

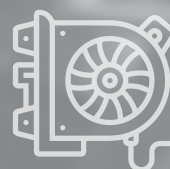
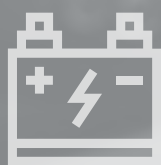
BRANŻA MOTORYZACYJNA W POLSCE 2021-2022

LICZBY | PODSUMOWANIA | ANALIZY



AUTOMOTIVE SECTOR IN POLAND 2021-2022

FIGURES | SUMMARIES | ANALYSES



RAPORT PRZYGOTOWAŁO
REPORT PREPARED BY

PRZY WSPÓŁPRACY Z
IN COOPERATION WITH

POD PATRONATEM
UNDER PATRONAGE OF



SPIS TREŚCI

PRZEMYSŁ I RYNEK
MOTORYZACYJNY W POLSCE

7

ROZDZIAŁ 1: PRODUKCJA

9

ROZDZIAŁ 2: HANDEL

29

**ROZDZIAŁ 3: USŁUGI SERWISOWANIA
I NAPRAWY SAMOCHODÓW**

49

ROZDZIAŁ 4: RYNEK EUROPEJSKI

59

**ROZDZIAŁ 5: PRAWO
DLA BRANŻY**

67

ROZDZIAŁ 6: MEGATRENDY

83

ROZDZIAŁ 7: KIM JESTEŚMY

93

SŁOWNIK SKRÓTÓW I TERMINÓW

97

CONTENTS

AUTOMOTIVE INDUSTRY
AND MARKET IN POLAND

CHAPTER 1: PRODUCTION

CHAPTER 2: TRADE

**CHAPTER 3: CAR MAINTENANCE
AND REPAIR SERVICES**

CHAPTER 4: EUROPEAN MARKET

**CHAPTER 5: LEGAL REGULATIONS
FOR THE AUTOMOTIVE SECTOR**

CHAPTER 6: MEGATRENDS

CHAPTER 7: WHO WE ARE

ABBREVIATIONS AND DEFINITIONS

Raport przygotowany przez Stowarzyszenie
Dystrybutorów i Producentów Części
Motoryzacyjnych, przy współpracy z Santander Bank
Polska oraz Grupą MotoFocus.pl, pod patronatem
Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Warszawa, 2021.

Report prepared by the Association of Automotive
Parts Distributors and Producers, in cooperation
with Santander Bank Polska and MotoFocus.pl
Group, under the patronage of the Polish Investment
and Trade Agency. Warsaw, 2021.



Branża motoryzacyjna stanowi istotną część gospodarki. Nie bez powodu Polskę nazywa się zagłębiem produkcji części motoryzacyjnych. Liczna obecność producentów części zarówno z sektora IAM, jak i OE tylko potwierdza ogromny potencjał tego sektora przemysłu. Pamiętajmy, że na naszym rynku działają firmy z rodzimym kapitałem, jak również te z kapitałem zagranicznym. Doskonale rozwinięte zaplecze produkcyjne, dobra infrastruktura, wykwalifikowane kadry, a także atrakcyjna lokalizacja sprawiają, że ta gałąź motoryzacji stwarza duże możliwości dla przedsiębiorców.

Mówiąc o motoryzacji nie należy zapominać również o dystrybucji części zamiennych. Polskie firmy działające w tym obszarze prężnie się rozwijają rozbudowując sieć dostaw części oraz tworząc nowe centra logistyczne. Rozbudowana sieć dystrybucyjna gwarantuje dostępność części w każdym zakątku naszego kraju. Sprawna logistyka oraz dobry dostęp do stale poszerzanego asortymentu przekłada się na sprawniejsze funkcjonowanie warsztatów motoryzacyjnych, które mogą skutecznie naprawiać pojazdy milionom zmotoryzowanych Polaków.

Trwająca od 2020 r. pandemia odbiła swoje piętno na funkcjonowaniu podmiotów motoryzacyjnych, niemniej motoryzacja powoli podnosi się z kryzysu wywołanego zamieszczeniem związanym z COVID-19, co odzwierciedlają liczby i zestawienia zawarte w niniejszym opracowaniu.

Chciliśmy, aby prezentowany Państwu raport był nie tylko kompendium wiedzy na temat aktualnego stanu polskiego przemysłu i rynku motoryzacyjnego. Mamy nadzieję, że znajdą w nim Państwo również informacje dotyczące głównych trendów w motoryzacji oraz zagadnień legislacyjnych, które mają istotny wpływ na naszą branżę i nad którymi pracuje SDCM.

Zapraszam do lektury.



KRZYSZTOF SOSZYŃSKI
Prezes Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych / President of the Association of Automotive Parts Distributors and Producers

The automotive sector constitutes a significant part of the economy. Poland is titled the automotive production region with good reason. The presence of numerous IAM and OE parts producers not only proves the huge potential of this industrial sector. It should be noted that on the Polish market we have both domestic companies and those with foreign capital. Owing to an impressive production background, good infrastructure, highly-qualified staff, as well as attractive location, Polish automotive sector creates great opportunities for the entrepreneurs.

When talking about the automotive sector we should also bear in mind the distribution of automotive parts. Polish companies operating in this area dynamically develop by expanding the distributing networks and creating new logistic centres. Wide distribution network guarantees the availability of parts in all places in the country. Swift logistics and good access to the constantly extended assortment improves the efficiency of car garages functioning, which may now efficiently repair the vehicles of millions of Poles.

The pandemic started in 2020 has impacted the functioning of the automotive operators, however the automotive sector is slowly emerging from the crisis caused by COVID-19. This is reflected by the figures and calculations presented in this paper.

We wish that this report becomes not only a concise up-to-date information on the Polish automotive industry and market. We hope that you'll also find here information on the main automotive trends and legislative issues impacting the sector, and that SDCM currently works on.

Enjoy your reading.



Niezależni operatorzy mają od lat silną pozycję na rynku motoryzacyjnym w Polsce. Chcielibyśmy żeby przepisy obowiązujące w naszym kraju sprzyjały rozwojowi sprawiedliwej konkurencji. Zachowanie równowagi na rynku jest konieczne nie tylko z punktu widzenia konsumenta, który powinien mieć szansę swobodnie wybierać dowolnego usługodawcę, lecz również z punktu widzenia samych przedsiębiorców. Wszelkie ograniczenia uniemożliwiające im oferowanie konkurencyjnych produktów i usług na takich samych zasadach co ich bardziej uprzywilejowani konkurenci będą prowadzić do monopolizacji rynku.

Uważamy, że mądrze formułowane przepisy nie tylko wzmocnią pozycję przedsiębiorców działających na naszym rynku, lecz także zachęcą ich do rozwoju. Wszelkiego rodzaju zachęty będą nie tylko sprzyjać innowacyjności oraz dalszemu poszerzaniu wachlarza usług. Stworzą one środowisko, w którym rodzime biznesy będą chciały się rozwijać, jak również sprzyjające nowym inwestycjom z zagranicy.

To właśnie o takie otoczenie prawne i gospodarcze od lat zabiega SDCM. W tym świetle problem na przykład z dostępem do danych wpływający na konkurencyjność niezależnego rynku motoryzacyjnego budzi nasz ogromny niepokój, ale jednocześnie motywuje do wyężonej pracy.

O wyzwaniach dla przedsiębiorców przeczytaj Państwo w publikowanym przez nas raporcie.



ALFRED FRANKE

Prezes Honorowy Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych / Honorary President of Association of Automotive Parts Distributors and Producers

Independent operators have a strong position on the automotive market in Poland. We wish that Polish law provisions fostered the development of free competition. Keeping the market balance is necessary not only from the consumers' point of view, who should have the opportunity to freely choose a service provider, but from the entrepreneurs' point of view as well. Any impediments disabling them in offering competitive products and services on the same principles as their more privileged competitors will lead to market monopolisation.

In our opinion robust legislation will not only strengthen the position of the automotive operators in Poland, but will also encourage their development. Any incentives will not only foster innovativeness and further expansion of the range of services. They will help creating the environment in which domestic businesses will be willing to develop and which will attract new investments to Poland.

This is the legislative and economic environment SDCM is striving for. In this respect we are very anxious about the problem with access to data affecting the competitiveness of our sector. But this also motivates us to even stronger work.

You can read more about the challenges for the entrepreneurs in this publication.

Głównym zadaniem SDCM jest działanie na rzecz wszystkich uczestników przemysłu i rynku. Pragniemy by otoczenie prawne regulujące działalność przedsiębiorców sprzyjało innowacyjności, zdrowej konkurencji oraz dalszemu rozwojowi tych firm. To dlatego stale monitorujemy sytuację na polskim i europejskim rynku reagując na wszelkie inicjatywy mogące przerodzić się w niekorzystne dla branży rozwiązania.



TOMASZ BĘBEN

Dyrektor zarządzający Stowarzyszenia Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych / Managing Director of Association of Automotive Parts Distributors and Producers

The main task of SDCM is acting on behalf of all automotive market participants. We want the legal provisions regulating the operation of entrepreneurs to foster innovativeness, free competition and further development of these companies. That's why we constantly monitor the situation on the Polish and European market reacting to any initiatives that may result in solutions unfavourable for the sector.

Działalność SDCM jest od lat wspierana przez europejskie stowarzyszenia FIGIEFA (Międzynarodowa Federacja Niezależnych Dystrybutorów Motoryzacyjnych) i CLEPA (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych). Dzięki tej dwukierunkowej współpracy możemy skutecznie działać na poziomie krajowym i europejskim. To wsparcie jest dla nas bardzo ważne i liczymy na to, że dalsza współpraca z naszymi europejskimi odpowiednikami będzie nieść same korzyści dla sektora, który reprezentujemy i na którego rzecz działamy.

Zapraszam do zapoznania się z naszym raportem, w którym znajdą Państwo nie tylko kluczowe dane dotyczące motoryzacji, lecz również obszary działalności SDCM kluczowe z punktu widzenia podmiotów działających w naszej branży.

SDCM activity has been for years supported by European associations FIGIEFA (European federation of automotive aftermarket distributors) and CLEPA (European automotive suppliers association). Owing to this bilateral cooperation we may effectively act on the national and European level. This support is very valuable for us and we hope that further cooperation with our European mirror associations will be very beneficial for our sector, which we represent and on behalf of which we constantly act.

I invite you to read this report, where you'll find not only key figures on the automotive sector, but also main SDCM operation areas important from the automotive operators' point of view.

FIGIEFA, która reprezentuje dystrybutorów części motoryzacyjnych w kontaktach z europejskimi i międzynarodowymi instytucjami, zajmuje się wieloma zagadnieniami. Wiele z nich przybiera obecnie na intensywności. W najbliższych miesiącach oraz w przyszłym roku spodziewamy się przełomowych decyzji legislacyjnych. Na samej górze listy znajdują się cztery pozycje.

Komisja Europejska zamierza zajęć się w ramach propozycji legislacyjnej kwestią zdalnego dostępu do danych pokładowych oraz funkcji pojazdu. W naszej opinii powinna ona gwarantować niezależnym operatorom sprawiedliwy dostęp do pełnego zakresu danych i funkcji pojazdu dając im możliwość interakcji z kierowcą (lub klientem) za pośrednictwem deski rozdzielczej/HMI, tak jak to mogą obecnie robić producenci pojazdów. Takie rozwiązanie ma umożliwić niezależnym operatorom zachowanie konkurencyjności i innowacyjności.

Po przyjęciu przepisów dot. cyberbezpieczeństwa pojazdów na poziomie EKG ONZ, Komisja Europejska podjęła działania mające na celu wdrożenie środków



SYLVIA GOTZEN

Dyrektor Generalna FIGIEFA / FIGIEFA CEO

FIGIEFA, which represents automotive parts distributors towards European and international institutions, is handling a growing number of issues which are gaining in intensity. Major legislative milestones are expected in the coming months and next year. Four issues in particular are at the top of the agenda.

The European Commission is about to address the issue of remote access to in-vehicle data and functions with a legislative proposal. We advocate that such a legislation should ensure that independent businesses can have fair access to the full set of data and functions which are sustained by the vehicle, and the ability to interact with the driver (our customer) through the dashboard/HMI, as is available to the manufacturers themselves. This is to enable us to remain competitive and innovative.

Following the adoption at UN level of a legislation on the cybersecurity of vehicles, the European Commission is working on transposing measures. FIGIEFA and

ich transpozycji. FIGIEFA oraz jej partnerzy pracują nad zapisami mającymi na celu zagwarantowanie zachowania ciągłości działania wszystkich operatorów niezależnego rynku motoryzacyjnego, obejmującymi możliwość wytwarzania i montowania konkurencyjnych części zamiennych przy wykorzystaniu wielomarkowych urządzeń diagnostycznych.

Komisja Europejska ma również zadecydować o odnowieniu rozporządzenia MV BER, które umożliwia swobodny handel częściami zamiennymi, dostęp do informacji technicznych oraz serwisowanie pojazdów w okresie gwarancyjnym. Pracujemy nad konkretnymi propozycjami dot. wzmocnienia i modernizacji tych przepisów.

Jako że Komisja Europejska ma również w planach rewizję przepisów regulujących prawną ochronę wzorów, widzimy szansę na wprowadzenie ogólnoeuropejskiej klauzuli napraw umożliwiającej produkcję, sprzedaż i montaż konkurencyjnych widocznych części zewnętrznych.

Wszystkie te kwestie mają wpływ na zdolność przedsiębiorców do prowadzenia działalności oraz oferowania szerokiego wachlarza konkurencyjnych i innowacyjnych produktów i usług klientom. By mieć pewność, że reprezentujemy interesy firm motoryzacyjnych jak najlepiej, a nasze komunikaty docierają również do polskich decydentów, jesteśmy niezmiernie wdzięczni za stałe i cenne wsparcie jakiego udziela nam w tym zakresie SDCM.

its partners are working to include provisions safeguarding the business continuity of all aftermarket operators concerning the ability to manufacture and install competitive spare parts, using multi-brand test equipment.

The European Commission is also deciding on the renewal of the Motor Vehicle Block Exemption Regulation, which enables free trade of spare parts, access to technical information and servicing of vehicles under warranty. We are making concrete proposals to reinforce and modernise it.

As the European Commission envisages to revise the EU's design protection framework, there might be a chance to finally obtain a European-wide repairs clause enabling the production, trade and installation of competitive body-related spare parts.

All these issues have a direct impact on your ability to conduct business and to offer a wide portfolio of competitive and innovative products and services to your customers. To ensure that we represent at best your interests, and that our messages are also spread towards the Polish authorities, we are glad to count on the continued and valued support of SDCM.

Drodzy Członkowie SDCM,

Drodzy Czytelnicy,

Niektórzy z Was już zapewne zapoznali się z działalnością CLEPA oraz naszymi wspólnymi działaniami prowadzonymi z SDCM. Niemniej pozwolę sobie przybliżyć kilka istotnych kwestii tym z Was, którzy jeszcze nie mieli szansy o nich usłyszeć.



SIGRID DE VRIES

Sekretarz Generalna CLEPA / CLEPA Secretary General

Dear Members of SDCM,

Dear Readers,

Some of you will be already familiar with CLEPA and our joint activities with SDCM. However, for those who have not yet had the chance to become acquainted, let me please highlight a few important facts.

CLEPA – Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych zrzesza ponad 100 światowych wiodących producentów części, komponentów i układów motoryzacyjnych, jak również ponad 20 krajowych i europejskich organizacji branżowych. Nasza owocna współpraca z SDCM rozpoczęła się w 2015 r. i od tamtego czasu przynosi pozytywne efekty i niesie znaczący wkład w działalność obu stowarzyszeń.

CLEPA – the European Association of Automotive Suppliers brings together well over 100 of the world's most prominent suppliers for car parts, systems and modules and more than 20 national trade associations and European sector associations. Our fruitful cooperation with SDCM started in 2015 and since then brings very positive results and meaningful input into the work of both associations.

SDCM stanowi wspaniały przykład tego jak krajowa organizacja może rozszerzyć swoje działania ponad poziom krajowy i efektywnie zmieniać kształt przepisów europejskich. CLEPA bardzo ceni sobie aktywne zaangażowanie SDCM we wspólne inicjatywy oraz nieocenione wsparcie w organizacji spotkań z polskimi eurodeputowanymi oraz członkami Komisji Europejskiej czy też reprezentantami Stałego Przedstawicielstwa RP przy UE. Zwłaszcza teraz, gdy przemysł motoryzacyjny przechodzi jedną z największych przemian w historii w obliczu Europejskiego Zielonego Ładu oraz pakietu Fit for 55 opublikowanego w lipcu 2021 r., który ustanawia ramy prawne do implementacji Zielonego Ładu. SDCM odgrywa tu kluczową rolę w promowaniu naszego wspólnego stanowiska oraz prezentowaniu głosu producentów części polskim decydentom.

Europejski Zielony Ład przyspieszy transformację motoryzacyjnego łańcucha dostaw. Prawie wszystkie z inicjatyw legislacyjnych mają wpływ na sektor transportu, z czego 4 z nich dotyczą głównie jego. To rewolucja przemysłowa na dużą skalę. 13,8 mln pracowników zatrudnianych przez europejski sektor motoryzacyjny stoi w obliczu szybkich zmian. Szybka dekarbonizacja intensyfikuje zmiany gospodarcze w sektorze poprzez restrukturyzację spowodowaną również kryzysem wywołanym przez pandemię COVID-19, cyfryzację oraz szersze zmiany w handlu i na rynku.

Przemysł motoryzacyjny zobowiązuje się do zachowania neutralności klimatycznej do 2050 r. i uważa ten cel za realistyczny. Wymaga to jednak transformacji, która pozwoli uniknąć upadku przemysłu w Europie oraz potencjalnego wstrząsu dla milionów źródeł utrzymania. Dostawcy motoryzacyjni projektują oraz wytwarzają komponenty i układy konieczne do osiągnięcia tych ambitnych celów stawianych sektorowi transportu drogowego.

W imieniu CLEPA chciałabym skorzystać z okazji by szczerze podziękować Alfredowi Franke za jego nieocenione wsparcie oraz doświadczenie, jakim dzielił się z nami w tych ostatnich latach jako członek Zarządu CLEPA. Jesteśmy przekonani, że nasza współpraca pod przewodnictwem Tomasza Bębna będzie równie owocna i będzie się dalej rozwijać.

Dziękuję.

SDCM sets a great example of how national organisation can extend their activities beyond national level and successfully help influence the European legislation. CLEPA values very much an active involvement of SDCM in joined advocacy activities, supporting organisation of bilateral meetings with the Polish Members of the European Parliament, the European Commission, and the Permanent Representations of Member States in the EU. Especially now, when the automotive industry is facing the biggest transformation of the sector in history with the European Green Deal and the Fit for 55 package published in July 2021 which sets out the proposed regulatory framework to implement the EU's Green Deal, SDCM plays an important role in advocating our common position and raising the voice of automotive suppliers towards Polish policymakers.

The European Green Deal will accelerate the transformation of the automotive supply chain. Almost all of the 11 legislative initiatives impact the transport sector, four of which are transport-specific. This is an industrial revolution of historic proportions. The 13.8 million workers dependent on the automotive industry in Europe currently face fast-moving forces of change. Rapid decarbonisation is intensifying economic change in the sector with restructuring also driven by the aftermath of the COVID 19 crisis, digitalisation and as a result of broader trade and market developments.

The automotive industry is committed to climate neutrality in 2050, and believes this objective is realistic. However, it requires a transformation that needs to be staged together with the sector to avoid an industrial decline in Europe and avoidable upheaval for millions of livelihoods. Automotive suppliers design and manufacture all of the components and systems that are needed to achieve the ambitious goals for road transport.

On behalf of the CLEPA executive, I would like to take this opportunity to express our deep appreciation to Alfred Franke for all his invaluable support and expertise over the last years as a member of the CLEPA Board. We are convinced that under the new leadership of Tomasz Bęben this good cooperation will continue and grow further.

Thank you, and stay safe!

PRZEMYSŁ I RYNEK

MOTORYZACYJNY
W POLSCE

AUTOMOTIVE INDUSTRY AND MARKET IN POLAND

The logo for SDCM (Stowarzyszenie Producentów Samochodów Ciężarowych) is a large, stylized white circle with a thick border. Inside the circle, the letters "SDCM" are written in a bold, white, sans-serif font. The background of the entire page is a light gray gradient.

SDCM

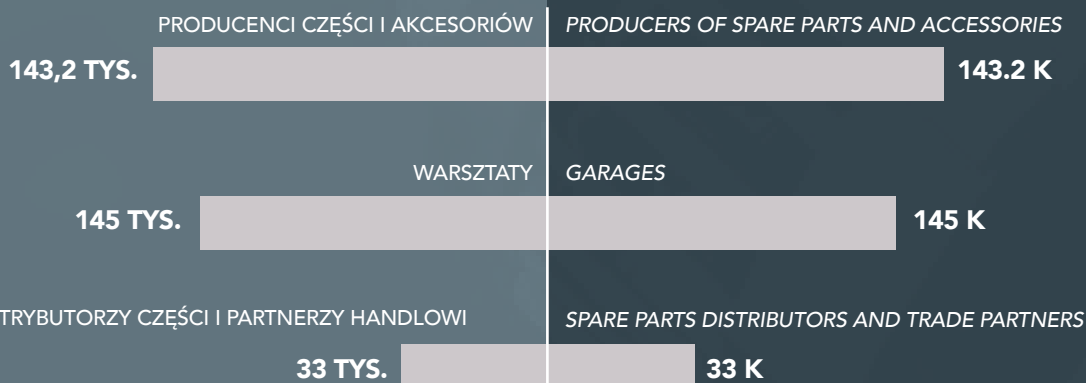
PRZEMYSŁ I RYNEK MOTORYZACYJNY

Motoryzacja jest jedną z największych i najbardziej produktywnych gałęzi polskiej gospodarki, odpowiadającą za około 8% produktu krajowego brutto.

AUTOMOTIVE INDUSTRY AND MARKET IN POLAND

The automotive sector is one of the most productive branches of the Polish economy, standing for about 8% of GDP.

MIEJSCA PRACY W MOTORYZACJI: WORKPLACES IN THE AUTOMOTIVE SECTOR:



- Wartość produkcji sprzedanej części i akcesoriów w 2020 r. osiągnęła **79 mld zł**.
- Wartość eksportu części i akcesoriów w 2020 roku to **48 mld zł**.
- Blisko **1250 punktów hurtowej sprzedaży** części do samochodów osobowych i ciężarowych.
- Łączne przychody największych dystrybutorów części w segmencie osobowym i ciężarowym w 2020 r. wyniosły **24 mld zł**.
- Wartość rynku części i napraw to ponad **36 mld zł**.
- **25 tys. warsztatów niezależnych** obsługujących pojazdy osobowe i ciężarowe.
- **840 tys. sztuk części** trafia codziennie do niezależnych warsztatów.

- Spare parts and accessories sold production reached in 2020 **PLN 79 M**.
- Spare parts and accessories exports value in 2020 amounted to **PLN 48 M**.
- Nearly **1250 points of sale** of spare parts for passenger cars and HDV.
- Total income of the largest spare parts distributors in the passenger and HDV sector in 2020 amounted to **PLN 24 M**.
- Spare parts and repairs market value amounts to **PLN 36 M**.
- **25 K** independent repair garages in the passenger and HDV sector.
- **840 K spare parts** reaches independent repair garages daily.

PRODUKCJA

PRODUCTION

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font, centered within a white circular shape. This circle is partially enclosed by a larger, white, curved shape that resembles a thick, open parenthesis or a stylized arc, creating a sense of motion or a partial enclosure.

SDCM

Siłą napędową branży motoryzacyjnej jest produkcja części i akcesoriów motoryzacyjnych. Według GUS w 2020 r. produkcja sprzedana części i akcesoriów do pojazdów silnikowych wyniosła ponad 79 mld zł, co stanowiło blisko 58% wartości produkcji sprzedanej całego sektora motoryzacyjnego[1]. To właśnie ten segment gospodarki od wielu lat plasuje Polskę na pozycji liczącego się w Europie i na świecie motoryzacyjnego zagłębia produkcji przemysłowej.

SCHEMAT PRODUKCJI I DYSTRYBUCJI CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH

Droga jaką przebywa część motoryzacyjna zanim trafi do klienta (jako samodzielna część lub komponent samochodu) dla wielu może okazać się zaskakująca. Wśród użytkowników aut istnieje błędne wyobrażenie, że to producenci samochodów są pierwotnym źródłem zaopatrzenia rynku w części.

