ. In 2009, the zone of Pomorze observed the greatest increase in the value of investments – by

nearly 60%. In a large part, this was due to the investment in the newly-opened Bridgestone plant in Stargard Szczeciński. A substantial increase, third biggest after Pomorze and Starachowice, was recorded in the Kraków SEZ (26%), largely owing to the capital expenditure on the Nidec Motors&Actuators plant, opened in 2009.

PRZEDSIĘBIORSTWA, KTÓRE UZYSKAŁY POZWOLENIE NA INWESTYCJE W SSE W 2009 ROKU
COMPANIES WHICH OBTAINED PERMITS FOR INVESTMENTS IN SEZ IN 2009

Przedsiębiorca Company	Strefa Zone	Branża Industry	Kraj pochodzenia kapitału Country of capital's origin
Fiat Powertrain Technologies	Katowicka Katowice	Silniki Engines	Włochy Italy
AAM Poland	Wałbrzyska Wałbrzych	Pozespoły układów napędowych i zawieszni do samochodów Components for car propulsion systems and suspensions	USA USA
Guardian Automotive Poland	Wałbrzyska Wałbrzych	Części plastikowe do samochodów Plastic parts for cars	USA USA
VOSS Automotive Polska	Legnicka Legnica	Przewody i rury, układy pneumatyczne Tube and hose assemblies, pneumatics	Niemcy Germany
TBAI Poland	Kamiennogórska Kamienna Góra	Elementy wyposażenia wnętrza samochodowych Automotive interior components	Japonia Japan

Źródło: Opracowanie KPMG na podstawie ogólnodostępnych danych prasowych
 Source: KPMG based on accessible press releases

WYBRANE FIRMY Z BRANŻY MOTORYZACYJNEJ DZIAŁAJĄCE W SSE
SELECTED COMPANIES FROM THE AUTOMOTIVE INDUSTRY OPERATING IN SEZ

Strefa Zone	Inwestor Investor	Strefa Zone	Inwestor Investor
Katowicka Katowice	Automotive Lighting Polska Sp. z o.o.	Mielecka Mielec	Kirchhoff Polska Sp. z o.o.
	Brembo Poland Sp. z o.o.		Lear Corporation Poland Sp. z o.o.
	Cooper Standard Automotive Polska Sp. z o.o.		RAMATTI Sp. z o.o.
	FIAT - GM Powertrain Polska Sp. z o.o.	Kostrzyńsko-Słubicka Kostrzyn-Słubice	Faurecia Gorzów Sp. z o.o.
	Fiat Powertrain Technologies Poland Sp. z o.o.		Frost Słubice Sp. z o.o.
	General Motors Manufacturing Poland Sp. z o.o.		Gedia Poland Assembly Sp. z o.o.
	Isuzu Motors Polska Sp. z o.o.		Groclin Service Sp. z o.o.
	Kirchhoff Polska Assembly Sp. z o.o.		Volkswagen Poznań Sp. z o.o.
	Lear Corporation Poland II Sp. z o.o.	Legnicka Legnica	Faurecia Legnica Sp. z o.o.
	Maflow Polska Sp. z o.o.		Gates Polska Sp. z o.o.
	Magna Car Top Systems Poland		Sanden MP Sp. z o.o.
	Magneti Marelli Exhaust Systems Polska Sp. z o.o.		Sitech Sp. z o.o.
	Magneti Marelli Suspension Systems Bielsko Sp. z o.o.		TBMeca Poland Sp. z o.o.
	NGK Ceramics Polska Sp. z o.o.		Volkswagen MP Sp. z o.o.
Krakowska Kraków	TOORA POLAND S.A. w Nisku Zakład Produkcyjny Żory S.A.		Voss Automotive Sp. z o.o.
	TRW Braking Systems Polska Sp. z o.o.	Kamiennogórska Kamienna Góra	AUTOCAM POLAND Sp. z o.o.
	TRW Polska Sp. z o.o.		DR. SCHNEIDER AUTOMOTIVE POLSKA Sp. z o.o.
	Valeo Electric and Electronic Systems Sp. z o.o.		TAKATA PETRI PARTS POLSKA Sp. z o.o.
Łódzka Łódź	CAR Technology Production Sp. z o.o.	Suwalska Suwałki	TBAI Poland Sp. z o.o.
	MAN Trucks Sp. z o.o.		Artykuły Motoryzacyjne Bazyl Adamiec
	Nidec Motors and Actuators Poland Sp. z o.o.	Tarnobrzaska Tarnobrzeg	ATS Stahlschmidt & Maiworm Sp. z o.o.
Pomorska Pomorze	Trailis Zaslav TSS Sp. z o.o. S.k.		Uniwhheels Production Poland Sp. z o.o.
	BRIDGESTONE Stargard Sp. z o.o.	Wałbrzyska Wałbrzych	AAM Poland Sp. z o.o.
Słupska Słupsk	KAPENA S.A.		FAURECIA - WAŁBRZYCH Sp. z o.o.
	NORDGLASS II Sp. z o.o.		Guardian Automotive Poland Sp. z o.o.
	SOBCAR Sp. z o.o.		Keiper Polska Sp. z o.o.
Mielecka Mielec	Firma Oponiarska Dębica S.A.		Metzeler Automotive Profile Systems Polska Sp. z o.o.
			QUIN POLSKA Sp. z o.o.
			Toyota Motor Industries Poland Sp. z o.o.
			TOYOTA MANUFACTURING POLAND Sp. z o.o.

Źródło: Opracowanie własne KPMG na podstawie informacji uzyskanych ze stron internetowych specjalnych stref ekonomicznych
 Source: KPMG based on information published on SEZ websites



KPMG to międzynarodowa sieć firm świadczących usługi w zakresie audytu, doradztwa podatkowego i doradztwa gospodarczego. W Polsce firma KPMG rozpoczęła działalność od otwarcia biura w Warszawie w maju 1990 roku. Rosnące zapotrzebowanie na profesjonalne usługi doradcze i audytorskie sprawiło, że otworzyliśmy pięć biur regionalnych w Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku i Katowicach. Obecnie zatrudniamy blisko 1 300 pracowników. Naszym priorytetem jest jak najwyższa jakość świadczonych usług i satysfakcja klientów. Doradzamy polskim oraz światowym firmom i instytucjom we wszystkich sektorach gospodarki.
www.kpmg.pl

KPMG is a global network of professional services firms providing Audit, Tax and Advisory services. Its member firm in Poland began operations in 1990 when the Warsaw office was opened. To address the growing demand for professional advisory and audit services, KPMG in Poland has opened five regional offices: in Cracow, Poznań, Wrocław, Gdańsk and Katowice. At present the firm employs almost 1,300 people. Our goal is to provide excellent services which satisfy our clients' needs. We advise Polish as well as global companies and institutions operating in all sectors of the economy.
www.kpmg.pl