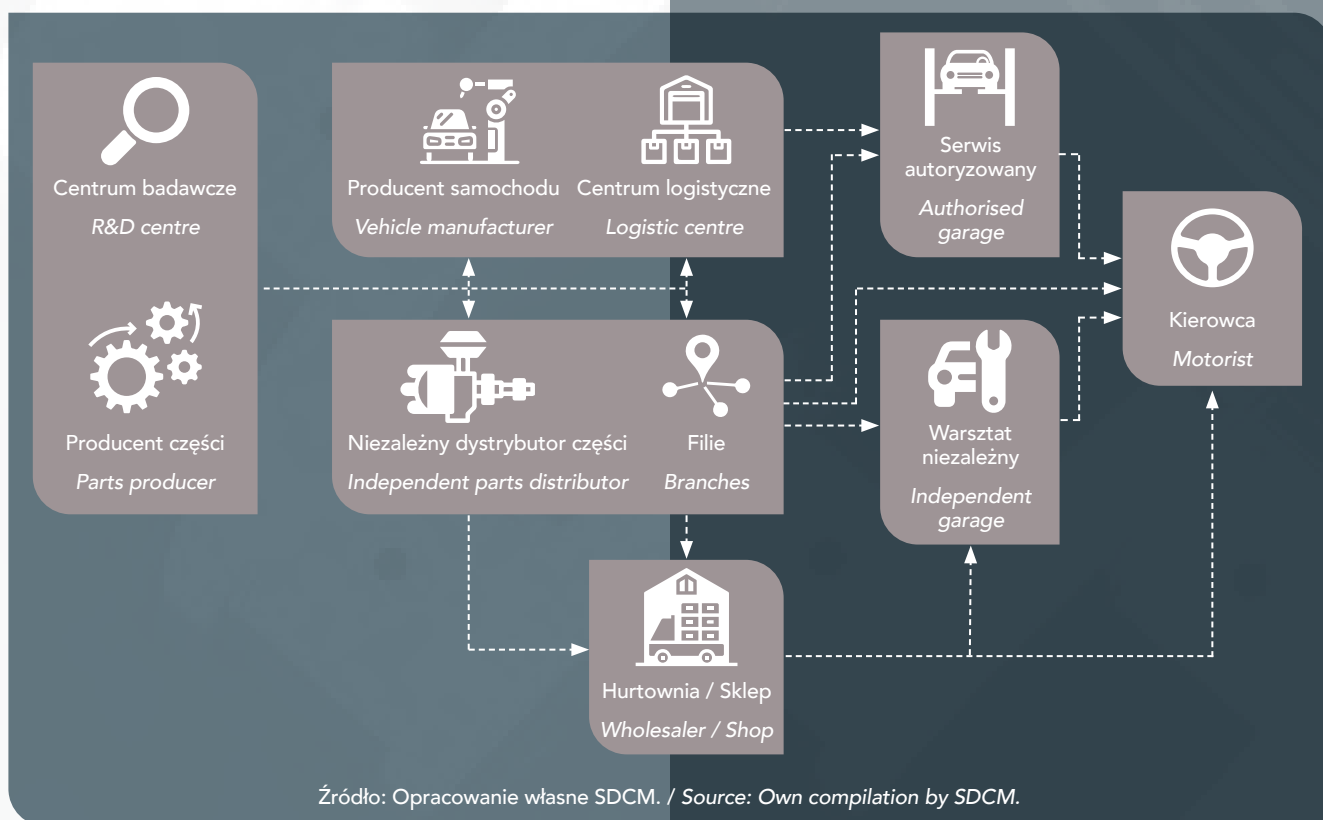
Tymczasem części motoryzacyjne projektowane są w centrach badawczych należących do niezależnych producentów części. Tam właśnie powstają rewolucyjne technologie i rozwiązania niemal ze wszystkich obszarów motoryzacji, które następnie stają się standardem we wszystkich nowych samochodach. Producenci części dostarczają swoje wyroby zarówno producentom aut, jak i niezależnym dystrybutorom części.

Production of automotive parts and accessories is the driving force of this industry. According to the Central Statistical Office (Główny Urząd Statystyczny – GUS), in 2020 the sold production of parts and accessories for motor vehicles amounted to over PLN 79 billion, which constituted almost 58% of the value of the sold production in the whole automotive sector. Thanks to this economic segment, for many years Poland has been considered an important automotive manufacturing centre in Europe and across the world.

THE SCHEME OF MANUFACTURING AND DISTRIBUTION OF AUTOMOTIVE PARTS

The length of the process of automotive parts (as a stand-alone part or car component) delivery to the customer may be surprising to many. There is a common misconception among car users that car manufacturers are the primary source of parts supply in the market.

Meanwhile, automotive parts are designed in R&D centers owned by independent manufacturers of automotive parts. This is where revolutionary technologies and solutions for almost all areas of the automotive industry are created; later on they become standard features in all new cars. Part manufacturers supply their products to both car manufacturers and independent parts distributors.



[1] GUS, Nakłady i wyniki przemysłu w 2020 r.

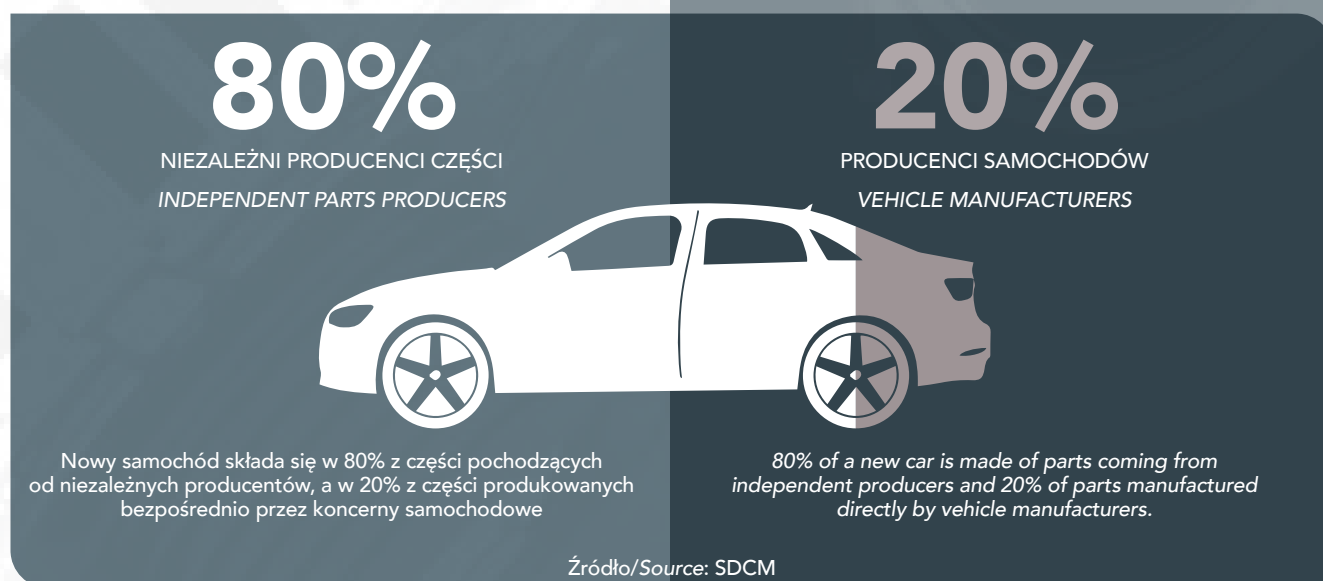
[1] Central Statistical Office, Outlays and results in industry in 2020.

To bardzo często takie same elementy różniące się pomiędzy sobą jedynie opakowaniem, logotypem oraz ceną. Są one także wykorzystywane do montażu aut przez producentów samochodów, którzy dostarczają je współpracującym z nimi serwisom autoryzowanym (ASO) za pośrednictwem własnych centrów logistycznych. Niezależni dystrybutorzy zaopatrują głównie niezależne warsztaty motoryzacyjne. Niemniej, część ich oferty skierowana jest również do ASO co umożliwiają na przykład przepisy MV BER/GVO.

Aż 80% produkowanych części na potrzeby montażu nowych pojazdów pochodzi od niezależnych producentów części. Zaledwie 20% części użytych do montażu pojazdów produkują same koncerny samochodowe. Są to przede wszystkim elementy konstrukcyjne pojazdów.

These are very often the same parts, provided in a different packaging, with a different logo and price. They are also used for car assembly by car manufacturers that supply the parts (through their own logistic centers) to authorised garages with which they cooperate. Independent distributors predominantly supply independent garages. However, part of their offer is also aimed at authorised garages; this is possible thanks to e.g. the Motor Vehicle Block Exemption Regulation (MV BER).

As much as 80% of the components produced for the assembly of new vehicles come from third-party manufacturers. Only 20% of the parts used in vehicle assembly are produced by the car companies themselves. These are primarily structural components of vehicles.



Większość części oferowanych w ASO to części pochodzące od niezależnych producentów, jedynie sprzedawane pod marką producenta samochodu. W rzeczywistości są to części zbliżonej jakości do tych oferowanych w warsztacie niezależnym popularnie zwanych zamiennikami. Powyższa proporcja (80% vs. 20%) pokazuje skalę znaczenia niezależnych producentów części w łańcuchu wartości przemysłu motoryzacyjnego. To oni są twórcami nowoczesnych rozwiązań później powszechnie stosowanych we współczesnych samochodach.

Polska jest jedną z atrakcyjniejszych lokalizacji inwestycyjnych na świecie. Nasz kraj oferuje relatywnie tanią, a zarazem wykwalifikowaną siłę roboczą. Nie bez znaczenia pozostaje również długa tradycja branży. Gęsta sieć powiązań kooperacyjnych oraz dostępność poddostawców również działają na korzyść potencjalnych inwestorów. W Polsce fabryki posiadają czołowi światowi producenci części motoryzacyjnych. Wśród nich przedsiębiorstwa takie jak Bosch, Brembo, BorgWarner, Federal Mogul, Gates, Mahle, DRiV, ZF-TRW czy Valeo. Wśród firm z polskim kapitałem działają m.in. WUZETEM, Asmet, Tomex, Linex, Tedgum czy Przedsiębiorstwo „WP”.

Most parts offered at authorised garages come from independent manufacturers. They are only sold under the brand name of the car manufacturer. In fact, parts offered by the third-party manufacturers (commonly called aftermarket parts) are of a quality that is similar to the ones provided by independent garages. The above ratio (80% vs. 20%) illustrates how important third-party manufacturers are in the automotive value chain. They are the creators of innovative solutions that later on are commonly used in modern cars.

As far as investments and projects are concerned, Poland is one of the most attractive locations in the world. Our country offers a relatively inexpensive, yet skilled workforce. The long tradition of the industry is also not without significance. A dense network of cooperative links and the availability of sub-suppliers is also advantageous for potential investors. The world's leading manufacturers of automotive parts have factories in Poland. These include companies such as Bosch, Brembo, BorgWarner, Federal Mogul, Gates, Mahle, DRiV, ZF-TRW and Valeo. Companies with Polish capital include, among others: WUZETEM, Asmet, Tomex, Linex, Tedgum or "WP" Company.

W 2020 r. niezależni producenci części i akcesoriów zatrudniali **143,2 tys. osób** [2].
To blisko **80% miejsc pracy** całego przemysłu motoryzacyjnego.

*In 2020, independent producers of parts and accessories employed **143,200 people** [2].
This accounts for almost **80% of jobs** in the entire automotive industry.*

PRZYKŁADOWI PRODUCENCI CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH W POLSCE

EXAMPLES OF AUTOMOTIVE PARTS PRODUCERS IN POLAND



Źródło: Opracowanie własne SDCM. / Source: Own compilation by SDCM.

WARTOŚĆ PRODUKCJI

Przemysł motoryzacyjny to druga co do wielkości obrotów branża w Polsce generująca około 8% PKB. W 2020 r. wartość produkcji sprzedanej polskiego przemysłu motoryzacyjnego wyniosła 136,3 mld zł, z czego 79 mld zł to produkcja części i akcesoriów do pojazdów samochodowych. Udział produkcji części i akcesoriów w wartości produkcji całego przemysłu motoryzacyjnego wyniósł blisko 58%. Zarazem jednak, na skutek pandemii, w I połowie 2020 r. wartość produkcji sprzedanej firm z sektora przemysłu motoryzacyjnego wyniosła 60 mld zł, tj. o 28,9% mniej niż w analogicznym okresie rok wcześniej (nominalnie). Dodatkowo mimo zawirowań gospodarczych na przestrzeni ostatnich 10 lat udział ten pozostaje bardzo stabilny. Trzeba jednak pamiętać, że produkcję przemysłu motoryzacyjnego dopełniają po części także i inne, „okołomotoryzacyjne”, działy gospodarki, jak chociażby produkcja metali (niecałe 6% udziału), wyrobów z gumy i plastiku (nieco ponad 5%), urządzeń elektronicznych i elektrycznych (po 4%), czy wreszcie paliw czy olejów silnikowych bądź płynów (ponad 6%).

Niestety rok 2020 i pandemia COVID-19 spowodowały, że również produkcja sprzedana części i akcesoriów motoryzacyjnych zanotowała spadek o 13,4% w stosunku do roku 2019 - do poziomu 79 mln złotych.[3] Spadek ten był procentowo tylko minimalnie niższy niż spadek produkcji sprzedanej w dziale Produkcja pojazdów samochodowych, który wyniósł 15,2%. Dla dopełnienia tego obrazu należy wskazać, że kryzys nie przełożył się równomiernie na produkcję poszczególnych komponentów. Dla przykładu: produkcja opon (w sztukach) zanotowała spadek o 15,2%, zaś produkcja akumulatorów samochodowych wzrosła o 3,9%.

PRODUCTION VALUE

The automotive industry is the second largest industry in Poland in terms of turnover, generating around 8% of GDP. In 2020, the sold production value of the Polish automotive industry amounted to PLN 136.3 billion, of which PLN 79 billion were generated by the production of parts and accessories for automotive vehicles. The share of parts and accessories production in the production value of the whole automotive industry reached nearly 58%. At the same time, as a result of the pandemic, in the first half of 2020 the value of production sold by companies from the automotive sector amounted to PLN 60 billion, i.e. 28.9% less than in the corresponding period of the previous year (nominally). In addition, despite the economic turmoil that has taken place over the last 10 years, this share remains very stable. However, it has to be noted that the output of the automotive industry is partly complemented by other "automotive-related" economic sectors, such as the production of metals (less than 6% of the share), rubber and plastic products (a little over 5%), electronic and electrical equipment (4% each), and finally fuels, engine oils or liquids (over 6%).

Unfortunately, 2020 and the COVID-19 pandemic caused a 13.4% decline also in the production of automotive parts and accessories sold when compared to 2019 – to a level of PLN 79 billion[3]. In percentage terms, this drop was only marginally lower than the decline in output sold in the Manufacture of motor vehicles branch, in the case of the decline which amounted to 15.2%. To complete the picture, it should be pointed out that the crisis has not translated equally into the production of individual components. For example, the production of tyres (in units) recorded a drop by 15.2%, while the production of car batteries increased by 3.9%.

WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ W 2020 ROKU VALUE OF SOLD PRODUCTION IN 2020



79

MLD PLN (PLN BN)

CZĘŚCI I AKCESORIA
PARTS AND ACCESSORIES



52,4

MLD PLN (PLN BN)

POJAZDY
VEHICLES



4,8

MLD PLN (PLN BN)

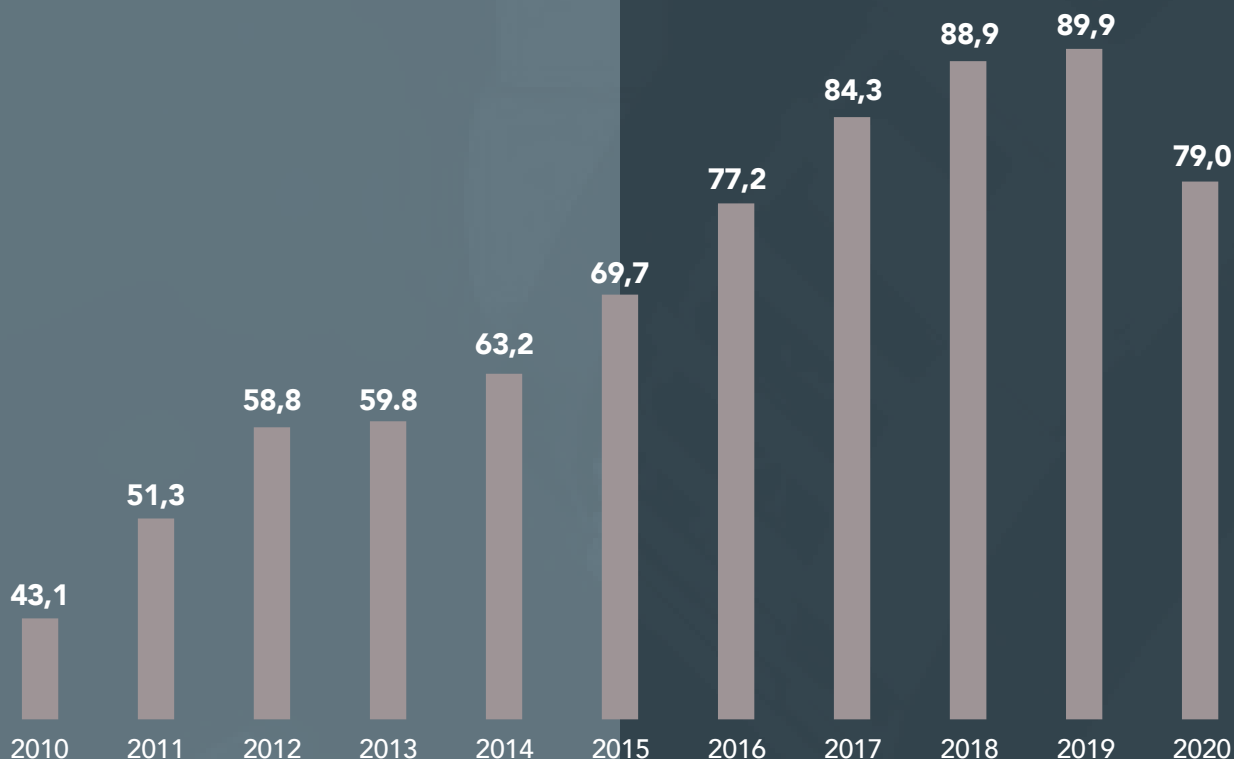
PRZYCZEPY I NACZEPY
TRAILERS AND SEMI-TRAILERS

Źródło: SDCM na podstawie GUS. / Source: SDCM based on Central Statistical Office.

[3] GUS, Przemysł – wyniki działalności w 2020 r.

[3] Central Statistical Office, Industry - results of activity in 2020.

**WARTOŚĆ PRODUKCJI SPRZEDANEJ CZĘŚCI I AKCESORIÓW
MOTORYZACYJNYCH W POLSCE (W MLD PLN)**
TOTAL SOLD PRODUCTION OF THE SPARE PARTS AND ACCESSORIES
IN POLAND (IN PLN BILLION)



Źródło: SDCM na podstawie GUS / Source: SDCM based on Central Statistical Office

Spadkowi produkcji towarzyszył niestety także spadek zatrudnienia, które zmalało w przypadku producentów części motoryzacyjnych w 2020 r. o 6,8% rok do roku.

W kontekście dyskusji o przyszłości silnika spalinyowego warto także przytoczyć wyniki badań Zakładu Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Jagiellońskiego, które w ostatnim – przedkryzysowym roku 2018 pokazały kondycję producentów kluczowych podzespołów układu zasilania w samochodach. W oparciu o te dane można próbować oszacować, że ogółem w Polsce funkcjonuje około 147 takich podmiotów, które generują około 55 000 pełnowymiarowych etatów (FTE).

The decline in production was unfortunately also accompanied by an employment drop of 6.8% year-on-year for automotive parts manufacturers in 2020.

When it comes to the discussion about the future of the combustion engine it is also worth mentioning the results of a study conducted by the Department of Regional Development of the Jagiellonian University, which in the last pre-crisis year (2018) presented the condition of manufacturers of key components related to fuel systems in cars. On the basis of that data it can be estimated that in total there are about 147 such entities in Poland, generating about 55,000 full-time equivalent (FTE) positions.

Liczba firm w roku 2018 / Number of companies in 2018

	Tier 1	Tier 2	Pozostałe/ Other	
System zbiorników paliwa	7	4	5	Fuel tank system
Akumulator HV / układ ogni w paliwowych	2	10	0	HV battery / fuel cell system
Silnik spalinyowy	14	22	18	Combustion engine
Elektryczne silniki tradycyjne	1	3	1	Traditional electric engines
Przełączalny układ napędowy	8	8	5	Disconnectable drive system

Liczba firm w roku 2018 / Number of companies in 2018

	Tier 1	Tier 2	Pozostałe/ Other	
Układ napędowy z napędem stałym	5	0	1	Full-time 4WD drive system
Zarządzanie temperaturą ICE	3	3	1	ICE temperature management
Elektryczne zarządzanie ciepłem	1	1	0	Electric heat management
Pompa paliw i przewody	5	9	4	Fuel pump and hoses
Zarządzanie mocą WN	1	5	0	WN power management
	47	65	35	
	147			

Liczba pełnowymiarowych etatów (FTE) 2018 roku / No. of FTE in 2018

	Tier 1	Tier 2	Pozostałe/ Other	
System zbiorników paliwa	3 604	1 130	257	Fuel tank system
Akumulator HV / układ ogniw paliwowych	1 337	180	0	HV battery / fuel cell system
Silnik spalinowy	11 915	13 276	3 966	Combustion engine
Elektryczne silniki tradycyjne	322	75	325	Traditional electric engines
Przełączalny układ napędowy	4 076	1 753	439	Disconnectable drive system
Układ napędowy z napędem stałym	595	0	20	Full-time 4WD drive system
Zarządzanie temperaturą ICE	4 169	3	18	ICE temperature management
Elektryczne zarządzanie ciepłem	210	22	0	Electric heat management
Pompa paliw i przewody	1 485	3 240	2 332	Fuel pump and hoses
Zarządzanie mocą WN	219	145	0	WN power management
	27 932	19 828	7 357	
	55 117			

Źródło: Zakład Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Jagielloński / Source: Department of Regional Development, Jagiellonian University

EKSPORT

Wartość eksportu części i akcesoriów motoryzacyjnych wyniosła w 2020 r. blisko 48 mld zł. Dla porównania wartość eksportu pojazdów samochodowych (osobowych i osobowo-towarowych) jest 2-krotnie mniejsza i w 2020 r. wyniosła 22,2 mld zł. [4]

[4] GUS, Rocznik Handlu Zagranicznego 2021 r.

EXPORT

In 2020, the export value of automotive parts and accessories amounted to nearly PLN 48 billion. In comparison, the export value of automotive vehicles (passenger cars, goods and passenger carrying vehicles) is 2 times smaller and amounted to PLN 22,2 billion in 2020[4].

[4] Central Statistical Office, Yearbook of Foreign Trade Statistics, 2021

W 2020 roku wartość eksportu części i akcesoriów do pojazdów samochodowych wyniosła **48 mld PLN**.

*In 2020, the export value of automotive parts and accessories amounted to **PLN 48 billion**.*

Zgodnie z danymi prezentowanymi przez WTEEx w 2020 r. z Polski wyeksportowano części o wartości 12,3 mld USD (co daje prawie 48 mld zł), przez co nasz kraj plasuje się na 10. miejscu wiodących eksporterów części motoryzacyjnych na świecie. Licząc narastająco od 2015 r., wśród czołowych, światowych eksporterów części samochodowych najszybciej rozwijającymi się były: Polska (wzrost o 44,5%), Rumunia (o 41,8%), Węgry (o 29,2%) i Meksyk (o 22%).

Warte podkreślenia jest to, że wielkość eksportu części samochodowych z Polski (12,3 mld USD) jest porównywalna do takich potęg motoryzacyjnych jak Francja (12,6 mld USD) czy Włochy (12,6 mld USD).

According to the data presented by WTEEx, in 2020, parts worth USD 12.3 billion (which makes almost PLN 48 billion) were exported from Poland. Therefore, our country is ranked as the 10th leading exporter of automotive parts in the world. Counting cumulatively, starting from 2015, among the top global automotive parts exporters, the fastest growing were: Poland (increase by 44.5%), Romania (increase by 41.8%), Hungary (increase by 29.2%) and Mexico (increase by 22%).

It should be emphasized that the volume of automotive parts export from Poland (USD 12.3 billion) is comparable to leading countries such as France (USD 12.6 billion) or Italy (USD 12.6 billion).

**Top 10 krajów eksportujących części motoryzacyjne w 2020 roku /
Top 10 countries exporting automotive parts in 2020:**

1.	Niemcy: 54,3 mld USD (16% światowego eksportu)	Germany: USD 54.3 Bn (16% of world export)
2.	USA: 33,2 mld USD (9,8% światowego eksportu)	USA: USD 33.2 Bn (9,8% of world export)
3.	Chiny: 32,9 mld USD (9,7% światowego eksportu)	China: USD 32.9 Bn (9,7% of world export)
...		
10.	Polska: 12,3 mld USD (3,6 % światowego eksportu)	Poland: USD 12.3 billion (3.6% of world export)

Źródło: / Source: WTEEx.

**Światowi eksporterzy części motoryzacyjnych /
World top parts exporters:**

1.	Robert Bosch GmbH (Niemcy) Robert Bosch GmbH (Germany)	6.	Hyundai Mobis (Korea Południowa) Hyundai Mobis (South Korea)
2.	Magna International Inc (Kanada) Magna International Inc (Canada)	7.	Faurecia (Francja) Faurecia (France)
3.	Continental AG (Niemcy) Continental AG (Germany)	8.	Johnson Controls Inc. (USA) Johnson Controls Inc. (USA)
4.	Denso Corp (Japonia) Denso Corp (Japan)	9.	ZF Friedrichshafen AG (Niemcy) ZF Friedrichshafen AG (Germany)
5.	Aisin Seiki (Japonia) Aisin Seiki (Japan)	10.	Lear Corp (USA) Lear Corp (USA)

Źródło: / Source: WTEEx.

**WARTOŚĆ EKSPORTU PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH
JEST DWA RAZY WYŻSZA NIŻ PRODUCENTÓW POJAZDÓW**
VALUE OF SPARE PARTS PRODUCERS EXPORTS IS TWO TIMES HIGHER
THAN THE VALUE OF VEHICLE MANUFACTURERS EXPORTS



48

MLD PLN (PLN Bn)

WARTOŚĆ EKSPORTU CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH
VALUE OF SPARE PARTS EXPORTS



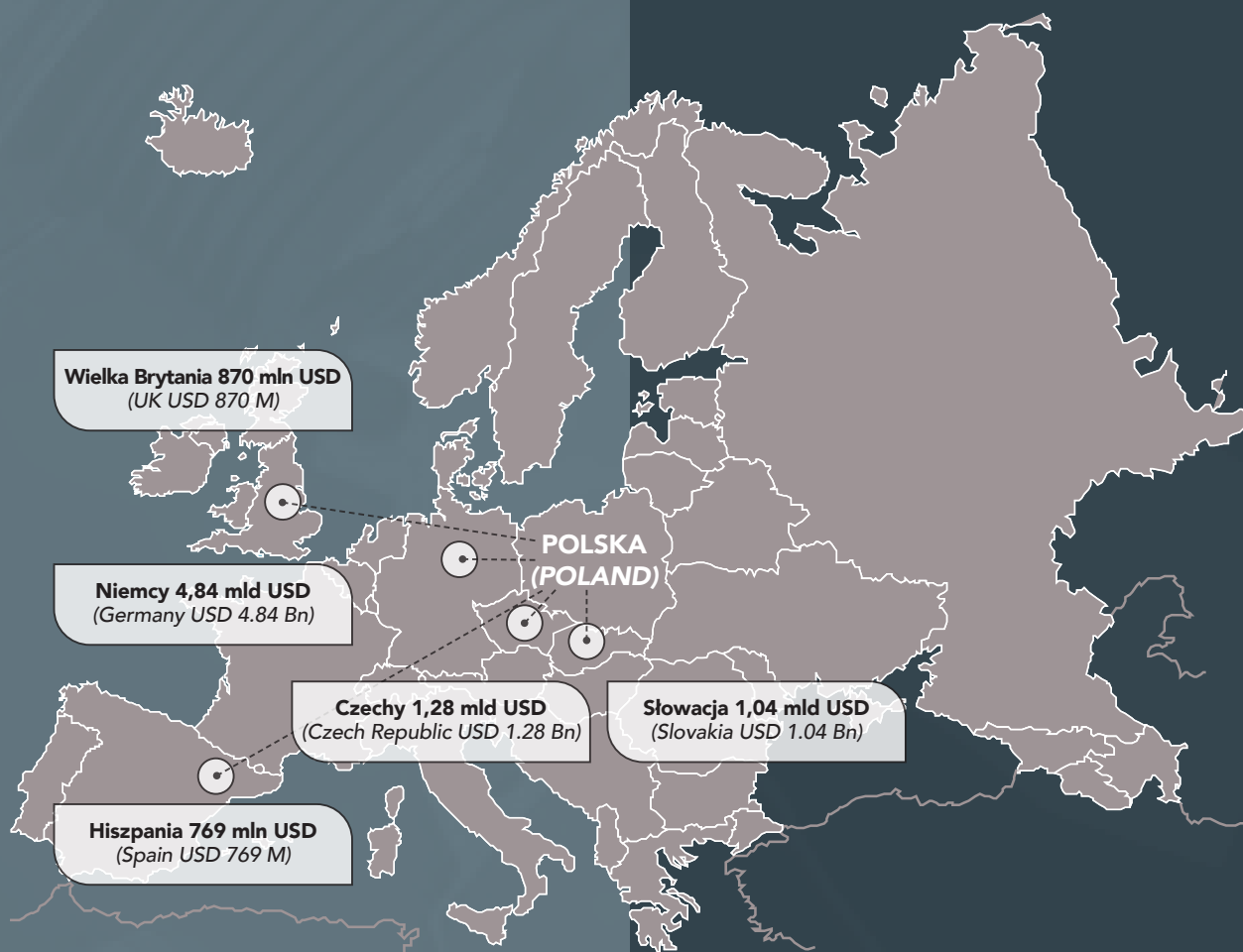
22,2

MLD PLN (PLN Bn)

WAROŚĆ EKSPORTU SAMOCHODÓW
VALUE OF VEHICLES EXPORTS

Źródło: SDCM na podstawie GUS / Source: SDCM based on Central Statistical Office.

GŁÓWNE RYNKI ZBYTU DLA KRAJOWYCH PRODUCENTÓW CZĘŚCI
MAIN SALES MARKETS OF POLISH PARTS PRODUCERS



Źródło / Source: the Observatory of Economic Complexity, 2019.

INWESTYCJE FIRM MOTORYZACYJNYCH

Na tle pozostałych krajów Europy Środkowej w ostatnich latach Polska była dość atrakcyjną lokalizacją jeśli chodzi o bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze produkcji części i komponentów motoryzacyjnych. Mówiąc o inwestycjach nie należy zapominać również o nakładach finansowych przeznaczanych przez przedsiębiorstwa m.in. na usprawnianie i unowocześnianie linii technologicznych, czy też na promocję marek/firm za granicą.

WYBRANE PRZYKŁADOWE INWESTYCJE

- **Robert Bosch Sp. z o.o.** – na początku 2020 r. firma Bosch rozpoczęła w Polsce produkcję iBoostera 2 - drugiej generacji innowacyjnego komponentu układów hamulcowych, który jest stosowany głównie w pojazdach hybrydowych i elektrycznych. Wysokość inwestycji związanej z uruchomieniem nowej linii produkcyjnej w fabryce w Mirkowie pod Wrocławiem to 80 mln zł. Nowa linia produkcyjna w fabryce Bosch w Mirkowie to ponad 100 metrów procesu produkcyjnego, na który składają się 44 zautomatyzowane stacje montażowe. Stacje wyposażono w zaawansowane systemy montażu, kontroli, detekcji wizyjnej i dozowania. Linia wyposażona jest w siedem nowoczesnych robotów. Nad prawidłowym przebiegiem procesu produkcyjnego czuwają też tysiące czujników, które pomagają usprawniać i optymalizować proces.

PROJECTS OF AUTOMOTIVE COMPANIES

In comparison with other Central European countries, in recent years Poland has been perceived as a rather attractive location for foreign projects related to automotive parts and components production sector. We should not forget about the financial expenses for improvement and modernisation of technological lines or promotion of brands/companies abroad incurred by various companies.

SELECTED EXAMPLES OF PROJECTS

- **Robert Bosch Sp. z o.o.** – at the beginning of 2020, in Poland Bosch commenced production of iBooster 2, the second generation of innovative component of braking systems, which is used mainly in hybrid and electric vehicles. This project connected with launching a new production line in the factory in Mirków near Wrocław amounted to PLN 80 million. The new production line in the Bosch plant in Mirków is over 100 meters long and consists of 44 automated assembly stations. The stations are equipped with advanced assembly, inspection, vision detection and dispensing systems. The line is equipped with seven modern robots. Thousands of sensors ensure facilitation and optimization of the manufacturing process.



Źródło / Source: Robert Bosch Sp. z o.o.

- **WABCO Holdings** - otworzył na początku 2020 r. we Wrocławiu Globalne Centrum Testów. Ośrodek stanowi rozszerzenie istniejącego Centrum Badań i Rozwoju, które zostało otwarte w październiku 2014 r. Nowa inwestycja kosztowała 3,3 mln USD. Centrum umożliwia testowanie funkcjonalności i trwałości w komorach klimatycznych w ekstremalnych temperaturach w celu poprawy bezpieczeństwa i wydajności pojazdów użytkowych. Wabco zostało w 2020 r. przejęte przez ZF.
- **Brökelmann Polska Sp. z o.o.** – wybudowała w Opolu supernowoczesną fabrykę profili aluminiowych. Wykorzystywane są do produkcji luksusowych samochodów. Firma zainwestowała 80 mln zł. Według informacji inwestora, w nowym obiekcie zatrudnienie przy produkcji specjalistycznych profili aluminiowych wykorzystywanych w przemyśle samochodowym ma znaleźć 270 osób. Na nowy zakład składa się hala produkcyjno-magazynowa o powierzchni 17 000 m² oraz budynek administracyjny.
- **SK IE Technologies** – poinformowała, że chce produkować w Polsce separatory (Lithium-ion Battery Separator, LiBS) stosowane w bateriach do samochodów elektrycznych i w związku z tym zainwestuje w Polsce 1 mld USD. Będzie to największa jak dotąd pojedyncza zagraniczna inwestycja spółki, która od 2018 r. buduje swoją pozycję na Śląsku. Pierwsza fabryka zbudowana w Dąbrowie Górniczej, na terenach Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej została otwarta 6 października 2021 r. Kolejne etapy prac przewidują powstanie łącznie czterech zakładów. Ostatni z nich zostanie oddany do użytku w 2024 r.
- **Grupa ZF** – uruchomiła Zakład Elektroniki w Częstochowie. Mają tam powstawać zaawansowane kamery samochodowe. Oznacza to, że producent rozszerzył swoje portfolio w zakresie zaawansowanych technologii wspomagania kierowcy. Grupa ZF znana przede wszystkim z produkcji przekładni (skrzyń biegów) należy do wiodących dostawców zaawansowanych technologicznie kamer samochodowych dla kilku największych producentów pojazdów. Nowy zakład jest też pierwszym w Europie Wschodniej, który został wybudowany od zera, na działce o powierzchni 69 tys. m² (inwestycja typu „greenfield”). Łączna powierzchnia fabryki opiewa na 12 tys. m². Pracuje tam sto osób, ale ich liczba ma się zwiększyć.
- **Knauf Industries** - w zakładzie produkcyjnym Knauf Industries Wrocław ruszyła nowa linia produkcyjna części samochodowych ze spienionego tworzywa EPP. To kolejna perspektywiczna inwestycja, która wpisuje się w dynamiczny rozwój branży motoryzacyjnej na Dolnym Śląsku.
- **WABCO Holdings** – opened its Global Test Center in Wrocław in early 2020. The centre is an extension of the existing Research and Development (R&D) Center, which opened in October 2014. and represents an investment of USD 3.3 million. The facility enables performance and endurance tests in climate chambers at extreme temperature ranges to improve the safety and performance of commercial vehicles. In 2020 WABCO was acquired by ZF.
- **Brökelmann Polska Sp. z o.o.** – built an ultramodern aluminum processing plant in Opole. Aluminum parts are used in production of luxury cars. The company invested PLN 80 million into this project. According to the investor, the new facility will employ 270 people, who will work in the field of production of specialised aluminum profiles used in the automotive industry. The plant has production and warehouse hall with an area of 17,000 sqm and an administration building.
- **SK IE Technologies** – has announced that they want to produce battery separators (Lithium-ion Battery Separator, LiBS) in Poland. These types of separators are used in batteries for electric vehicles, and the company will invest USD 1 billion in Poland. This will be the largest single foreign project of the company to date; the company has been establishing its position in Silesia since 2018. The first plant built in Dąbrowa Górnicza, in the Katowice Special Economic Zone was opened on 6th October 2021. Subsequent stages of the works provide for the construction of a total of four plants. The last one will be completed in 2024.
- **ZF Group** – launched its Electronics Plant in Częstochowa. High-tech car cameras are to be produced in the plant. This means that ZF has expanded its product portfolio, which now includes advanced Driver Assist Systems technologies. ZF Group, famous primarily for the production of gearboxes, is one of the leading suppliers of technologically advanced automotive cameras for several major vehicle manufacturers. The new plant is also the first plant in Eastern Europe to be built from scratch on a 69,000 sqm plot of land (“Greenfield” project). The total area of the factory is 12,000 sqm. The plant currently employs one hundred people but there are plans for further development and hiring.
- **Knauf Industries** – a new production line for EPP expanded polypropylene automotive parts has been launched at the Knauf Industries Wrocław production plant. This is another forward-looking project that fits into the dynamic development of the automotive industry in Lower Silesia.

- **Grupa Varroc** - drugi największy indyjski producent części zamiennych, szósty na świecie w branży oświetlenia samochodowego i motocyklowego otworzył 26 lutego 2020 r. w miejscowości Niemce zakład produkcyjny. Indyjska grupa Varroc zainwestowała w zakład 54 mln EUR i zatrudniła do końca 2020 r. blisko 400 osób, głównie inżynierów. Produkowane tam lampy przednie trafiają do grupy Stellantis.
- **Phoenix Contact E-Mobility** - firma produkująca części do samochodów elektrycznych buduje fabrykę pod Rzeszowem. Produkcja ruszyła na początku 2021 roku, a do 2025 r. w fabryce pracę znajdzie ok. 400 osób. Fabryka powstaje w Pogwizdowie Nowym na terenie Parku Naukowo-Technologicznego Rzeszów-Dworzysko. Phoenix Contact E-Mobility będzie produkować i testować kable do ładowania samochodów elektrycznych. Powstanie także laboratorium do testowania nowych technologii.

BADANIA I ROZWÓJ

Produkcja części i akcesoriów stanowi jedną z najbardziej innowacyjnych gałęzi przemysłu. Nowe rozwiązania wymagają wiedzy, doświadczenia i nakładów finansowych oraz licznych testów i badań, tak by produkty opuszczające centrum badawcze producenta części były innowacyjne i spełniały niezbędne normy m.in. z zakresu bezpieczeństwa i ochrony środowiska. Działania innowacyjne producentów części skupiają się w znacznej mierze na działalności badawczej i rozwojowej. Działalność B+R jest w dużej części finansowana ze środków własnych przedsiębiorstw.

Według GUS w 2019 r. na badania i rozwój przedsiębiorstwa z branży motoryzacyjnej przeznaczyły 917,7 mln zł, z czego 100 mln zł w postaci nakładów inwestycyjnych. Z kolei wartość aparatury naukowo-badawczej, jaką dysponują przedsiębiorstwa branży, została oszacowana na koniec 2019 r. na 272,4 mln zł. Ponadto w 2019 r. ogółem w branży istniało 4434 stanowiska pracy dla osób zajmujących się działalnością badawczo-rozwojową, z czego 2836 stanowili badacze, 1342 technicy, a 256 pozostały personel pomocniczy. Ogółem zatrudnienie na tych stanowiskach wyniosło 5052 osób. W efekcie tego, w latach 2017-2019 aż 49,3% podmiotów branży wprowadziło innowacje produktowe bądź procesowe, a 15,3% podmiotów wprowadziło tylko w tym okresie na rynek zupełnie nowe produkty. 29,3% podmiotów branży korzysta z rozwiązań chmurowych, a około 40% wykorzystuje media społecznościowe.

Ponadto, o czym dowiadujemy się z danych GUS należy podkreślić, że niezależni producenci części inwestują 8-10% własnych przychodów w prace projektowe i rozwój nowych technologii, stając się autorami zmian i postępu w motoryzacji.

- **Varroc Group** – India's second largest parts manufacturer and the world's sixth largest automotive and motorcycle lighting manufacturer opened a facility in Niemce, Poland on February 26, 2020. By the end of 2020 Indian group Varroc invested EUR 54 million in the plant and employed nearly 400 people, mainly engineers. The head lamps produced there go to the Stellantis group.
- **Phoenix Contact E-Mobility** – a company producing parts for electric cars builds a factory near Rzeszów. Production commenced at the beginning of 2021 and the workforce will increase to approximately 400 employees by 2025. The factory is being built in Pogwizdów Nowy on the territory of Science and Technology Park Rzeszów-Dworzysko. Phoenix Contact E-Mobility will use the new production location for manufacturing and testing of charging cables for electric cars. There will also be a laboratory aimed at testing new technologies.

RESEARCH AND DEVELOPMENT

The production of parts and accessories is one of the most innovative branches of the industry. New solutions require knowledge, experience and financial resources as well as numerous tests and research so as to make sure that the products leaving manufacturer's R&D centre are innovative and meet the necessary standards, e.g. in terms of safety and environmental protection. The innovation activities of automotive parts manufacturers are largely focused on research and development activities. R&D activity is financed to a large extent from enterprises' own resources.

According to the Central Statistical Office (CSO) in 2019, companies in the automotive industry allocated PLN 917.7 million for research and development, PLN 100 million of which constituted capital expenditures. In turn, the value of scientific and research apparatus at the disposal of companies in the automotive industry was estimated to reach PLN 272.4 million at the end of 2019. Additionally in 2019, there was a total of 4,434 R&D positions in the industry, 2,836 of which were researchers, 1,342 technicians and 256 were other support personnel. Total employment in these positions amounted to 5,052. As a result, as many as 49.3% of companies from the industry have introduced product or process innovations between 2017 and 2019, while 15.3% companies have launched completely new products during this period alone. 29.3% of companies from the industry use cloud solutions and about 40% use social media.

Moreover, as we learn from CSO data, it should be highlighted that third-party manufacturers of automotive parts invest 8-10% of their own revenues in design work and development of new technologies, which forms a great part of changes and progress in the automotive industry.

INWESTYCJA WŁASNA W PRACĘ PROJEKTOWE I ROZWÓJ NOWYCH TECHNOLOGII

OWN INVESTMENT IN PROJECT
WORKS AND DEVELOPMENT
OF NEW TECHNOLOGIES



Źródło / Source: SDCM

PRZYKŁADOWE CENTRA BADAWCZE PRODUCENTÓW CZĘŚCI

- **Centrum Techniczne Aptiv** – Centrum Techniczne w Krakowie to największy w Polsce ośrodek badawczo-rozwojowy branży motoryzacyjnej. Obecnie Centrum zatrudnia 3 tysiące pracowników, z czego ponad 2000 osób to inżynierowie, z których wielu odbyło szkolenia w ośrodkach za granicą, i którzy to z uwagi na pozyskaną wiedzę są w stanie szkolić pracowników w innych filiach firmy i są delegowani do przeprowadzania testów na całym świecie – w tym momencie już w ponad 70 krajach.
- **ZF TRW**
 - Centrum Inżynieryjne w Bielsku-Białej to dziewiąty w skali światowej ośrodek tego typu w dywizji Active Safety. Koncentruje się na projektowaniu systemów mechatronicznych, oprogramowania, wytwarzaniu prototypów oraz przeprowadzaniu testów oraz walidacji akustycznych, mechanicznych i oprogramowania dla elektrycznych układów wspomagania kierownicy (EPS).
 - Centrum Inżynieryjne w Częstochowie współpracuje z globalną siecią centrów inżynieryjnych ZF. Jego działalność obejmuje projektowanie i testowanie samochodowych systemów bezpieczeństwa. Centrum składa się z:
 - Działu Elektronicznego, który zajmuje się pracą badawczo-rozwojową, tworzeniem algorytmów, rozwijaniem oprogramowania, projektowaniem elektroniki, testami i walidacją produktów. Działania działu skupiają się wokół aktywnych systemów bezpieczeństwa opartych o kamery i radary oraz wokół pasywnych systemów tworzonych przez układy poduszek powietrznych i pasów bezpieczeństwa.

EXAMPLES OF R&D CENTERS OF AUTOMOTIVE PARTS MANUFACTURERS

- **Aptiv Technical Centre** – Kraków Technical Centre is the largest automotive R&D centre in Poland. Currently the Centre employs 3,000 people, more than 2,000 of which are engineers, many of whom received training in centres abroad. Because of the acquired knowledge, they are able to train employees in other branches of the company and are delegated to carry out tests all over the world – currently in more than 70 countries.
- **ZF TRW**
 - The Engineering Centre in Bielsko-Biala is the ninth centre of this type in the Active Safety division. It focuses on mechatronic system design, software design, prototype manufacturing, acoustic, mechanical, software testing and validation for electric power steering systems (EPS).
 - The Engineering Center in Częstochowa cooperates with the global network of ZF Engineering Centers. The business includes the design and testing of automotive safety systems. The center consists of:
 - Electronics Division, involved in R&D work, algorithm creation, software development, electronics design, testing and product validation. The department's activities focus on active safety systems based on cameras and radars as well as passive systems created by airbag and seat belt systems.

- Działu Mechanicznego, który zajmuje się projektowaniem, inżynierią produktu (poduszki powietrzne, pasy bezpieczeństwa), modelowaniem, a także prowadzi prace symulacyjno-obliczeniowe, tworzy prototypy i przeprowadza testy.
- Łódzkie Centrum Inżynieryjne jest rozszerzeniem Centrum Inżynieryjnego w Częstochowie. Jednostka prowadzi działalność badawczo-rozwojową w obszarze projektowania i testowania aktywnych systemów bezpieczeństwa. Zadaniem projektowanych rozwiązań jest zapobieganie wystąpieniu niebezpiecznych zdarzeń drogowych oraz wspieranie kierowcy w podejmowaniu decyzji na drodze. Inżynierowie Centrum rozwijają systemy wizyjne i radarowe dedykowane pojazdom osobowym i specjalistycznym, współpracują z wiodącymi producentami samochodów na świecie.
- **Valeo**
 - Skawina – produkcja systemów chłodzenia silnika - Centrum Badawczo Rozwojowe w Skawinie wspierające projekty w wielu krajach na świecie. Osiągnięcia jego pracowników zostały wielokrotnie odznaczone m. in. międzynarodową nagrodą PACE Award przyznaną dla najbardziej innowacyjnych produktów w przemyśle motoryzacyjnym.
 - Skawina – produkcja systemów wycieraczek - pracownicy Centrum Badań i Rozwoju opracowują nowe produkty dla wiodących na rynku koncernów samochodowych.
 - Chrzanów - Centrum Badań i Rozwoju Valeo. Na podstawie innowacyjnych rozwiązań autorstwa inżynierów firmy tworzone są międzynarodowe patenty.
- **Varroc Lighting Systems** – nowe centrum badań i rozwoju w Krakowie odpowiedzialne za tworzenie wszystkich typów technologii oświetlenia motoryzacyjnego. Docelowo liczba zatrudnionych tam specjalistów ma wynosić ponad 100 osób.

Źródło: strony www producentów części. /

DBAMY O ŚRODOWISKO

W grudniu 2016 r. Komisja Europejska przyjęła pakiet propozycji dotyczący gospodarki o obiegu zamkniętym (tzw. circular economy). W maju 2018 r. państwa członkowskie UE przyjęły pakiet ambitnych środków, które mają dostosować unijne przepisy dotyczące odpadów do wymogów przyszłości, w ramach szerszej unijnej polityki w zakresie gospodarki o obiegu zamkniętym. Nowe przepisy pomogą zapobiegać powstawaniu odpadów oraz, gdy nie jest to możliwe, znacznie zintensyfikować recykling odpadów komunalnych i opakowaniowych.

- Mechanical Department, which deals with design, product engineering (airbags, seatbelts), modelling, conducting simulation and performing calculation works, creates prototypes and carries out tests.
- The Engineering Centre in Łódź is an extension of the Engineering Centre in Częstochowa. The unit conducts research and development activities in the field of design and testing of active safety systems. The purpose of the designed solutions is to prevent the occurrence of dangerous traffic events and support the driver in making decisions on the road. The engineers of the Centre develop vision and radar systems dedicated to passenger and specialist vehicles, cooperating with the world's leading car manufacturers.
- **Valeo**
 - Skawina – manufacturer of Thermal Systems – Research and Development Centre in Skawina supporting projects in many countries around the world. The achievements of its employees have been recognised on numerous occasions, including the international PACE Award for the most innovative products in the automotive industry.
 - Skawina – production of wiper systems – employees of Research and Development Centre develop new products for leading car companies on the market.
 - Chrzanów – Valeo Research and Development Center. Based on innovative solutions created by the company's engineers, international patents are created.
- **Varroc Lighting Systems** – a new research and development centre in Krakow responsible for developing all types of automotive lighting technologies. Ultimately, the office will employ over 100 specialists.

Source: websites of parts producers.

WE CARE ABOUT THE ENVIRONMENT

In December 2016, the European Commission adopted an action plan for a circular economy. In May 2018, EU Member States adopted various ambitious measures to bring EU waste legislation into line with the future, as part of the EU's broader circular economy policy. The new rules will help to prevent waste and, where this is not possible, to significantly increase recycling of municipal and packaging waste.

Istotą gospodarki obiegu zamkniętego jest mądrzejsze wykorzystywanie zasobów, które posiadamy. Dotyczy to zarówno biznesu, jak i indywidualnych gospodarstw domowych. Jest to odpowiedź na wyczerpywanie się surowców naturalnych, wzrost ich cen, zanieczyszczenie i nadmierną eksploatację środowiska. Rozwój gospodarki o obiegu zamkniętym pozwoli nie tylko rozwiązać powyższe problemy, ale przyczyni się również do zwiększenia innowacyjności europejskich firm, które będą musiały wypracować w tym kierunku odpowiednie rozwiązania.

Niestety branża motoryzacyjna oddziałuje na środowisko poprzez działalność przemysłową. Co prawda nakłady na środki trwałe służące ochronie środowiska w procesach przemysłowych wyniosły w 2019 r. 27,5 mln zł, w tym m.in. 7,3 mln zł na ochronę powietrza, a 5,8 mln zł na zagospodarowanie odpadów, jednak mimo tych nakładów trzeba iść dalej. Dlatego też branża apeluje cały czas o wspieranie wszelkich projektów związanych z fabryczną regeneracją.

FABRYCZNA REGENERACJA CZĘŚCI

Części motoryzacyjne niejednokrotnie są wykonane z materiałów deficytowych, pochodzących ze źródeł nieodnawialnych. Dlatego coraz większego znaczenia nabiera fabryczna regeneracja części. Zgodnie z definicją APRA (Automotive Parts Rebuilders Association – Stowarzyszenia Firm Regenerujących Części Motoryzacyjne) regeneracja oznacza odbudowę używanej części pojazdu zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami sztuki inżynierskiej tak, że funkcjonalnie odpowiada ona części nowej. Obecnie największym producentem części regenerowanych w Europie jest firma Valeo, mająca swoje fabryki również w Polsce, wraz z oddziałem regeneracji w Czechowicach-Dziedzicach. Na krajowym rynku działa wiele firm zajmujących się taką działalnością, np. Borg Automotive oraz największa w Europie Środkowo-Wschodniej polska firma Lauber Sp. z o.o. czy też AS-PL która zajmuje się regeneracją części zamiennych do samochodów na skalę przemysłową. Do najczęściej regenerowanych podzespołów montowanych w samochodach należą: rozruszniki, alternatory, pólósie napędowe, sprzęgła, przekładnie kierownicze czy też zaciski hamulcowe. Części regenerowane są oferowane nie tylko na niezależnym rynku motoryzacyjnym. Są również stosowane do napraw samochodów w sieciach dealerskich, sprzedawane pod marką producenta samochodu.

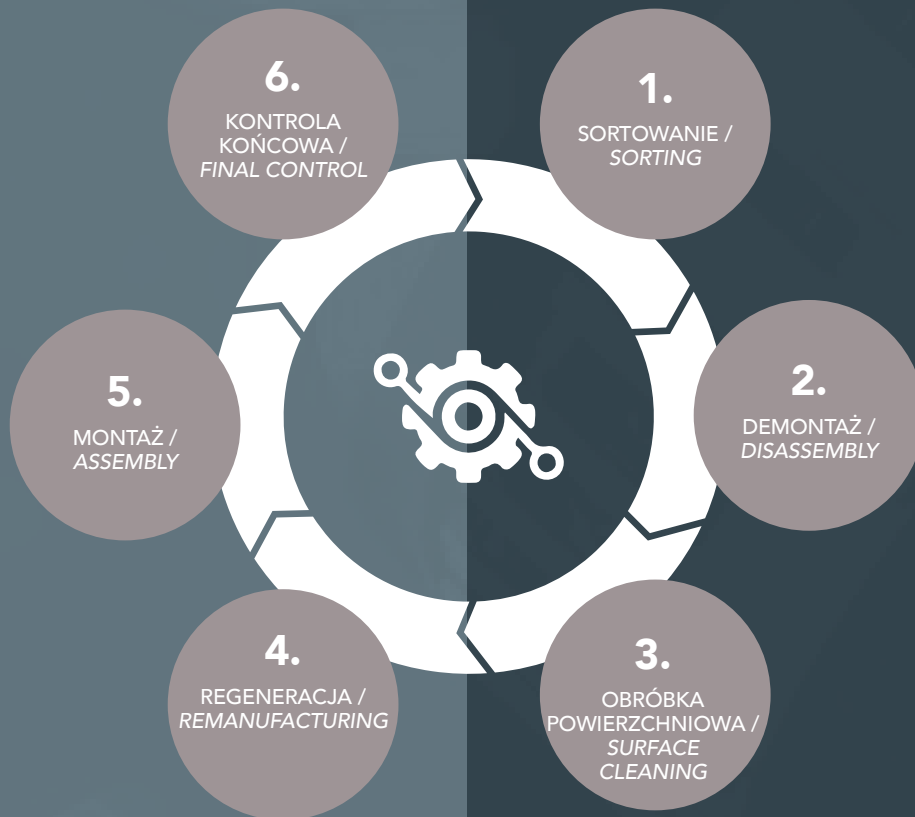
The essence of a circular economy is to use the resources in a wise manner. This applies to both business and individual households. These measures need to be taken due to depletion of natural resources, the increase in their prices, pollution and overexploitation of the environment. The development of the circular economy will not only solve the above-mentioned problems, but will also contribute to increasing the innovativeness of European companies, which will have to develop appropriate solutions in this direction.

Unfortunately, the automotive industry has impact on the environment through industrial activities. Admittedly, the expenditures incurred on environmental fixed assets for environment protection amounted to PLN 27.5 million in 2019, including, among others, PLN 7.3 million for air protection and PLN 5.8 million for waste management. However, despite these expenditures further steps need to be taken. This is why the industry continues to call for support of all projects connected with remanufacturing.

REMANUFACTURING OF AUTOMOTIVE PARTS

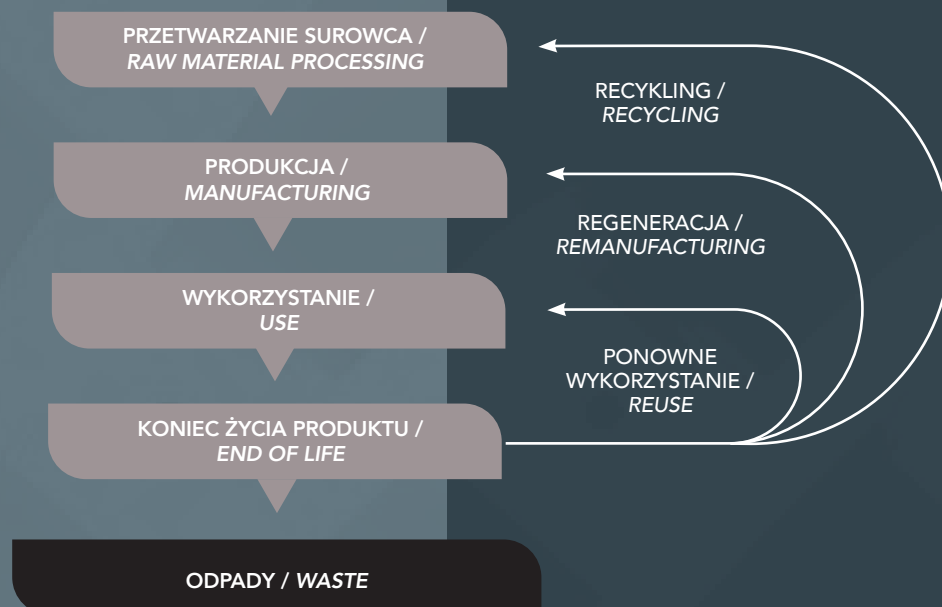
Automotive parts are often made of scarce materials from non-renewable sources. That is why remanufacturing of automotive parts increasingly gains importance. The Automotive Parts Remanufacturers Association (APRA) defines remanufacturing as rebuilding of a used vehicle part in accordance with generally accepted engineering practices so that it is functionally equivalent to a new part. Nowadays, Valeo is the biggest remanufacturer of parts in Europe. The company also has factories in Poland and a remanufacturing department in Czechowice-Dziedzice. There are many companies engaged in such activity on the domestic market, e.g. Borg Automotive, the biggest Polish company in Central and Eastern Europe, Lauber Sp. z o.o. or AS-PL, which deals with remanufacturing of car spare parts on an industrial scale. The most frequently reconditioned subassemblies installed in cars include: starters, alternators, axle-shafts, clutches, steering gears or brake calipers. Remanufactured parts are not only offered in the independent automotive market. They are also used for car repairs in dealership chains, sold under the car manufacturer's brand name.

PROCES REGENERACJI CZĘŚCI REMANUFACTURING PROCESS



Źródło: / Source: Budweg.com

REGENERACJA CZĘŚCI W KONTEKŚCIE GOSPODARKI O OBIEGU ZAMKNIĘTYM SPARE PARTS REMANUFACTURING IN CIRCULAR ECONOMY CONTEXT



Źródło: / Source: European Remanufacturing Network: Remanufacturing Market Study, 2015.

REGENERACJA CZĘŚCI MA TRZY WYMIARY:

- **EKOLOGICZNY** – służy ochronie środowiska i dbałości o nie;
- **EKONOMICZNY** – konsumenci płacą mniej za zakup części (regenerowane fabrycznie vs nowe) oraz za naprawę aut przy wykorzystaniu części fabrycznie regenerowanych;
- **SPOŁECZNY** – sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy przy profesjonalnej regeneracji części;

WIELKOŚĆ EUROPEJSKIEGO RYNKU REGENERACJI CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH (UE28)

Obroty 7,4 mld euro	Turnover 7.4 EUR BN
Liczba firm 2 363	Number of companies 2,363
Zatrudnienie 43 000	Headcount 43,000
Liczba rdzeni* 27 286 000	Number of cores* 27,286,000

* Rdzeń to używana część przeznaczona do regeneracji.

* A core is a used part intended to be a remanufactured product.

Źródło: / Source: European Remanufacturing Network: Remanufacturing Market Study, 2015.

THREE ASPECTS OF PARTS REMANUFACTURING:

- **ENVIRONMENTAL ASPECT:** aimed at protecting and taking care of the environment;
- **ECONOMIC ASPECT:** consumers pay less for parts (parts remanufactured by producers vs. new parts) and for the repair of their cars with the use of parts remanufactured by producers;
- **SOCIAL ASPECT:** the establishment of new jobs in the professional parts remanufacturing sector.

SIZE OF THE EUROPEAN AUTOMOTIVE PARTS REMANUFACTURING MARKET (EU28)

RECYKLING CZĘŚCI

AKUMULATORY

Producenci wszystkich typów akumulatorów i baterii są zobligowani do przejęcia odpowiedzialności za swoje produkty. Zabronione jest ich niekontrolowane, nieprawidłowe i szkodliwe dla środowiska pozbywanie się.

PARTS RECYCLING

BATTERIES

Producers of all types of accumulators and batteries must take responsibility for their products. They must not dispose of their products without control, incorrectly and in a way that is harmful to the environment.

PODSTAWOWYMI PRODUKTAMI UZYSKANymi W TAKIM PROCESIE RECYKLINGU AKUMULATORÓW SĄ: BASIC PRODUCTS FROM THE RECYCLING OF ACCUMULATORS:

ołów rafinowany i stopy ołowiu odbierane głównie przez producentów akumulatorów ołowiowych	<i>refined lead and lead alloys collected mainly by producers of lead accumulators</i>
wyroby walcowane i wyciskane z ołowiu i stopów ołowiu	<i>products rolled and extruded of lead and lead alloys</i>
krystaliczny siarczan sodu, stosowany w przemyśle chemicznym, głównie do wytwarzania detergentów	<i>crystalline sodium sulfate used in the chemical industry, mainly to produce detergents</i>
granulat polipropylenu - wykorzystywany w produkcji tworzyw sztucznych	<i>polypropylene granulate used to produce plastics</i>

Źródło: / Source: Robert Bosch Sp. z o.o.

Według GUS w 2019 r. wyprodukowano w Polsce 6,168 mln akumulatorów ołowiano-kwasowych służących do uruchamiania silników tłokowych w pojazdach samochodowych. W porównaniu z początkiem wieku ilość produkowanych rocznie akumulatorów wzrosła w Polsce o ponad 60%.

OPONY

Obciążenie środowiska naturalnego przez zużyte opony wiąże się z bardzo długim okresem naturalnego rozkładu gumy. Skutki masowego składowania opon na wysypiskach (w Polsce wyrzucanie opon na komunalne wysypiska śmieci jest zakazane) są katastrofalne dla środowiska.

Według GUS w 2019 r. w Polsce wyprodukowano ich około 50 mln sztuk. W wyniku eksploatacji ogumienia podczas jazdy opony ścierają się, pozostawiając na drogach około 20% swojej masy. Reszta staje się trwałym odpadem. Przepisy obowiązujące w Polsce od 2001 r. (ustawa o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej) nałożyły na producentów opon obowiązki odzysku z rynku większości (obecnie 75% wyprodukowanego tonażu) wyprodukowanych opon, a na przedsiębiorców z branży motoryzacyjnej obowiązki ewidencji, składowania i przekazywania do odzysku zużytych opon.

Według obecnie obowiązujących w Polsce norm owe 75% odzyskanego tonażu należy odpowiednio zagospodarować: przynajmniej 15% musi podlegać recyklingowi, natomiast reszta jest odzyskiwana, najczęściej w postaci energii cieplnej - jest to tzw. odzysk energetyczny, w którym surowiec zamieniany jest na energię. W Polsce opony w całości lub części są spalane w specjalnie do tego celu przystosowanych piecach, głównie w cementowniach.

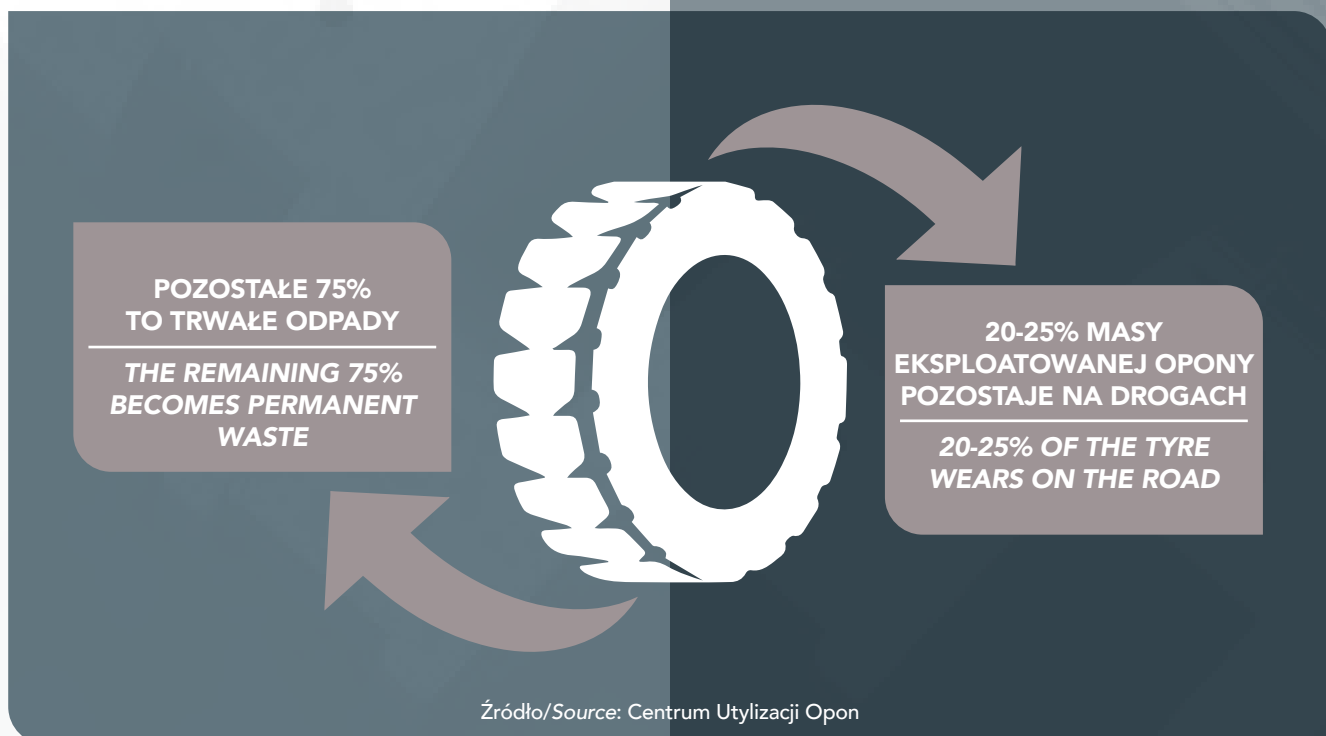
According to the CSO, 6.168 million lead-acid batteries used to start piston engines in motor vehicles were manufactured in Poland in 2019. In comparison with the beginning of the century the amount of batteries produced annually has increased in Poland by over 60%.

TYRES

The environmental burden of used tyres is related to the very long period of natural decomposition of rubber. The consequences of mass storage of tyres in dumps (in Poland it is forbidden to dispose of them in municipal waste dumps) are disastrous for the environment.

According to the CSO, about 50 million units were produced in Poland in 2019. Tyres wear out due to their exploitation while driving, leaving about 20% of their weight on the roads. The rest becomes permanent waste. Binding provisions of law in Poland since 2001 (The Act on the Obligations of Businesses Regarding the Management of Certain Types of Waste and on Product, and Deposit Fees) has imposed on tyre manufacturers the obligation to recover the majority (currently 75% of the manufactured tonnage) of tyres from the market, and on motor vehicle operators the obligation to register, store and transfer used tyres for recovery.

According to current Polish standards, the 75% of the tonnage recovered must be properly managed: at least 15% shall be recycled, while the rest is recovered, usually in the form of heat energy recovery, where the raw material is converted into energy. In Poland, tyres in whole or in part are burned in specially designed furnaces, mainly in cement factories.



Każdego roku na obszarze UE-27, Norwegii oraz Szwajcarii powstaje ok. 3,2 mln ton zużytych opon, z czego 2,5 mln jest poddawanych recyklingowi. To ok. 250 mln sztuk rocznie.

Every year, around 3.2 million tonnes of waste tyres are produced in the EU-27, Norway and Switzerland, 2.5 million of which are recycled. That's about 250 million units a year.

OLEJE

W Polsce spośród 350 tysięcy ton zużytych olejów smarnych rocznie, aż połowę stanowią płyny używane w silnikach. Wystarczy kilogram zużytego oleju, by 5 milionów litrów wody uznać za niezdatną do picia. Właśnie dlatego utylizacja oleju jest procesem nie tylko istotnym ze względu na środowisko, ale również wymaganym zgodnie z obowiązującym prawem. Warsztaty samochodowe świadczące usługi wymiany oleju powinny być wyposażone w profesjonalne zbiorniki do magazynowania przepracowanego oleju. Substancje te są później odbierane przez firmy specjalizujące się w recyklingu zużytego oleju. Wartość polskiego rynku olejowego w obszarze motoryzacyjnym w 2017 r. to około 130 mln litrów. Recyklingowi poddano około 90 tys. Mg (w przeliczeniu na litry to około 105 mln litrów).

OILS

In Poland, as much as half out of 350 thousand tons of lubricating oils used annually are engine fluids. It only takes a kilogram of used oil to render 5 million litres of water undrinkable. This is why oil disposal is not only environmentally important, but also legally required. Automotive repair garages providing oil change services should be equipped with professional storage tanks for used oil. These substances are later collected by companies that specialise in recycling used oil. The value of the Polish automotive oil market in 2017 amounts to approximately 130 million litres. Around 90 thousand Mg was recycled (which equals to approximately 105 million litres).

Źródło: InterCars S.A. / Source: InterCars S.A.

Regulacje są obecnie najważniejszym czynnikiem powodującym zmiany w motoryzacji. Dokonywany się w imię Zielonego Ładu przełom technologiczny w europejskiej motoryzacji powoduje intensyfikację działalności badawczo-rozwojowej. Dalszy rozwój to również konieczność, aby europejski przemysł zachował konkurencyjność na rynku globalnym. A w przypadku np. technologii produkcji baterii, półprzewodników czy rozwiązań sztucznej inteligencji musi wręcz nadrobić zaległości wobec Chin i Stanów Zjednoczonych. Ponadto wzrasta konkurencja ze strony globalnych graczy technologicznych, którzy są coraz bardziej aktywni w motoryzacji.

W efekcie następuje wzrost kosztów badań i rozwoju. Wzrost ten na przestrzeni ostatnich lat był głównym czynnikiem obniżającym rentowność producentów motoryzacyjnych w Europie Zachodniej. To powoduje wśród nich konieczność poszukiwania oszczędności, zatem presję na rentowność w łańcuchu dostaw. Ale to też szansa dla regionu Europy Środkowo-Wschodniej, gdyż funkcje B+R mogą być przenoszone do tańszych lokalizacji, a Polska posiada duże kompetencje, rozwinięty ekosystem przemysłu, a także jest bliska terytorialnie i kulturowo wielu krajom Zachodu.

Na tym tle dokonuje się transformacja polskiego przemysłu. Z uwagi na relatywnie szybki wzrost wynagrodzeń nasza przewaga wobec krajów z Europy Zachodniej w postaci niskich kosztów osobowych z roku na rok topnieje. Zmiana w Polsce przebiega w dwóch kierunkach - coraz większej wydajności produkcji oraz coraz bardziej zaawansowanej technologicznie produkcji o wyższej wartości dodanej. Właściwie już większość realizowanych dużych projektów inwestycyjnych zakłada wysoki poziom automatyzacji, a inwestycje w roboty są opłacalne ekonomicznie przy coraz niższej skali działania. Czasem automatyzacja jest wręcz koniecznością z uwagi na niską dostępność zasobów ludzkich. Jednocześnie odpowiadamy na trend poszukiwania możliwości obniżania kosztów badań i rozwoju. Koncerny wytwarzające części i komponenty w Polsce rozwijają tu centra B+R, i to w coraz bardziej zaawansowanych technologicznie obszarach. Funkcję tę budują również mniejsi producenci, a tworzenie innowacji niekiedy przebiega dwutorowo - w ramach konkretnych projektów realizowanych wspólnie z producentami aut, ale też jako zupełnie niezależny i systematyczny proces. Producenci mają poczucie, że to już konieczność, o ile chce się dostarczać produkty na pierwszy montaż, ale też w celu zapewnienia konkurencyjności całego łańcucha dostaw. Kierunek zmian wydaje się słuszny, o ile chcemy utrzymać czy wzmacniać pozycję Polski jako liczącego się producenta części i komponentów.



RADOSŁAW PELC

Analitik sektora motoryzacyjnego,
Santander Bank Polska / Automotive sector analyst,
Santander Bank Polska

Regulations are currently the main factor triggering transformation in the automotive sector. The technological breakthrough in the European automotive sector in the name of the Green Deal causes the intensification of R&D activities. Further development entails also the necessity of retaining the competitiveness of the European industry on the global market. In the case of e.g. technology of batteries production, semi-conductors or AI solutions, the industry needs to catch up with China and USA. Also, the competition from global technology players becoming more and more active in the automotive sector, is intensifying.

In effect, the cost of R&D is growing. This growth in recent years has been the main factor reducing the profitability of automotive producers in Western Europe. This causes the necessity to look for savings, thus putting pressure on profitability in the supply chain. But it is also an opportunity for the CEE region, because R&D functions can be transferred to cheaper locations, and Poland has great competences, a developed industrial ecosystem and is territorially and culturally close to many Western countries.

Against this background, the transformation of the Polish industry is taking place. Due to the relatively fast increase in wages and salaries, our advantage over Western European countries in the form of low personnel costs is decreasing year by year. The change in Poland is going in two directions - increasing production efficiency and more and more technologically advanced production with higher added value. In fact, most of the implemented large investment projects assume a high level of automation, and investments in robots are economically profitable with a lower and lower scale of operation. Sometimes automation is even a necessity due to the low availability of human resources. At the same time, we respond to the trend of looking for opportunities to reduce research and development costs. Large companies producing parts and components in Poland are developing R&D centres here in more and more technologically advanced areas. This function is also built by smaller manufacturers, and the creation of innovations sometimes takes place in two ways - as part of specific projects implemented jointly with car manufacturers, but also as a completely independent and systematic process. Manufacturers feel that this is a necessity if you want to deliver products for the first assembly, but also to ensure the competitiveness of the entire supply chain. The direction of changes seems right, as long as we want to maintain or strengthen Poland's position as a major producer of parts and components.

HANDEL

TRADE

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font. The text is centered within a white circular shape that is partially cut off at the top and bottom edges. The background of the entire image is a solid light blue color.

SDCM

Poziom wymagań odbiorców powoduje, że dystrybutorzy działający na naszym rynku mają wysoko postawioną poprzeczkę. Warsztaty oczekują najwyższej jakości części, a jednocześnie niskich cen, by dostosować się do możliwości finansowych polskich kierowców. Firmy dystrybucyjne muszą zadowolić się niską marżą by zdobyć i utrzymać rynek zbytu. Te niewątpliwie trudne warunki działania promują konkurencyjność i zobowiązują do stałego podnoszenia przez nie standardów funkcjonowania.

DYSTRYBUCJA CZĘŚCI I AKCESORIÓW

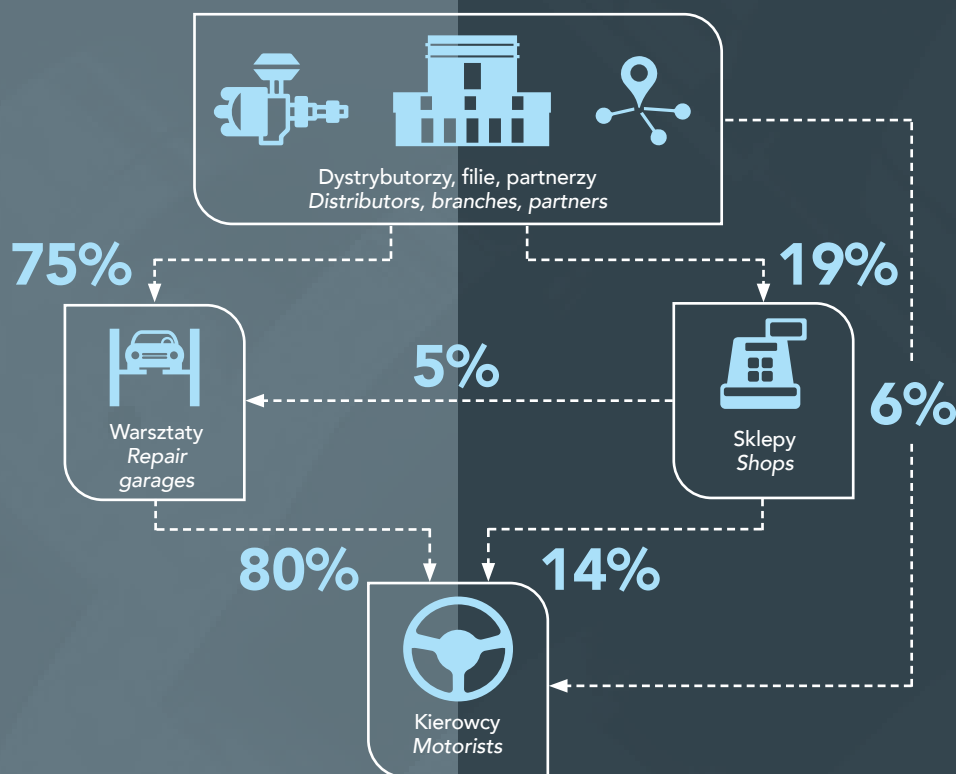
Dystrybucja części motoryzacyjnych w Polsce odbywa się wielokanałowo. Części zamienne mogą trafić do finalnego klienta z trzech źródeł: bezpośrednio od dystrybutora, za pośrednictwem sklepu lub poprzez warsztat. Ponad 80% zakupów części odbywa się za pośrednictwem warsztatów.

The level of customer requirements means that distributors operating in the Polish market have a high benchmark. Automotive repair garages expect top quality parts at low prices, in order to adapt to the financial possibilities of Polish drivers. Distribution companies have to settle for low margins in order to gain and maintain a sales market. These undoubtedly difficult operating conditions promote competitiveness and oblige the companies to constantly raise their operating standards.

DISTRIBUTION OF PARTS AND ACCESSORIES

Distribution of automotive parts in Poland takes place through a number of channels. Spare parts can reach the final customer from four sources: directly from the distributor, through the shop, via the Internet or through the repair garage. Over 80% of parts purchases are made through repair garages.

KANAŁY DYSTRYBUCYJNE CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH AUTOMOTIVE PARTS DISTRIBUTION CHANNELS



Źródło: opracowanie własne SDCM / Source: own compilation by SDCM

System sprzedaży i dystrybucji części przeważnie odbywa się poprzez bezpośrednie dostawy do warsztatów i sklepów motoryzacyjnych przy wykorzystaniu firm transportowych oraz własnej floty. W skali tylko jednego miesiąca niezależni dystrybutorzy dostarczają ponad 21 mln sztuk części zamiennych. Oznacza to, że każdego dnia do warsztatów niezależnych w Polsce trafia 840 tys. sztuk części. Co minutę klientom jest wydawanych blisko 1750 sztuk części motoryzacyjnych.

The system of sale and distribution of parts is usually deployed by means of direct deliveries to repair garages and automotive shops with the use of transport companies and own fleet. On a monthly basis, independent distributors deliver more than 21 million replacement parts. This means that every day 840,000 parts are delivered to independent repair garages in Poland. Over 1,750 pieces of automotive parts are issued for delivery to customers per minute.

W Polsce utworzono blisko 1250 punktów hurtowej sprzedaży części do samochodów osobowych i ciężarowych.

Nearly 1,250 points of sale of spare parts for cars and trucks have been established in Poland.

W Polsce działa blisko 1250 punktów hurtowej sprzedaży części do samochodów osobowych i ciężarowych. Na jedno województwo przypada średnio 78 punktów hurtowej sprzedaży części. Wśród największych firm zajmujących się dystrybucją części motoryzacyjnych są również spółki giełdowe takie jak np. Inter Cars S.A. czy Auto Partner S.A.

Działania polskich dystrybutorów części mające zapewnić nie tylko szeroką gamę asortymentu, ale również właściwą jakość obsługi, wiążą się z inwestycjami, które wykraczają poza motoryzację, generując przychody firm działających w innych sektorach. Inwestycje dystrybutorów to działania przemyślane, uwzględniające warunki rynkowe, nastawione na zmaksymalizowanie powodzenia przedsięwzięcia. Firmy dystrybucyjne inwestują w rozwój szkoleń, nie tylko we własnych siedzibach, lecz również w warsztatach samochodowych, a także w szkołach branżowych i technikach.

Koszty specjalistycznego sprzętu i oprogramowania w jakie inwestują producenci części i dystrybutorzy sięgają często setek tysięcy euro. Oprogramowanie ma za zadanie zagwarantować natychmiastowy dostęp do pełnej informacji, np. magazynowej, w każdej chwili i w każdym punkcie w kraju. Jest to niezwykle istotne ze względu na szeroki asortyment towarów, jaki musi być utrzymywany w magazynach.

Inwestycje ww. firm dotyczą również rozbudowy hal magazynowych oraz nakładów na centra logistyczne, co przekłada się na tworzenie nowych miejsc pracy. Średnio w magazynie dystrybutora znajduje się 100 tys. rodzajów części zamiennych, a w przypadku największych firm ponad 350 tys. w liczbie proporcjonalnej do popularności danej części.

Średnio w magazynie dystrybutora znajduje się 100 tys. rodzajów części zamiennych, a w przypadku największych firm ponad 350 tys. w liczbie proporcjonalnej do popularności danej części.

On average, the distributor's warehouse stores 100,000 types of replacement parts, and in case of the largest companies – over 350,000; numbers are proportional to the demand on a given part.

By zachować konkurencyjność na rynku dystrybutorzy w swoim asortymencie posiadają części danego rodzaju pochodzące od różnych producentów. Są to części pasujące do tego samego modelu auta, różniące się pomiędzy sobą ceną, klasyfikacją jakościową oraz logo producenta. To pozwala na dostosowanie oferty pod względem cenowym i jakościowym do indywidualnych oczekiwań klientów.

Nearly 1,250 points of sale of parts for cars and trucks operate in Poland. On average, there are 78 wholesale parts outlets per each voivodeship. Stock exchange listed companies such as Inter Cars S.A. or Auto Partner S.A. are also among the largest entities involved in the distribution of automotive parts.

The activities of Polish parts distributors aiming at ensuring not only a wide range of components, but also the appropriate quality of service are associated with projects that go beyond the automotive industry, generating revenues for companies operating in other sectors. Distributors' projects consist of well-considered actions, planned while taking into account market conditions and are implemented for the purpose of maximizing the success of the venture. Distribution companies are investing in the development of training, not only in their own premises, but also in repair garages, trade and technical schools.

Specialised hardware and software that automotive parts manufacturers and distributors invest in often cost hundreds of thousands of euros. The software is designed to guarantee immediate access to complete information, e.g. stock, at any time and any place in the country. This is extremely important due to the wide range of goods that must be maintained in the warehouses.

The projects of the aforementioned companies also include the expansion of warehouses and investing in logistics centres, which results in creation of new jobs. On average, the distributor's warehouse stores 100,000 types of replacement parts, and in case of the largest companies – over 350,000; numbers are proportional to the demand on a given part.

In order to remain competitive, distributors offer parts of a given type which they have obtained from various manufacturers. These are parts that fit the same car model, but differ in price, quality classification and the manufacturer's logo. This enables them to tailor the offer in terms of price and quality to individual customer expectations.

PRZYKŁADOWY ASORTYMENT CZĘŚCI W MAGAZYNACH DYSTRYBUTORÓW
SAMPLE RANGE OF PARTS IN DISTRIBUTORS' WAREHOUSES

KLOCKI HAMULCOWE – 2000 RODZAJÓW	BRAKE PADS – 2,000 TYPES
TARCZE HAMULCOWE – 1300 RODZAJÓW	BRAKE DISCS – 1,300 TYPES
FILTRY – 2700 RODZAJÓW	FILTERS – 2,700 TYPES
AMORTYZATORY – 2500 RODZAJÓW	SHOCK ABSORBERS – 2,500 TYPES
TŁUMIKI – 4000 RODZAJÓW	SILENCERS – 4,000 TYPES



Zdjęcie / Photo: Moto-Profil Sp. z o.o.



Zdjęcie / Photo: Moto-Profil Sp. z o.o.

Nie tylko producenci części dbają o jakość wprowadzanych na rynek części motoryzacyjnych. Dystrybutorzy również poddają kontroli jakość części, które mają się znaleźć w ich ofercie handlowej. Jedno z najpopularniejszych laboratoriów, z którego korzystają dystrybu-

Not only automotive parts manufacturers care about the quality of the products they launch on the market. Distributors also control the quality of parts to be included in their commercial offers. One of the most popular test laboratories used by parts distributors

torzy części należy do firmy Intermeke Europe. Laboratorium powstało w 2005 r. Jego celem jest sprawdzenie wysokich wymagań jakościowych stawianych częściom samochodowym. Zebrane przez lata pracy doświadczenie pozwoliło na stworzenie odpowiednich procedur badawczych oraz zbudowanie skutecznego systemu kontroli jakości. Kompleksowe badania pomagają dystrybutorom w wyborze najlepszych producentów części samochodowych.



Zdjęcie / Photo: Intermeke Europe Sp. z o.o.

Zanim części znajdą się w ofercie handlowej są sprawdzane pod kątem tego czy spełniają wszelkie normy i wymagania techniczne opracowane w Polsce i Unii Europejskiej. Badane próbki poddawane są serii badań zgodnie z przyjętymi procedurami kontroli.

belongs to the company Intermeke Europe. The laboratory was established in 2005 for the purpose of checking the conformity of spare parts with high quality standards that must be met in case of automotive spare parts. Many years of experience allowed the laboratory to establish suitable procedures for testing and to build an efficient quality control system. Comprehensive tests performed by them help the distributors to select top manufacturers of automotive spare parts.



Prior to incorporation into trade product range, the parts are checked in order to ensure that they are compliant with the relevant standards and meet all the requirements developed in Poland and the European Union. The samples also undergo a series of tests, according to adopted procedures.

Polscy dystrybutorzy części motoryzacyjnych tworzą 33 tys. miejsc pracy w kilkudziesięciu centrach dystrybucji oraz lokalnych filiach.

Polish distributors of automotive parts create 33,000 jobs in several dozen distribution centres and local branches.

PRZYKŁADOWE INWESTYCJE DYSTRYBUTORÓW

- **Auto Partner S.A.** – po raz kolejny rozbudował centrum logistyczno-dystrybucyjne w Bieruniu - całość została sfinalizowana i oddana do użytku początkiem 2019 r. Magazyn zyskał dodatkowo 11 tys. m², osiągając tym samym powierzchnię ponad 40 tys. m². Powiększona została również powierzchnia biurowa o 500 m², a także zwiększona została ilość ramp załadunkowych o dodatkowe 12. Rozbudowano również antresolę magazynową, dzięki czemu powierzchnia przechowywania zwiększyła się prawie dwukrotnie. Ponadto Grupa zdecydowała w 2020 r. o rozbudowie powierzchni magazynowej w ramach hubu w Pruszkowie.

EXAMPLES OF DISTRIBUTORS' PROJECTS

- **Auto Partner S.A.** – once again expanded its logistics and distribution centre in Bieruń – the whole project was finalised and put into operation at the beginning of 2019. The warehouse was enlarged by 11,000 sqm, thus reaching an area of over 40,000 sqm. Office space was also increased by 500 sqm and 12 more loading ramps were built. Moreover, the warehouse mezzanine was expanded, almost doubling the storage area. In addition, the Group decided to expand its warehouse space within the hub in Pruszków in 2020. Currently, the warehouse covers the space of 8,500 sqm, supplies 34 branch-

Obecnie magazyn ma 8,5 tys. m² i zaopatruje 34 filie Grupy (spośród 90 istniejących) oraz 4 przedstawicielstwa zagraniczne: Litwę, Łotwę, Estonię i Finlandię.

- **Moto-Profil Sp. z o.o.** – jeden z największych dystrybutorów części i akcesoriów motoryzacyjnych, otworzył w Świebodzinie (woj. lubuskie) nowoczesny magazyn typu hub, który oznacza dla przedsiębiorstwa dodatkowe 10 000 m² powierzchni magazynowej, nowoczesne biura i więcej dostaw na trasach nocnych i dziennych. To kolejny krok w rozwojowych planach spółki. Miejsce wybrano ze względu na korzystną lokalizację i bliskość ważnych tras komunikacyjnych. Stolica powiatu świebodzińskiego znajduje się przy drodze ekspresowej S3 (Legnica – Szczecin) i położona jest zaledwie 4 km od węzła z autostradą A2 Berlin – Poznań.
- **Centrum Logistyczne ILS Grupy Inter Cars S.A.** – w 2019 r. firma zakończyła drugi etap rozbudowy Europejskiego Centrum Logistyki i Rozwoju ILS w Zakroczymiu. Inwestycja ta dała dodatkowe 20.000 m² powierzchni magazynowej, zwiększając jednocześnie całkowitą powierzchnię centrum logistycznego do ponad 60.000 m². Dzięki temu firma może rozwinąć sprzedaż produktów masowych takich jak opony, akumulatory czy oleje. Zwiększenie powierzchni składowania towarów pozwoliło również wdrożyć procesy optymalizacyjne związane z prawidłowym rozłożeniem produktów w filiach.

es of the Group (out of 90 existing) and 4 foreign representative offices: located in Lithuania, Latvia, Estonia and Finland.

- **Moto-Profil Sp. z o.o.** – one of the largest distributors of automotive parts and accessories, launched a modern hub warehouse in Świebodzin (Lubuskie Voivodeship). Thanks to that the company has been enlarged by 10,000 sqm of storage area and modern offices; now it allows for performing an increased amount of deliveries on both night and day routes. It is the next step in the development plans of the company. The place was selected due to its favourable location and the proximity of important communication routes. The capital of Świebodzin poviat is situated next to the expressway S3 (Legnica – Szczecin), just 4 kilometres away from the A2 motorway interchange Berlin – Poznań.
- **The European Logistics and Development Centre by ILS of Inter Cars Group S.A.** – in 2019 the company completed the second stage of the expansion of the European Logistics and Development Centre in Zakroczym by ILS. The warehouse will add 20,000 sqm to the existing warehouse space, increasing the total area covered by the logistics centre to over 60,000 sqm. This allows the company to develop sales of bulk products such as tyres, batteries and oils. Increasing the storage space for goods allowed for the implementation of optimisation processes related to the correct distribution of products in the branches.



Zdjęcie / Photo: Inter Cars S.A.

- **Inter Land Sp. z o.o. Sp. k.** – Nowy magazyn centralny to realizowana obecnie inwestycja o wartości 60 mln zł w Stawigudzie k. Olsztyna. Planowana powierzchnia obiektu to 22 000 m². Magazyn będzie w pełni zautomatyzowany i zostanie wyposażony w regały wysokiego składowania. W sierpniu 2020 r. spółka rozpoczęła kolejny etap prac budowlanych.
- **Autodoc Logistics** - otworzyła nowy magazyn w Szczecinie – Załomiu, gdzie zajmuje trzy hale magazynowe o łącznej powierzchni 27 tys. m² i zatrudnia 1600 pracowników. Nowa inwestycja zwiększa możliwości firmy. Grupa Autodoc została założona w Niemczech w 2008 r. Dziś to jeden z największych europejskich internetowych sprzedawców części samochodowych i akcesoriów, które dostarcza do ponad 27 krajów w Europie i ponad 40 na świecie. W ubiegłym roku przedsiębiorstwo osiągnęło przychody na poziomie 615 mln EUR (wzrost rok do roku na poziomie 48%) i osiągnęło zysk operacyjny w wysokości 44 mln EUR.

Niestety, w 2020 r. to właśnie inwestycje stały się główną „ofiara” pandemii. O ile bowiem dystrybutorzy wyszli z niej „obronną ręką”, to odbyło się to w głównej mierze poprzez redukcję inwestycji. Przeprowadzone w 1 kwartale 2020 r. badania MotoFocus.pl pokazały wyraźnie, że to właśnie ten element był traktowany przez branżę jako zdecydowanie preferowana strategia adaptacyjna: 62% badanych podmiotów wskazało właśnie na to rozwiązanie.

PRZYCHODY DYSTRYBUTORÓW

W przeciwieństwie do inwestycji, dystrybucja części motoryzacyjnych nie zwolniła w czasie pandemii. Na jej początku wydawało się, że duże wzrosty kosztów transportu, problemy z płynnością dostaw ze względu na zamknięcie granic i brak stabilności gospodarczej w Europie, niedobory półproduktów, a także zmiana charakteru pracy wielu pracowników - przeniesienie do pracy zdalnej - to czynniki, które zaważą na wynikach dystrybutorów. Jednak mimo trudnych warunków rynkowych, dystrybutorzy szybko zaadaptowali się do nowej sytuacji uzyskując dobre wyniki w 2020 r. Potwierdził to także I kwartał 2021 r., gdy 76% ankietowanych dystrybutorów odnotowało wzrost przychodów w porównaniu do IV kwartału 2020 r. Co więcej, aż 82% z nich wskazało, że cały rok 2021 zakończy się przychodami wyższymi niż ubiegłoroczne.

Krajowy rynek części zamiennych od lat jest wspierany przez wysoki popyt na auta używane, który w mniejszym stopniu odczuł skutki kryzysu. Z jednej strony należy mieć na względzie, że w 2020 r. do Polski sprowadzono 848 154 używane samochody osobowe i dostawcze o masie do 3,5 t., a zatem aż o 16% mniej niż w 2019 r., kiedy to importerzy sprowadzili ich 1 009 184. Z drugiej jednak strony, według danych CEP w 2020 r. spadek importu używanych aut był mniejszy niż rejestracji nowych samochodów osobowych.

- **Inter Land Sp. z o.o. Sp. k.** – the new central warehouse is an ongoing project worth PLN 60 million in Stawiguda near Olsztyn. The planned area of the facility equals 22,000 sqm. The warehouse will be fully automated and equipped with high storage racks. In August 2020, the company began the next phase of construction works.
- **Autodoc Logistics** – launched a new warehouse in Szczecin-Zalom, which consists of three warehouse halls of a total area of 27,000 sqm and employs 1,600 people. The new project will enhance the company's capabilities. The Autodoc Group was founded in Germany in 2008. Today it is one of Europe's leading online retailers of automotive parts and accessories, supplying over 27 countries in Europe and over 40 worldwide. Last year, the company generated revenues of EUR 615 million (48% growth year-on-year) and achieved an operating profit of EUR 44 million.

Unfortunately in 2020, such projects were mostly affected by the pandemic. The distributors emerged unscathed, which it was possible thanks to the decreasing the size of the projects. MotoFocus.pl Q1 2020 research clearly indicated that this element was regarded by the industry as the preferred adaptation strategy: 62% of the surveyed entities pointed to this solution.

DISTRIBUTORS' REVENUES

Unlike investing in projects, automotive parts distribution did not slow down during the pandemic. At the beginning it seemed that large increases in transport costs, problems with timeliness of deliveries due to closed borders, economic instability in Europe and shortages of semi-finished products, combined with a change in the nature of work performed by many employees – transitioning to remote work environment – were the factors that would exert a significant impact on the performance of distributors. Despite these tough market conditions, the distributors swiftly adapted to the new situation. In Q1 2021 76% of the surveyed distributors reported an increase in revenue compared to Q4 2020. Moreover, as many as 82% indicated that for them, the entire year 2021 shall end with a higher revenue than last year.

The domestic replacement parts market has been supported for years by high demand for used cars, which has been less affected by the crisis. One should bear in mind that 848,154 second-hand cars and trucks not weighing more than 3.5 t were imported into Poland in 2020, which amounts to 16% of decrease comparing to 2019, when 1,009,184 of them were imported. On the other hand, according to the data gathered by the Central Vehicle Register in 2020, the decline in second-hand car imports was smaller than in new passenger car registrations. This makes sense, because at

Jest to logiczne, ponieważ w okresie kryzysu społeczeństwo wstrzymuje się z dużymi wydatkami myśląc o bezpieczeństwie finansowym i doraźnym działaniu - popyt na nowe samochody w tym czasie znacznie spada, a jednocześnie rośnie popyt na serwisowanie i naprawy pojazdów poruszających się już po drogach.

Warto dodać, że w marcu 2021 r. import wrócił do poziomu obserwowanego w 2019 r. Jest to ważne źródło popytu dla rynku części zamiennych, choć warto wskazać, że w mniejszym stopniu dotyczy to części kategorii „premium”.

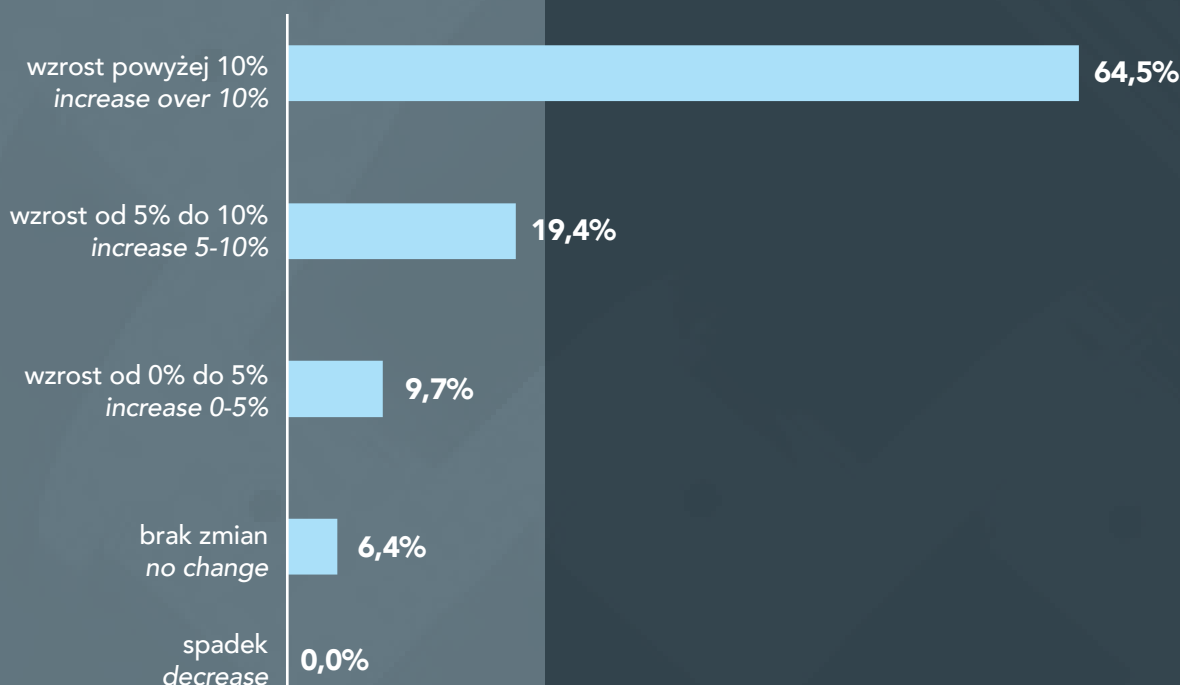
Łączne przychody największych dystrybutorów części w segmencie osobowym i ciężarowym wyniosły w 2020 r. blisko 24 mld zł, przy czym obserwowany jest wzrost udziału eksportu w całkowitych przychodach dystrybutorów. Warto zauważyć, że aż 6 Członków SDCM, w tym czołowi polscy dystrybutorzy, znalazło się w rankingu sporządzonym przez Rzeczpospolitą – „Lista 2000” edycja 2020: Inter Cars S.A. (38. miejsce), Auto Partner S.A. (346. miejsce), Moto-Profil Sp. z o.o. (352. miejsce), Inter Land Sp. z o.o. Sp.K. (943. miejsce), Elit Polska Sp. z o.o. (1070. miejsce) oraz Martex Sp. z o.o. (1222. miejsce). Obecność w gronie największych polskich firm pokazuje, że firmy te świetnie działają na stale rosnącym i konkurencyjnym rynku. Oczywiście mówiąc o dystrybutorach nie można zapomnieć o innych wielkich firmach – ich pełna lista znajduje się na stronie <https://sdcml.pl/czlonkowie-dystrybucja/>.

times of crisis, the society refrains from large expenditures having financial security and immediate actions in mind. Therefore, the demand for new cars in such a period significantly decreases, while at the same time the demand for servicing and repairing of the vehicles they own increases.

It is worth noting that in March 2021 import returned to the levels achieved in 2019. This is a crucial source of demand for spare parts, although it should be noted that this concerns premium parts to a lesser extent.

The total revenues of the largest distributors of automotive parts in the passenger cars and trucks segments amounted to nearly PLN 24 billion in 2020, while an increase in the share of exports in the total revenues of distributors can be observed. It should be pointed out that as many as 6 SDCM Members, including leading Polish distributors, were included in the ranking prepared by Rzeczpospolita newspaper – “List of 2000” edition 2020: Inter Cars S.A. (38th place), Auto Partner S.A. (346th place), Moto-Profil Sp. z o.o. (352nd place), Inter Land Sp. z o.o. Sp.K. (943rd place), Elit Polska Sp. z o.o. (1070th place) and Martex Sp. z o.o. (1222nd place). Their presence among the largest Polish businesses proves that these companies are thriving in a constantly growing market full of competition. Speaking of distributors, we certainly cannot forget about some other great companies – the full list can be found at <https://sdcml.pl/en/dystrybucja-en/>.

JAK ZMIENIŁY SIĘ PRZYCHODY FIRMY W I PÓŁROCZU 2021 R. W PORÓWNANIU DO I PÓŁROCZA 2020 R.? HOW THE COMPANY TURNOVER CHANGED IN H1 2021 IN COMPARISON TO H1 2020?



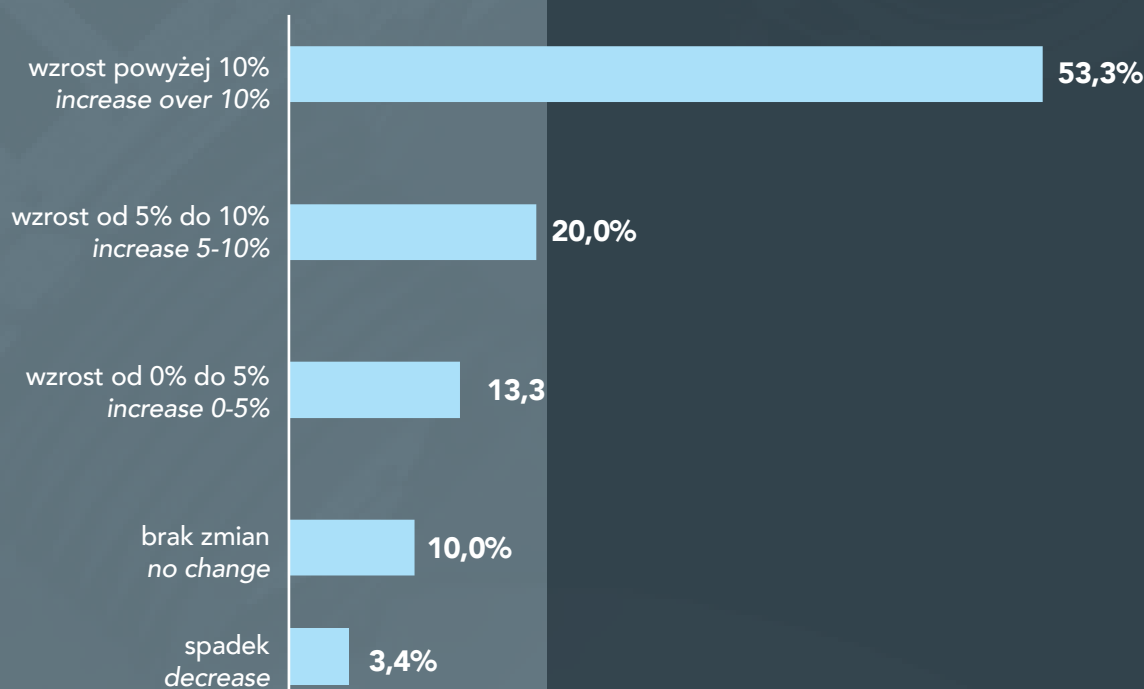
Źródło: Opracowanie Przemysł, handel i usługi w motoryzacji. Podsumowanie sytuacji po I półroczu 2021 r. i prognozy, MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska / Source: Automotive industry, trade and services. Summary of the situation after H1 2021 and forecasts. MotoFocus.pl on behalf of SDCM and Santander Bank Polska.

Nie segmentując dystrybutorów można podsumować, że 93,6% firm uzyskało wzrost przychodów w I półroczu 2021 r. W porównaniu do I półrocza 2020 r. żaden z ankietowanych dystrybutorów nie zanotował spadku sprzedaży, a jedynie niewielki procent z nich (6,4%) nie uzyskał wzrostu przychodów. Warto też podkreślić, że aż 64,5% firm zanotowało wzrosty powyżej 10%, przy czym większy wpływ na ten wynik mają firmy specjalizujące się w segmencie osobowym - 68,2% z nich osiągnęło takie wyniki, a tylko (i aż) 55,6% firm zajmujących się sprzedażą części do pojazdów ciężarowych zanotowało wzrosty tej wielkości.

Without dividing distributors into market segments, it can be summarized that 93.6% of companies achieved revenue growth in H1 2021. Compared to H1 2020, none of the surveyed distributors experienced a decrease in sales, and only a small percentage of them (6.4%) did not observe revenue increase. It is important to highlight that as many as 64.5% of companies recorded growth exceeding 10%. This outcome is greatly impacted by companies specialising in the passenger cars segment – 68.2% of them achieved such results, while only (and at the same time as many as) 55.6% of businesses selling parts for trucks recorded increases on this level.

PROGNOZOWANA ZMIANA PRZYCHODÓW W II PÓŁROCZU 2021 R. W PORÓWNANIU DO I PÓŁROCZA 2021 R.

FORECASTED CHANGE OF TURNOVER IN H2 2021 IN COMPARISON TO H1 2021.



Źródło: Opracowanie Przemysł, handel i usługi w motoryzacji. Podsumowanie sytuacji po I półroczu 2021 r. i prognozy, MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska / Source: Automotive industry, trade and services. Summary of the situation after H1 2021 and forecasts. MotoFocus.pl on behalf of SDCM and Santander Bank Polska.

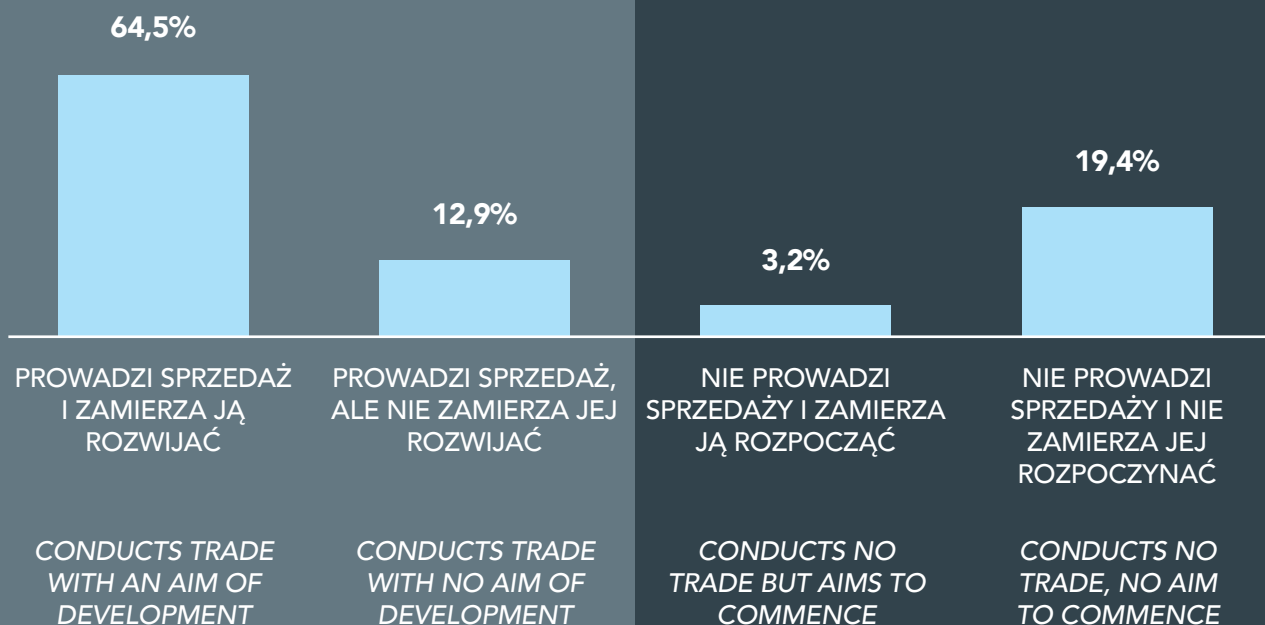
Dystrybutorzy, zapytani o prognozy zmiany przychodów w II półroczu 2021 r. w stosunku do I półrocza tego roku, nadal patrzą w najbliższą przyszłość optymistycznie, choć nieco ostrożniej niż w poprzednich okresach. W obu segmentach (ciężarowym i osobowym) łącznie nieco ponad połowa (53,3%) firm prognozuje wzrosty wyższe o ponad 10% i – to co warto zauważyć – w stosunku do bardzo dobrego pierwszego półrocza tego roku. W przypadku prognoz widać zdecydowaną różnicę pomiędzy segmentami osobowym i ciężarowym. Firmy, dla których główna działalność koncentruje się w segmencie ciężarowym, nadal przewidują wzrosty, choć tylko 1/5 z nich spodziewa się, że przekroczą one 10%. Pozostałe w segmencie ciężarowym prognozują wzrost na poziomie 5%, a niewielka liczba ankietowanych spodziewa się spadku.

When asked to forecast the change in revenue in H2 2021 compared to H1 this year, distributors remain optimistic about the near future, albeit they are slightly more cautious than in the previous periods. In both segments (trucks and passenger cars) together a little over half (53.3%) of companies predict growth exceeding 10% and – which is an interesting observation – in relation to the very good first half of this year. When it comes to forecasts, there is a definite difference between the passenger and truck segments. Companies, the main field of activity of which is concentrated in the trucks segment continue to predict growth, although only one-fifth of them expect it to exceed 10%. Other entities from the truck segment forecast an increase of 5%, while only a small number of respondents expect a decline.

Być może wynika to z faktu pogarszającej się sytuacji małych przedsiębiorstw transportowych za sprawą nie tylko pandemii, ale trwającej od lat silnej presji kosztowej w sektorze. Z kolei w przypadku segmentu osobowego nastroje są bardziej optymistyczne, a w przewidywaniach aż 63% firm prognozuje wzrosty przychodów powyżej 10%.

This may be due to the worsening situation of small transport companies, attributable not only to the pandemic but also to the strong cost pressures in the sector over the years. On the other hand, in case of the passenger cars segment, the mood is more optimistic – as many as 63% of companies forecast revenue boost exceeding 10%.

W ZAKRESIE ROZWOJU NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH TWOJA FIRMA: IN TERMS OF DEVELOPMENT ON FOREIGN MARKETS, YOUR COMPANY:

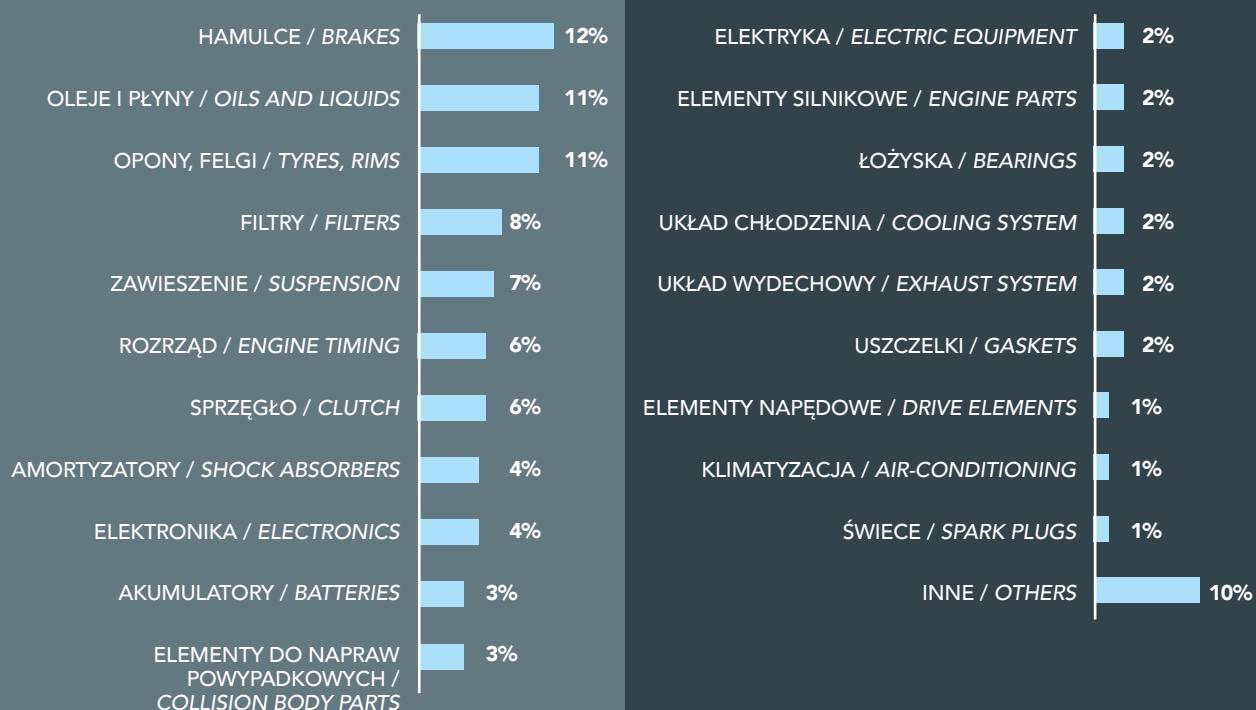


Źródło: Opracowanie Przemysł, handel i usługi w motoryzacji. Podsumowanie sytuacji po I półroczu 2021 r. i prognozy, MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska / Source: Automotive industry, trade and services. Summary of the situation after H1 2021 and forecasts. MotoFocus.pl on behalf of SDCM and Santander Bank Polska.

Rozwój eksportu jest dużą szansą dalszego wzrostu polskich dystrybutorów części motoryzacyjnych. Ponad trzy czwarte z nich prowadzi taką działalność. Różnica między segmentami widoczna jest też w kwestii podejścia do eksportu części motoryzacyjnych. Co prawda jeżeli chodzi o udział firm prowadzących działalność eksportową i zamierzających ją nadal rozwijać jest on zbliżony w obu segmentach i średnio wynosi 64,5%, to jednak w przypadku firm, które nie prowadziły dotychczas działalności eksportowej, jest duża rozbieżność. Niemal 1/3 firm z segmentu ciężarowego nie planuje jej uruchomić, a w przypadku segmentu osobowego zaledwie 13,6% z nich ma podobne podejście do dalszego rozwoju biznesu eksportowego.

Export development is a great opportunity for further growth of Polish distributors of automotive parts. More than three-quarters of them are engaged in such activities. The variations between the segments are also visible in the approach to exports of automotive parts. Although the amount of companies engaged in export activity and intending to further develop is similar in both segments and amounts to 64.5% on average, there is a large discrepancy in the case of businesses that have not conducted export activity yet. Almost one third of the enterprises in the truck segment do not plan to launch such activity at all, and in the case of the passenger segment only 13.6% of them have a similar approach to further development of export business.

ROZKŁAD PROCENTOWY W SPRZEDAŻY CZĘŚCI IAM PERCENTAGE DISTRIBUTION OF IAM PARTS SALE



Źródło: opracowanie własne SDCM / Source: own compilation by SDCM

SZKOLENIA

Ze względu na stały postęp technologiczny w motoryzacji szkolenia stają się nieodłącznym elementem rynku serwisowego. Podnoszenie kwalifikacji pracowników zwiększa konkurencyjność branży motoryzacyjnej umożliwiając zdobywanie silniejszej pozycji na rynku. Producenci i dystrybutorzy części korzystają z usług zewnętrznych firm szkoleniowych oraz stale tworzą kolejne własne centra szkoleń zapewniając w ten sposób warsztatom wsparcie i dostęp do specjalistycznej wiedzy. Pomimo pandemii, wstrzymania wielu projektów inwestycyjnych oraz nieodbycia się niektórych cyklicznych projektów szkoleniowych - szczególnie w 2020 r. - ostatni okres obfitował w branży motoryzacyjnej w znaczące wydarzenia z obszaru gospodarki opartej na wiedzy.

- **Centrum Szkoleniowe Techniki Motoryzacyjnej Bosch w Warszawie** - Pomieszczenia centrum szkoleniowego zajmują dwie sale wykładowe do zajęć teoretycznych oraz dwie bardzo dobrze wyposażone hale do ćwiczeń praktycznych, zaprojektowane zgodnie z wytycznymi firmy Bosch. Korzystając z nabytej w części teoretycznej wiedzy, a także z dostępnych urządzeń diagnostycznych, w części praktycznej kursanci mają za zadanie zlokalizować usterkę, zadaną wcześniej przez szkoleniowca w silniku lub samochodzie szkoleniowym. Szkolenia obejmują m.in. zakres diagnostyki, elektroniki, mechaniki, klimatyzacji samochodowej.

TRAININGS

Due to the constant technological progress in the automotive industry, training is becoming an integral part of the service market. Improving the employees' qualifications increases the competitiveness of the automotive industry, which enables to gain a stronger position on the market. Parts manufacturers and distributors use companies providing external training and are constantly creating new in-house training centres to provide repair garages with support and expertise. Despite the pandemic, suspension of many projects and cancelling of some periodical trainings – especially in 2020 – the last period was full of significant developments in the knowledge-based economy in the automotive industry.

- **Bosch Automotive Technology Education Center in Warsaw** – consists of two lecture halls for theoretical studies and two very well-equipped halls for practical training, designed according to Bosch guidelines. Deploying the knowledge acquired during the theoretical part as well as available diagnostic equipment, the students are given a task of locating a fault (previously assigned by the trainer) in the engine or training car during the practical part of the course. Trainings cover such areas as diagnostics, electronics, mechanics, car air conditioning.

- **Tech Adventure** - Coroczna seria spotkań ZF Services z przedstawicielami branży warsztatowej. Pracownicy warsztatów niezależnych muszą dysponować fachową wiedzą w temacie najnowszych rozwiązań technologicznych tak, aby profesjonalnie przeprowadzać prace diagnostyczne, konserwacyjne oraz naprawcze. Podczas całodziennych szkoleń specjaliści zapoznają klientów z produktami, wiedzą techniczną i działaniem komponentów marek ZF w praktyce.

- **Tech Adventure** – an annual series of meetings between ZF Services and the representatives from repair garages industry. Staff at independent repair garages needs to possess relevant know-how on the latest technological developments in order to professionally carry out diagnostic, maintenance and repair work. During the full day training sessions, specialists familiarise customers with the products, technical knowledge and practical operation of ZF brand components.



Zdjęcie / Photo: MotoFocus.pl

- **Centrum szkoleniowe Delphi** - Centrum Szkoleniowe Delphi wyposażone jest w nowoczesne narzędzia i urządzenia pozwalające na prowadzenie zajęć praktycznych dla uczestników szkoleń. Szkolenia są przeznaczone dla mechaników samochodowych i product managerów. Umiejętności i wiedza nabyte w trakcie szkolenia stanowią niezbędną bazę do skutecznego i profesjonalnego diagnozowania systemów nowoczesnych samochodów.
- **Szkolenia Schaeffler REPERT** - Rosnące zaawansowanie techniczne rozwiązań stosowanych w pojazdach wymaga ciągłego szkolenia osób oferujących i montujących produkty. Schaeffler prowadzi szkolenia z zakresu przeniesienia napędu, silnika i podwozia. Firma uruchomiła Mobilne Centrum Szkoleniowe wykorzystywane na terenie całej Polski. Schaeffler od wielu lat stawia na dostarczanie rzetelnej, profesjonalnej wiedzy mechanikom i dystrybutorom.

- **Delphi Training Centre** – thanks to modern tools and equipment, the centre provides participants with hands-on training. The sessions are designed for automotive mechanics and product managers. Skills and knowledge acquired during the training equips the participants with the necessary basis for effective and professional diagnosis of the systems deployed in modern cars.
- **Schaeffler REPERT Trainings** – the increasing technical progress of vehicle solutions requires continuous training of those who offer and install the products. Schaeffler provides training in fields of power transmission, engine and chassis. The company has launched REPERT Truck serving as a mobile training center used throughout Poland. Schaeffler has been committed to providing reliable, professional knowledge to mechanics and distributors for many years.



Zdjęcie / Photo: Schaeffler

Specjalizuje się w dostarczaniu kompletnej oferty (czyli części zamiennych, zestawów naprawczych, narzędzi i szkoleń) w układach przeniesienia napędu, silnika i podwozia. Wyróżnikiem szkoleń Schaeffler REPERT jest nacisk na stronę praktyczną i wiedzę, którą uczestnicy mogą od razu zastosować w swojej codziennej pracy.

- **Centrum Szkoleniowe ATE Continental (ContiAcademy) w Warszawie** – oddane do użytku na początku 2020 r. Są w nim prowadzone wielotematyczne szkolenia techniczne, stosownie do potrzeb rozwijającego się rynku motoryzacyjnego, zmieniających się trendów i techniki samochodowej. Poza zajęciami teoretycznymi prowadzone są również szkolenia praktyczne. Szkolenia techniczne są prowadzone na różnych poziomach zaawansowania i skupiają się na podzespołach układu hamulcowego i ich prawidłowej obsłudze. Centrum szkoleniowe ma wydzielony warsztat, gdzie prowadzone są szkolenia praktyczne, zaś w salach szkoleniowych odbywają się szkolenia teoretyczne.

The company specialises in providing complete solutions (i.e. replacement parts, repair kits, tools and training) in power transmission, engine and chassis. A distinguishing feature of Schaeffler REPERT training courses is the emphasis on the practical side and knowledge which the participants can immediately apply in their daily work.

- **ATE Continental Training Center (ContiAcademy) in Warsaw** – operating since the beginning of 2020. It hosts multi-thematic technical training courses, which are tailored to the needs of the growing automotive market, changing trends and automotive technology. In addition to theoretical classes, practical training is also provided. Technical training is suited to the delegates at various knowledge levels and focuses on the components of the braking system and their proper operation. The training center has a separate repair garage for practical sessions and the training rooms for theoretical classes.



Źródło / Source: ATE Polska

Oprócz szkoleń organizowanych przez producentów części, niezależny rynek motoryzacyjny – przede wszystkim mechanicy, korzystają z wiedzy przekazywanej za sprawą dystrybutorów części. Wspólnie ze swoimi partnerami handlowymi organizują oni szkolenia produktowe, pokazy sprzętu diagnostycznego, szkolenia techniczne, prowadzone w warsztacie, gdzie teoria łączy się z praktyką. Mechanicy warsztatów współpracujących z dystrybutorami otrzymują w ich trakcie sporą dawkę specjalistycznej wiedzy, dotyczącej np. elektroniki, klimatyzacji, kluczowych układów samochodowych oraz wielu innych.

- **Show Car Inter Cars** - Nowoczesne mobilne centra szkoleniowe, które są w stanie dotrzeć w niemal każdy region kraju i odwiedzić zainteresowanych rozwojem wiedzy i umiejętności w dziedzinie motoryzacji. To trzy niezwykle ciężarówki, które przekształcają się w przestronne sale szkoleniowe.

In addition to training provided by parts manufacturers, the independent automotive market – primarily mechanics – benefits from the knowledge provided by parts distributors. Together with their sales partners, they organise product trainings, demonstrations of diagnostic equipment and technical trainings conducted in the garages, where theory is combined with practice. Mechanics working in repair garages cooperating with distributors receive a large dose of specialist knowledge concerning, for example, electronics, air conditioning, key car systems and various other subjects.

- **Show Car Inter Cars** – modern mobile training centers, which make it possible to reach almost every region of the country and visit people interested in developing knowledge and skills in the automotive field. The sessions are conducted in three unusual trucks that transform into spacious training rooms.



Zdjęcie / Photo: Inter Cars

- **ProfiAuto** - Firma dba o wysoki poziom wiedzy pracowników warsztatów samochodowych, a co za tym idzie stałe dostarczanie przez nich najwyższej jakości usług. Z roku na rok tematyka szkoleń jest uaktualniana i poszerzana o nowe tematy m.in. z zakresu marketingu usług i produktów. Regularnie są organizowane szkolenia techniczne, produktowe i marketingowe skierowane do partnerów ProfiAuto. Obecnie w ofercie firmy znajduje się kilkadziesiąt szkoleń zarówno darmowych, jak i płatnych, na preferencyjnych warunkach. O wyjątkowości tej oferty szkoleniowej stanowi jej elastyczność, dostępność i indywidualne dopasowanie do potrzeb klientów. Szkoleniowcami są wysokiej klasy specjaliści i sprawdzeni trenerzy techniczni.

- **ProfiAuto** – the company cares about the high level of knowledge of repair garages employees and thus constantly provides top quality services. From year to year, the topics of trainings are updated and new subjects are included, e.g. in the field of service and product marketing. Training sessions regarding technical issues, products and marketing aimed at ProfiAuto partners are organised on a regular basis. Currently, the company offers several dozen of training courses, both free and charged, on preferential terms. This training offer is truly unique due to its flexibility, accessibility, individual approach and adjusting to the clients' needs. The team of trainers consists of high-class experts and proven technical coaches.

- **LKQ ACADEMY** - ELIT Polska wprowadził na polski rynek nową usługę w swoim portfolio. Jest nią LKQ ACADEMY, czyli profesjonalne wsparcie szkoleniowe korzystające z europejskich doświadczeń spółki w różnych krajach. Usługa została stworzona przez LKQ – największego dystrybutora części motoryzacyjnych w Europie i na świecie. LKQ ACADEMY, ze swoją gamą szkoleń offline oraz online dla warsztatów, oferuje usługi w całej Europie. Wszystkie szkolenia i informacje znajdują się na jednej platformie szkoleniowej, klienci mogą śledzić postęp nauki we wszystkich dziedzinach edukacji samochodowej (m.in. silnik, klimatyzacja itp.), mechanik ma możliwość przystąpienia do bezpłatnego testu wstępnego, na którego podstawie zostanie zaprojektowana jego osobista ścieżka rozwoju.

Warto podkreślić, że wiedza i materiały do szkoleń pochodzą od największych światowych producentów części i podzespołów samochodowych, co gwarantuje tym samym dostarczenie mechanikom najważniejszych i najbardziej aktualnych informacji technicznych. Projekty tego typu powstają z myślą o warsztatach, które dostrzegają potrzebę ciągłego zwiększania kompetencji swoich pracowników oraz chcą sprawnie konkurować na rynku napraw samochodów.

Mówiąc o szkoleniach należy również wspomnieć o inicjatywie stworzonej z myślą o uczniach – przyszłych mechanikach. Inwestycja w branży motoryzacyjnej to obecnie nie tylko nowa fabryka, kolejne urządzenia bądź hale produkcyjne czy stworzenie dodatkowych miejsc pracy. Nie byłoby dziś udanych inwestycji bez nakładów na szkolenia i to już bardzo często na etapie szkoły średniej.

„Młode Kadry” to program stworzony przez jednego z dystrybutorów polegający na współpracy ze szkołami m.in. poprzez wyposażenie placówek w nowoczesny sprzęt do naprawy i diagnostyki usterek w samochodach. Dostarcza także wiedzę niezbędną do kształcenia przyszłej kadry. Jest również „zawodową trampoliną”, która ma ułatwić młodym ludziom start w życiu zawodowym. Program wspiera olimpiady wiedzy oraz praktyki i staże dla najlepszych uczniów. Do tej pory w programie udział wzięło 23 placówki. Każda ze szkół została wyposażona w sprzęt o wartości 100 tys. zł oraz pakiet szkoleniowy o wartości 30 tys. zł. W programie bierze udział także 20 000 warsztatów.

„ProfiAuto dla szkół” to program opracowany z myślą o ciągłym podnoszeniu jakości kształcenia przyszłych mechaników. Szkołom technicznym daje w ten sposób dostęp do bazy najnowszych danych technicznych Moto-Serwis – programu przydatnego w codziennej pracy każdego mechanika samochodowego. Materiały mogą być bezpłatnie wykorzystywane na potrzeby dydaktyczne.

- **LKQ ACADEMY** – ELIT Polska has introduced a new service to its portfolio targeted at the Polish market. It is called LKQ ACADEMY and provides professional training support benefiting from the company's experience in various European countries. The service was created by LKQ – the leading distributor of automotive parts in Europe and the world. LKQ ACADEMY, with its range of offline and online trainings for repair garages, offers services throughout Europe. All courses and information can be accessed via one training platform, where customers can follow their progress in all areas of automotive education (including engine, air conditioning, etc.), the mechanic has the opportunity to take a free initial test on the basis of which their personal development path will be designed.

It should be added that the knowledge and materials for training are obtained from the world's largest manufacturers of automotive parts and components, thus ensuring that mechanics are provided with the key and up-to-date technical information. Projects of this kind are created for repair garages that recognise the need for continuous improvement of their employees' competences and want to compete on the car repair market.

Speaking of training, it is worth mentioning the initiative created for students who will become mechanics in the future. New factories, equipment, production halls or the creation of additional jobs are not only investments in the automotive industry. Modern projects would not succeed nowadays without investment in training, very often as early as in secondary school.

“Młode Kadry” is a programme created by one of the distributors; the main assumption of the programme is cooperation with schools by means of providing them with modern equipment for repairing and diagnosing defects in cars. It also offers knowledge necessary to train the future workforce. In a way, the programme is a stepping stone to success and helps young people to have a good start in their professional lives. The program supports knowledge olympiads, internships and apprenticeships for the best students. So far, 23 schools have joined the programme. Each of the schools was equipped with devices worth PLN 100,000 and received a training package worth PLN 30,000. Moreover, 20,000 repair garages participate in the programme.

“ProfiAuto dla szkół” is a programme developed with a continuous improvement of the quality of future mechanics education in mind. Thanks to the programme, technical schools have access to the latest technical database of Moto-Serwis, which every mechanic should find useful on a daily basis. Materials may be used free of charge for teaching purposes.

Produkt ten dostępny jest w wersji online. Jest on oparty na bazie danych technicznych programu HaynesPro WorkshopData ATI, najobszerniejszym zbiorze danych dotyczących samochodów osobowych w Europie i zawiera ważne informacje dotyczące konserwacji i naprawy, dane dotyczące regulacji, rysunki techniczne oraz dane związane ze sterowaniem silnikiem. Moto-Serwis został wyposażony w inteligentnego asystenta ds. elektroniki ESA (Electronics Smart Assistant) przeznaczonego specjalnie do diagnostyki i naprawy nowoczesnych systemów elektronicznych w pojazdach. Aplikacja na bieżąco jest aktualizowana o nowe samochody, nowe funkcje i dodatkowe dane, które są bezpłatne dla jego użytkowników. Program posiada również moduł SmartFIX zawierający Biuletyny Serwisu Technicznego (Technical Service Bulletins - TSBs), czyli informacje techniczne dotyczące konkretnych usterek i sposobu ich usunięcia w pojazdach po 2009 roku.

E-COMMERCE W MOTORYZACJI

E-commerce, czyli handel elektroniczny to stosunkowo młoda gałąź gospodarki zwłaszcza w motoryzacji. Podlega on nieustannym zmianom i ewoluuje. O dynamicznym rozwoju e-commerce świadczy coroczny kilkudziesięcioprocentowy wzrost liczby osób korzystających z tego kanału zakupowego. Jednakże na drodze rozwoju handlu elektronicznego w tym segmencie stoi wiele specyficznych branżowych barier. Jedną z nich jest identyfikacja i właściwy dobór części do konkretnego modelu samochodu jak i to, że ze względu na zaawansowanie techniczne pojazdu ostateczny nabywca części, aby ją zamontować zwykle udaje się do warsztatu. To różni e-commerce w motoryzacji od handlu elektronicznego w branży spożywczej czy też sprzętem AGD albo RTV.

Mimo to wielu dystrybutorów części, a nawet producentów podejmuje wyzwanie aby wykorzystać ten duży i rosnący potencjał. W związku z tym inwestują w rozwój własnych zdolności e-commerce, jak również nawiązują współpracę z zewnętrznymi partnerami, w ten sposób rozszerzając dostępność swojego asortymentu w Internecie.

Pandemia sprawiała, że sprzedaż internetowa bardzo przyspieszyła. Badania firmy PwC pokazują, że nie jest to chwilowy skok, tylko trwałe zwiększenie popularności zakupów online. Według tej firmy, w 2026 roku wartość brutto polskiego rynku handlu internetowego wzrośnie z 83 mld zł w 2020 roku do 162 mld zł. [1]

Te liczby pokazują, że bez względu na to, czy to się komuś podoba, czy też nie, to firmy powinny wpisywać się w najnowsze trendy w rozwoju tej nowoczesnej gałęzi biznesu.

[1] PwC, Perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce 2021-2026.

This product is available in an online version. It is based on the HaynesPro WorkshopData ATI technical database, the most comprehensive collection of passenger car data in Europe. It includes important maintenance and repair information, adjustment data, technical drawings as well as engine control data. Moto-Serwis is equipped with an ESA (Electronics Smart Assistant) specially designed for diagnostics and repair of modern electronic systems in vehicles. The app is constantly updated with new cars, new features and additional data that is free for its users. It also has a SmartFIX module containing Technical Service Bulletins (TSBs), which is technical information regarding specific defects and repair instructions for vehicles manufactured after 2009.

E-COMMERCE IN THE AUTOMOTIVE SECTOR

E-commerce, or electronic commerce, is a relatively young branch of industry, especially in the automotive field. It is constantly changing and evolving. The annual growth of several dozen percent of people using this shopping channel serves as an evidence of dynamic e-commerce development. However, the e-commerce in the automotive meets many sector-specific barriers. One of them is the proper identification and choice of spare parts to a particular car, as well as the fact that due to the technological advancement the final customer needs to visit the repair garage in order to assemble the purchased part. This makes e-commerce different from the electronic trade in the food and consumers good industry.

Nevertheless, many distributors, and also producers, take up the challenge and utilise this large and growing potential. As a result, they make investments consisting in developing their own e-commerce capabilities. Some companies cooperate with external partners in this way, extending the availability of their assortment on the Internet.

The pandemic caused the increase in the electronic trade. PwC research proves that this is not a momentary leap, but a durable increase in the on-line purchase popularity. According to this company, in 2026 the gross value of Polish e-commerce will increase to PLN 162 billion from PLN 83 billion in 2020. [1]

These figures show that companies should adapt to the latest development trends of this branch of commerce, no matter if they like it or not.

[1] PwC, Perspectives of e-commerce development in Poland 2021-2026.

PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA CZYLI MOTORYZACYJNY E-COMMERCE W PIGUŁCE

E-commerce typu marketplace B2C (np. Allegro, OTOMOTO)

Platformy typu marketplace skupiające z jednej strony kupujących, a z drugiej sprzedających cieszą się na całym świecie coraz większą popularnością. Można na nich znaleźć niemal wszystko również części motoryzacyjne, zarówno nowe, jak i używane. W tym obszarze na polskim rynku króluje Allegro, które od niedawna posiada również moduł TecDoc, co znacznie ułatwia katalogowanie wystawianych przez sprzedających produktów. Platformy typu Allegro dają możliwość dotarcia do bardzo szerokiej grupy klientów głównie B2C. Dzięki temu łączą firmy sprzedające z ostatecznym klientem. Znacznie rzadziej docierają do warsztatów, ale coraz częściej jako sprzedawcy na tej popularnej platformie pojawiają się znane hurtownie, a nawet producenci części.

Wyścig cenowy pomiędzy operatorami takich platform dopiero się zaczyna. Z pewnością napędzi go jeszcze to, że firma Amazon wchodzi w branżę jako bezpośredni sprzedawca. Dodatkowo coraz silniej na rynku widać oferty części samochodowych pojawiające się poprzez platformy z krajów taniej siły roboczej działające na preferencyjnych warunkach. Niestety to sprawia, że legalnie działające firmy i płacące podatki w Polsce wpadają w cenowy wyścig.

Z tego powodu bez wsparcia legislacyjnego władz handel elektroniczny polskich firm może zostać poważnie osłabiony, a wojny cenowe wyniszczą nawet dużych sprzedawców internetowych. Warto wskazać, że podjęto już w tym kierunku działania. Od 1 lipca 2021 r. do drobnych towarów z Azji (do 150 euro), które trafiają do Polski, trzeba doliczać podatek VAT. To jedna ze zmian wprowadzanych przez pakiet VAT e-commerce. Ale to nie jest wystarczające, aby ochronić polskich przedsiębiorców.

E-commerce B2C - własny sklep internetowy (np. iParts, AUTODOC)

Kolejnym modelem e-commerce są własne sklepy internetowe. Założenie profesjonalnego sklepu w szczególności w branży motoryzacyjnej wiąże się z pokonaniem wysokiej bariery, czyli rozwiązaniem problemu identyfikacji części w celu właściwego ich doboru. I tu znowu branża motoryzacyjna zderza się z brakiem dostępu do informacji pochodzących od producentów samochodów. Obserwując rynek sklepów internetowych z częściami okazuje się, że najsilniejszą pozycję mają nie te, które rywalizują ceną i są najtańsze, a te które stawiają na wąską specjalizację albo unikalne podejście do klienta. Jednak próbujących rywalizować

PRACTICAL SOLUTIONS, I.E. E-COMMERCE IN A NUTSHELL

Marketplace B2C e-commerce (e.g. Allegro, OTOMOTO)

Marketplace type platforms gathering the purchasers and the sellers are very popular worldwide and are gaining popularity still. One may find everything there, including automotive spare parts - both new and used. The Polish market is dominated by Allegro in this respect, which recently added the TecDoc module to its platform's functionality, which significantly improves the cataloguing of offered products. Such platforms give the opportunity to reach a very wide scope of customers, mainly B2C. Owing to this they link selling companies with the end-user. They less often reach the repair garages, but more often parts wholesalers and even parts producers join this platform and appear to be sellers.

The price race between the operators of such platforms has just started. It will be surely boosted by the fact that Amazon is entering the market as a direct seller. Moreover, offers of spare parts via platforms from the cheap labour markets, operating on more preferential conditions, are more expansive. This causes that companies legally operating on the Polish market and paying taxes in Poland also join the price race.

For this reason, without the legislative support of the authorities, the e-commerce of Polish companies may be seriously weakened, and price wars will destroy even large internet retailers. It is worth pointing out that measures have already been taken in this direction. From July 1, 2021, you must add VAT to small goods from Asia (up to EUR 150) that go to Poland. This is one of the changes introduced by the e-commerce VAT package. But this is not enough to protect Polish entrepreneurs.

B2C e-commerce - own internet shop (e.g. iParts, AUTODOC)

Own online stores are another e-commerce model. Establishing a professional store, in particular in the automotive industry, is associated with overcoming a high barrier, i.e. solving the problem of identifying parts in order to properly select them. Here again, the automotive industry collides with the lack of access to information from car manufacturers. Observing the market of online stores with parts, it turns out that the strongest position is not for those that compete in price and are the cheapest, but those that focus on narrow specialization or a unique approach to the customer. However, there are so many people trying to

ceną w handlu B2C jest na tyle dużo, że cena w Internecie jest poważnie zaniżona, co wpływa na działalność tradycyjnych sklepów i zaburza pracę warsztatów. Rywalizacja ceną, choć korzystna dla konsumentów, to droga donikąd dla firm w nią zaangażowanych. Bardzo często motywacją do założenia sklepu internetowego przez prowadzących tradycyjną działalność w branży jest chęć zwiększenia skali sprzedaży i pozbycie się zalegających towarów, które na lokalnym rynku są już praktycznie nie do sprzedania.

Elektroniczne katalogi - jeden z kanałów e-commerce B2B

Katalogi dystrybutorów części prezentujące produkty dostępne w ofercie, umożliwiające zamówienia dzięki połączeniu online dają możliwość dotarcia do klientów B2B (sklepów i warsztatów). Taka forma przedstawienia oferty w relacjach B2B na rynku motoryzacyjnym dostępna jest od wielu lat, natomiast nie jest bezpośrednio kojarzona z handlem elektronicznym. Można powiedzieć, że dzięki temu rozwiązaniu w branży motoryzacyjnej zapomnieliśmy o czasach drukowania ofert na kartkach papieru i zamówieniach za pomocą telefonów, a nawet faxów czy e-maili.

E-commerce B2B marketplace (np. Motorro)

Najnowszym rozwiązaniem są platformy typu marketplace B2B, które funkcjonują w różnych branżach łącząc ze sobą biznesy na różnych szczeblach. Platformy takie poza kojarzeniem obu profesjonalnych stron rynku (sklepów i warsztatów z hurtowniami) dają stały dostęp do indywidualnej oferty. Użytkownik widzi swoją indywidualną cenę i dostępność części u niemal każdego dystrybutora w czasie rzeczywistym. Marketplace B2B w trybie online daje profesjonalistom z branży szereg wartości dodanych tak by zwiększać ich zaangażowanie i przekonywać do siebie. Główną zaletą tego typu platform jest zapamiętywanie wycen dla każdego ostatecznego klienta nawet jeśli zakup miałby być dokonany u wielu różnych dostawców. Platformy te pokazują obraz online całego rynku oraz możliwość nawiązywania współpracy z nowymi dostawcami w trybie rzeczywistym. W segmencie B2B nawiązywanie współpracy offline jest dość kosztownym i długotrwałym procesem z punktu widzenia dystrybutora. Sprawienie tego procesu do jednego kliknięcia i to ze strony warsztatu całkowicie zmienia ten obraz. Tego typu platformy zmieniają rolę działów handlowych, które coraz więcej czasu mogą poświęcać obsłudze posprzedażowej klienta. Ma to na celu pozycjonowanie marki tak by klient wybierał jego ofertę mając na uwadze dobre relacje, brak problemów z dostawami, zwrotami i inne dodatkowe wartości, które niesie za sobą współpraca akurat z tym dystrybutorem. Marketplace B2B to także możliwość wysprzedania zalegających towarów, zwiększając tym samym rotację magazynów.

compete with the price in B2C trade that the price on the Internet is seriously underestimated, which affects the activities of traditional stores and disrupts the work of workshops. Price rivalry, although beneficial for consumers, is a road to nowhere for the companies involved in it. Very often, the motivation to set up an online store by those engaged in traditional activities in the industry is the desire to increase the scale of sales and get rid of outstanding goods that are practically impossible to sell on the local market.

Electronic catalogues - one of the B2B e-commerce channels

Catalogs of parts distributors presenting the products available in the offer, enabling online orders, allow you to reach B2B customers (stores and workshops). This form of presenting the offer in B2B relations on the automotive market has been available for many years, but is not directly associated with e-commerce. It can be said that thanks to this solution, in the automotive industry we have forgotten about the times of printing offers on sheets of paper and orders by phone, and even fax or e-mail.

B2C marketplace e-commerce (e.g. Motorro)

The latest solution are B2B marketplace platforms that operate in various industries, connecting businesses at various levels. Such platforms, apart from associating both professional sides of the market (shops and workshops with wholesalers), give constant access to an individual offer. The user sees his individual price and the availability of parts at almost any distributor in real time. The online B2B marketplace gives industry professionals a number of added values to increase their involvement and convince customers to them. The main advantage of this type of platform is remembering the quotes for each end customer, even if the purchase would be made from many different suppliers. These platforms show the online picture of the entire market and the possibility of establishing cooperation with new suppliers in real mode. In the B2B segment, establishing offline cooperation is quite a costly and lengthy process from the distributor's point of view. Reducing this process to one click and on the part of the workshop completely changes this picture. These types of platforms are changing the role of sales departments, which can devote more and more time to customer after-sales service. This is to position the brand so that the customer chooses its offer, taking into account good relations, no problems with deliveries, returns and other additional values that come with cooperation with this distributor. The B2B marketplace is also an opportunity to sell outstanding goods, thus increasing the rotation of warehouses.

Podsumowanie

Powyższy przegląd tradycyjnych i tych najnowszych form handlu internetowego pokazuje, że branża motoryzacyjna podąża za trendami, choć stale wymaga nowych regulacji, aby chronić legalnie działające firmy przed zalewem towarów spoza Unii Europejskiej bez opodatkowania jak również przed zalewem używanych części zamiennych pochodzących z kradzieży lub nielegalnego demontażu pojazdów. Jednocześnie rozwój tej nowoczesnej gałęzi gospodarki w branży motoryzacyjnej hamowany jest przez utrudniony dostęp do informacji umożliwiających właściwą identyfikację części i ich dobór do samochodów. A dzieje się tak niestety za sprawą nieprecyzyjnych zapisów prawnych w regulacjach branżowych.

Summary

The above summary of traditional and latest forms of e-commerce shows that the automotive sector follows the trends, but still requires new regulations in order to protect the legally operating companies against the flow of used spare parts from thefts or illegal car disassembly. At the same time, the development of this new branch of economy in the automotive sector is hindered by the problem of access to car data enabling proper identification and choice of spare parts. This happens due to imprecise legal provisions of the sector regulations.



USŁUGI
SERWISOWANIA
I NAPRAWY
SAMOCHODÓW

CAR
MAINTENANCE
AND REPAIR
SERVICES

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font, centered within a white circular shape. This circle is set against a background of two overlapping, semi-transparent white circles that create a sense of depth and motion.

SDCM

Pojazdy silnikowe są preferowanym środkiem transportu w Europie, również w Polsce. Ich udział we wszystkich podróżach stanowi aż 80%. Koszty utrzymania samochodu zajmują także wysoką, drugą pozycję w inwestycjach przeciętnego gospodarstwa domowego. Na 10 polskich kierowców tylko 1 korzysta z usług warsztatu autoryzowanego, pozostawiając w nim rocznie kwotę taką, jak ponad 4 kierowców korzystających z usług warsztatów niezależnych. Szacunkowo wartość rynku części i napraw obecnie wynosi 36 mld zł. Pandemia i zwrot kierowców w kierunku serwisowania i napraw pojazdów przez nich wykorzystywanych zamiast kupna nowych pojazdów przełożył się na niewielki wzrost liczby klientów w warsztatach. Stało się tak głównie dlatego, że powyższy zwrot w kierunku napraw u klientów indywidualnych został zrównoważony przez cięcie kosztów mające miejsce głównie w firmach i w zakresie serwisowania samochodów flotowych. Takie szukanie oszczędności w szczególności dotyczyło dużych flot samochodowych i innych pojazdów firmowych. Co prawda istotnym elementem cięcia kosztów była zamiana dotychczasowego warsztatu autoryzowanego na niezależny, jednakże w związku ze zmniejszonym wykorzystaniem takich pojazdów w czasie pandemii[1] zarazem uwidocznił się trend do rezygnacji bądź odkładania wizyt, co oddziaływało na całkowitą, odnotowywaną ich ilość.

WARSZTATY W POLSCE

W Polsce działa 25 tysięcy warsztatów niezależnych (IAM) obsługujących pojazdy ciężarowe, osobowe oraz stacji zajmujących się diagnostyką pojazdów. Dla porównania liczba autoryzowanych stacji obsługi (ASO) obsługujących pojazdy osobowe i ciężarowe to prawie 1,9 tysiąca. Zdecydowana większość warsztatów niezależnych wykonuje wszystkie rodzaje napraw, a zakres ich usług jest stale rozszerzany. Niektóre z warsztatów IAM specjalizują się w jedynie wąskich dziedzinach jak np. elektronika i elektryka lub naprawy silników czy skrzyń biegów.

Motor vehicles are the preferred means of transport in Europe, also in Poland. Their share in all kinds of travels amounts to 80%. Car maintenance costs also score high (on the second place) when it comes to the average household's investments. For every 10 Polish drivers, only 1 uses the services of an authorised garage, leaving as much money in it annually as over 4 people using the services of independent aftermarket garages. According to estimates the value of the parts and repairs market currently amounts to PLN 36 billion. The pandemic and the shift towards servicing and repairing the vehicles in use rather than buying new ones resulted in slight increase in the number of customers at repair garages. That is due to the fact that the above-mentioned transition towards repairs of individual customers was balanced by cost-cutting in companies and in the servicing of fleet cars. The quest for savings has particularly affected large fleets of cars and other company vehicles. Although selecting independent aftermarket garage over the authorised one (previously used) was a principal element of cost-cutting, in connection with the reduced use of such vehicles during the pandemic[1], a trend to resign or postpone visits has appeared. It affected the total recorded number of visits at repair garages.

REPAIR GARAGES IN POLAND

In Poland, there are 25,000 independent aftermarket (IAM) garages servicing trucks, passenger cars and vehicle diagnostics stations. For comparison, there is almost 1.9 thousand of authorised service points for passenger cars and trucks. The vast majority of independent aftermarket garages performs all types of repairs and the range of their services is constantly expanding. Some IAM garages specialise in only narrow areas like electronics and electrics or engine and transmission repairs.

PROCENTOWY PODZIAŁ WARSZTATÓW BREAKDOWN OF GARAGES



52%

NIEZALEŻNE WARSZTATY
O PEŁNYM ZAKRESIE
NAPRAW

INDEPENDENT
AFTERMARKET GARAGES
PROVIDING ALL TYPES
OF REPAIRS



23%

NIEZALEŻNE
WARSZTATY WYSOKO
WYSPECJALIZOWANE

HIGHLY SPECIALISED
INDEPENDENT
AFTERMARKET
GARAGES



18%

STACJE
KONTROLI POJAZDÓW

TECHNICAL
INSPECTION
CENTRES



7%

SERWISY
AUTORYZOWANE

AUTHORISED
GARAGES

Źródło: Opracowanie własne SDCM. / Source: Own compilation by SDCM.

[1] Według GDDKiA ruch na polskich drogach w czasie pandemii spał momentami o ponad 60%.

[1] According to General Directorate for National Roads and Motorways (GDDKiA) traffic during the pandemic dropped by 60% at times.

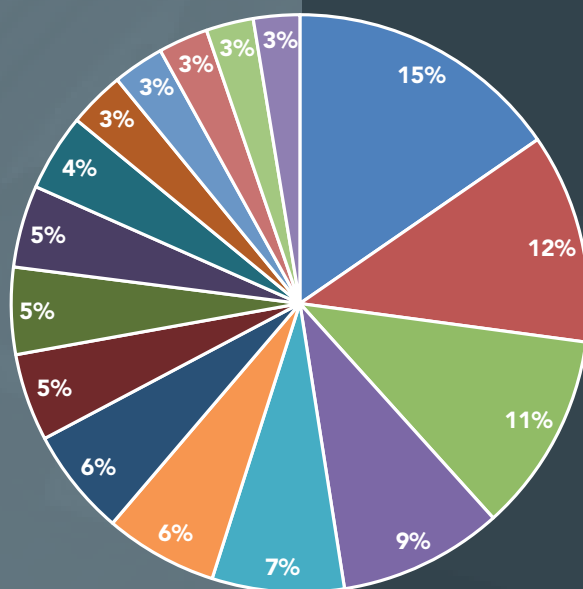
Blisko 8 lat temu zauważalna była redukcja liczby niezależnych warsztatów, choć miejsc pracy w branży motoryzacyjnej nadal przybywało. Działo się tak dlatego, że słabsze i mniejsze warsztaty, które nie inwestowały w odpowiednie wyposażenie, szkolenia i rozwój firmy wypadały z rynku. Ich miejsce zajmowały nowoczesne serwisy zajmujące się naprawą samochodów osobowych, w których przybywało stanowisk naprawczych. Obecnie liczba warsztatów rośnie, choć bardzo powoli. Do tego należy wskazać na niepokojące zjawisko powstawania nowych „podwórkowych” punktów napraw samochodów, które nie są nigdzie zarejestrowane, a zjawisko to zaczęło się nasilać szczególnie w okresie pandemii. Jest to duża bolączka dla firm usługowych świadczących naprawy na niezależnym rynku i ponoszących olbrzymie koszty legalnej działalności związane nie tylko z podatkami, ale również ochroną środowiska, przepisami BHP itp.

Na podstawie danych GUS można próbować także oszacować, z pewnym przybliżeniem, geograficzne rozmieszczenie warsztatów samochodowych w poszczególnych województwach w Polsce. Przy takim podejściu na koniec 2020 r. największy odsetek warsztatów (15%) zlokalizowany był w województwie mazowieckim. Kolejne miejsca zajęły województwa śląskie (12%) i wielkopolskie (11%).

Nearly 8 years ago, there was a noticeable reduction in the number of independent aftermarket garages, although the number of positions in the automotive industry continued to grow. That was due to the fact that smaller garages that did not invest in specialised equipment, training and business development, thus dropping out of the market. Their place was taken by modern repair garages, where the number of positions for mechanics increased. Currently, we can observe a very slow growth in the number of repair garages. In addition, it is important to point out the disturbing trend of new “backyard” car garages that are not registered anywhere. This phenomenon began to intensify especially during the pandemic period. This is a huge problem for service companies providing repairs on the independent market and incurring enormous costs of legal activity related not only to taxes, but also to environmental protection, health and safety regulations, etc.

On the basis of Central Statistical Office data, the geographical distribution of car garages in the individual voivodeships in Poland can be approximately estimated. Assuming this approach, at the end of 2020 the largest percentage of garages (15%) was located in the Mazowieckie voivodeship. In the next places were Śląskie (12%) and Wielkopolskie (11%) voivodeships.

GEOGRAFICZNE ROZMIESZCZENIE WARSZTATÓW W POLSCE GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF GARAGES IN POLAND



15%	mazowieckie	7%	dolnośląskie	5%	kujawsko-pomorskie	3%	warmińsko-mazurskie
12%	śląskie	6%	pomorskie	5%	podkarpackie	3%	lubuskie
11%	wielkopolskie	6%	łódzkie	4%	zachodnio-pomorskie	3%	podlaskie
9%	małopolskie	5%	lubelskie	3%	świętokrzyskie	3%	opolskie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS. / Source: own compilation based on the data of the Central Statistical Office.

SIECI WARSZTATOWE

Należy wziąć pod uwagę fakt, że przybywa warsztatów IAM zrzeszonych w sieciach warsztatowych. Właściciele warsztatów chętniej decydują się na przyłączenie się do sieci ze względu na korzyści płynące z takiej współpracy. Sieci warsztatowe gwarantują określony poziom usług – niemal identyczny na terenie całego kraju. Sieciowe warsztaty mają również w ofercie gotowe propozycje zniżek dla flot, gdyż chcą być konkurencyjne wobec autoryzowanych serwisów. Na polskim rynku działa wiele sieci warsztatowych z krajowym i zagranicznym kapitałem.

Warsztaty sieciowe możemy podzielić zatem na warsztaty sieci serwisowo-naprawczych, sieciowe warsztaty oponiarskie, sieciowe warsztaty TRUCK oraz sieciowe warsztaty zajmujące się wymianą i sprzedażą szyb, jak również blacharsko-lakiernicze.

Sieci NordGlass, Auto Szyby oraz Flota Glasservice – w przeciwieństwie do serwisów oponiarskich – ściśle trzymają się swojej specjalizacji, zajmując się wyłącznie wymianą i sprzedażą szyb. W powyższym zestawieniu znalazła się również sieć warsztatowa specjalizująca się w wąskim obszarze instalacji gazowych.

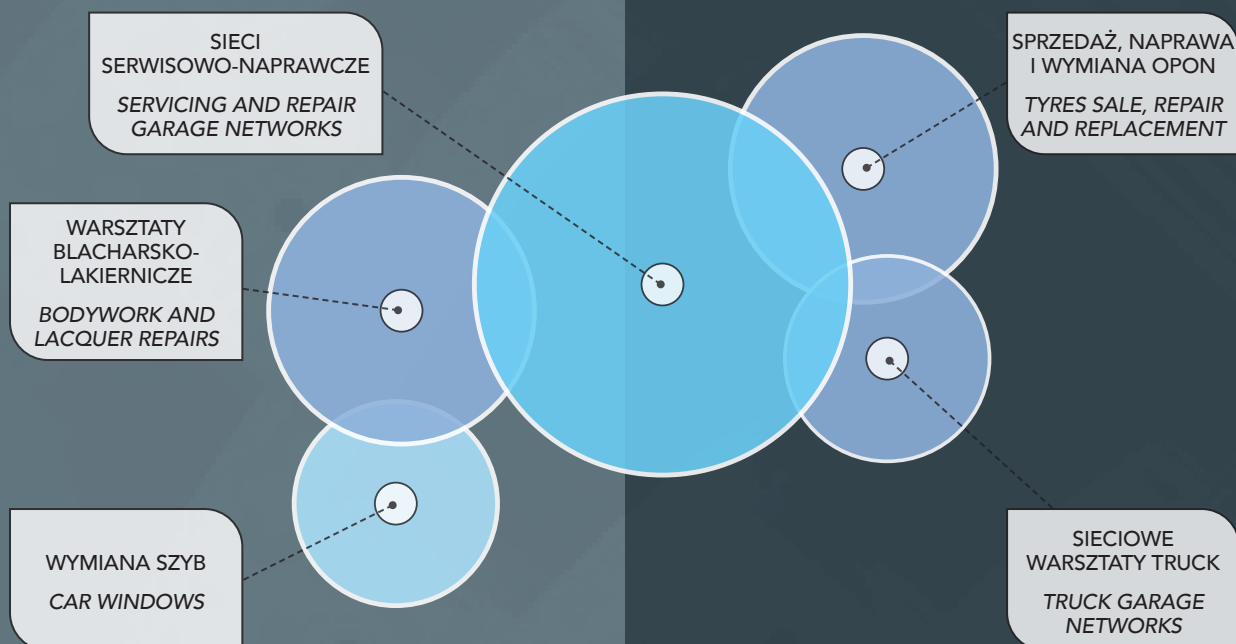
GARAGE NETWORKS

It should be taken into account that the number of IAM garages affiliated to networks is increasing. Garage owners are more willing to join them because of the benefits stemming from such cooperation. Garage networks guarantee a certain level of service – almost identical throughout the country. They also offer discounts for fleets, as they want to be competitive with authorised service points. There are many garage networks in the Polish market owned by companies with national as well as foreign capital.

They can be divided into servicing and repair garages, tyres sale, repair and replacement garages, garages for trucks, windshield replacement and sales garages as well as bodywork and lacquer repair garages.

NordGlass, Auto Szyby and Flota Glasservice networks – in contrast to tyres sale, repair and replacement garages – strictly stick to their specialisation and deal exclusively with windshield replacement and sales. A garage network specialising in the narrow field of gas installations is also included in the above list.

WARSZTATY SIECIOWE - PODZIAŁ NA SPECJALIZACJE / POLA WSPÓŁPRACY GARAGE NETWORKS - SPECIALTIES AND AREAS OF COOPERATION



Źródło: / Source: MotoFocus.pl

WARSZTATY SIECI SERWISOWO- NAPRAWCZYCH

Są to najbardziej rozbudowane sieci warsztatów stanowiące dla dystrybutorów części główne ogniwo zaopatrzenia rynku w części i serwisowanie pojazdów. Sieci te są tworzone przez niemal wszystkich dystrybutorów, w tym w segmencie osobowym i ciężarowym. Łączna liczba takich warsztatów to blisko 13 tys. punktów napraw świadczących najszerszy zakres usług. Firmy te świadczą bardzo szeroki zakres usług od zwykłych napraw eksploatacyjnych, poprzez serwisowanie, wymianę opon, po szereg napraw specjalistycznych, łącznie z naprawami silnikowymi.

SERVICING AND REPAIR GARAGE NETWORKS

These are the most extensive garage networks, which constitute the main link in the market supply of parts and vehicle servicing for parts distributors. Such networks are created by almost all distributors, including passenger and truck segments. The total number of such garages amounts to nearly 13,000 repair points providing the widest range of services. These companies provide a very broad-spectrum of services from simple maintenance repairs, servicing and tyres change to a range of highly specialised services including engine repairs.

PRZYKŁADY / EXAMPLES:

- AC STAG
- BOSCH CAR SERVICE
- BOSCH DIESEL SERVICE/BOSCH DIESEL CENTER
- BRC
- CHECKSTAR SERVICE NETWORK
- EKSPERT LPG
- ENGINE SERVICE
- EUROREPAR CAR SERVICE
- EUROWARSZTAT
- LIQUI MOLY PRO-LINE SERWIS
- MAXSERWIS
- NEXUSAUTO
- O.K. SERWIS
- PARTNER ELIT
- PERFECT SERVICE
- PROFIAUTO
- RAVENOL PROFESSIONALS
- Q-SERVICE CASTROL
- Q-SERVICE TRUCK
- Q-SERVICE MOTO
- SIEĆ AUTORYZOWANYCH SERWISÓW NISSENS
- ZF [PRO]TECH

WARSZTATY BLACHARSKO-LAKIERNICZE

Do warsztatów specjalistycznych zalicza się m.in. warsztaty blacharsko-lakiernicze. Szacuje się, że stanowią one ok. 20% wszystkich warsztatów. Według analiz ekspertów zajmujących się segmentem napraw powypadkowych, liczba warsztatów blacharsko-lakierniczych spada z roku na rok, co częściowo jest spowodowane licznymi wymaganiami formalno-prawnymi, jakie należy spełnić.

- **COMPET** - to pierwsza w Polsce sieć certyfikowanych serwisów blacharsko-lakierniczych, oparta na systemie franczyzowym, jednolicie i wysoko ustandaryzowana, a dzięki temu oferująca najwyższą jakość obsługi i napraw. W ciągu najbliższych 5 lat sieć zamierza objąć około 70 warsztatów.
- **S-PLUS** – 72 warsztaty rozmieszczone na terenie całego kraju.

BODYWORK AND LACQUER REPAIRS

Highly specialised garages include these connected with bodywork and lacquer repairs. It is estimated that they account for approximately 20% of all garages. According to analyses of experts dealing with the segment of post-accident repairs, the number of bodywork and lacquer garages is falling from year to year, which is partly due to the numerous formal and legal requirements to be met.

- **COMPET** – is the first network of certified bodywork and lacquer repairs in Poland, based on uniformly and highly standardised franchise system and thus offering the highest quality of service and repairs. The network plans to cover about 70 garages within the next 5 years.
- **S-PLUS** – 72 workshops located throughout the country.

WARSZTATY ZAJMUJĄCE SIĘ SPRZEDAŻĄ, NAPRAWĄ I WYMIANĄ OPON

Kolejna grupa to warsztaty sieciowe specjalizujące się w sprzedaży, naprawie i wymianie opon. Mimo dużego potencjału, związanego m.in. z coraz powszechniejszym nawykiem wymiany opon zimowych na letnie i odwrotnie oraz dbałością o odpowiedni stan bieżnika (co wiąże się z kupnem nowej opony), warsztaty te coraz częściej decydują się na poszerzenie zakresu usług o tzw. „lekką mechanikę”, by sprostać wymogom konkurencji. Oferują one przeglądy okresowe, wymianę olejów, filtrów, klocków i tarcz hamulcowych, amortyzatorów i inne szybkie usługi.

Poniżej przykłady:

- **BESTDRIVE** - to profesjonalna sieć blisko pięćdziesięciu serwisów samochodowych, związana z międzynarodową koncepcją koncernu Continental, świadcząca kompleksową obsługę pojazdów flotowych w zakresie ogumienia. Istotną zaletą jest posiadanie szerokiej oferty dla klientów flotowych, którym dostarczane są efektywne rozwiązania w zakresie produktowym oraz odpowiednio dopasowane usługi serwisowe.
- **DRIVER CENTER** - to sieć sprzedaży Pirelli, wyspecjalizowana w usługach oponiarskich, obecna w 8 krajach Europy.
- **EUROMASTER POLSKA** (część Grupy Michelin) – w Polsce Euromaster zrzesza na zasadach franczyzy blisko 100 serwisów stacjonarnych i 60 Serwisów Mobilnych, a w ramach umów flotowych dodatkowo współpracuje z ponad 100 serwisami partnerskimi.
- **FIRST STOP** - to ponad 2000 profesjonalnych serwisów oponiarskich w 25 krajach Europy oraz ponad 25 lat doświadczenia. W Polsce sieć partnerska to ponad 80 serwisów obsługujących samochody osobowe, dostawcze, ciężarówki i motocykle.
- **OPONY EXPRESS** - sieć zrzesza 39 serwisów zlokalizowanych głównie w Polsce zachodniej i południowo-zachodniej.
- **PARTNER OPONY POLSKA** - obecnie sieć obejmuje ponad 100 serwisów na terenie całego kraju, które świadczą usługi w zakresie ogumienia, napraw mechanicznych i wymiany części eksploatacyjnych.
- **PNEUHAGE PARTNER SYSTEM** – Interpneu Polska sp. z o.o. w ramach sieci PneuHage Partner System zrzesza ponad 100 serwisów partnerskich dedykowanych obsłudze flot samochodowych w całym kraju.

TYRES SALE, REPAIR AND REPLACEMENT

Networks of garages specialising in the sale, repair and replacement of tyres form another group. Despite the great potential associated with, among other things, the growing habit of replacing winter tyres with summer ones and vice versa, as well as caring for the proper condition of the tread (which involves buying a new tire), these garages are increasingly choosing to expand their services to include so-called “light mechanics” in order to meet the demands of the competition. They offer periodic inspections, oil, filters, brake pads and brake discs, shock absorbers changes and other quick services.

Examples below:

- **BESTDRIVE** – a professional network of nearly fifty garages, associated with the international Continental concept, providing comprehensive tyre services for fleet vehicles. Having a wide range of offers for fleet customers, who are provided with effective product solutions and appropriately tailored maintenance services, is a huge advantage.
- **DRIVER CENTER** – the Pirelli sales network, specialising in tyres services, present in 8 European countries.
- **EUROMASTER POLSKA** (part of Michelin Group) – in Poland associates on the franchise basis almost 100 stationary and 60 mobile service points and additionally cooperates with over 100 partner service points within fleet agreements.
- **FIRST STOP** – has over 2000 professional tyre garages in 25 European countries and more than 25 years of experience. In Poland, the network consists of over 80 service points for cars, vans, trucks and motorcycles.
- **OPONY EXPRESS** – the network associates 39 services located mainly in western and south-western Poland.
- **PARTNER OPONY POLSKA** – the network currently comprises nearly 100 service centres across the country, which provide services in the scope of tyres, mechanical repairs and replacement parts.
- **PNEUHAGE PARTNER SYSTEM** – Interpneu Polska sp. z o.o. within the network PneuHage Partner System associates over 100 partner services dedicated to car fleets service in the whole country.

Firma działa w obszarze ogumienia do samochodów osobowych jak i ciężarowych, wózków widłowych oraz maszyn przemysłowych. Dysponuje rozbudowanym zapleczem magazynowym i logistycznym.

- **POINT S** – ponad 190 serwisów.
- **PREMIO** (należy do Goodyear) – ponad 140 punktów serwisowych.

SERWISY WYSPECJALIZOWANE W WYMIANIE SZYB SAMOCHODOWYCH

Na rynku niezależnym działają również serwisy wyspecjalizowane w wymianie szyb samochodowych. Jak zauważają specjaliści z tego segmentu, szyby są elementem trudnym do przechowywania i Autoryzowane Stacje Obsługi zwykle nie posiadają ich w swoich magazynach, w przeciwieństwie do warsztatów niezależnych, które obrwały taką specjalizację. Posiadają one zazwyczaj odpowiednie zaplecze techniczne, wiedzę i doświadczenie, które pozwalają na wymianę szyb, których montaż, ze względu na często obecne sensory, a nawet kamery, staje się coraz bardziej skomplikowany.

- **FLOTA GLASSERVICE** – ponad 100 autoryzowanych warsztatów wymiany szyb.
- **NORDGLASS** – ponad 120 punktów serwisowych.
- **PILKINGTON AUTOMOTIVE** – 103 punkty wymiany szyb – warsztaty własne oraz partnerzy.

ZATRUDNIENIE W WARSZTATACH

Zdecydowana większość warsztatów niezależnych to podmioty zatrudniające do 9 osób, w tym prowadzące 1-osobową działalność gospodarczą, niemniej według danych GUS w pierwszym kwartale 2021 r. w dziale Konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, działało w Polsce 1 238 podmiotów zatrudniających od 10 do 49 pracowników, 56 podmiotów zatrudniających ich od 50 do 249 i jeden podmiot zatrudniający powyżej 250 osób.

W obliczu zmian jakie zachodzą w Europie na przykład dotyczących przepisów pakietu Green Deal istnieje obawa, że pewne „składowe” przemysłu i rynku motoryzacyjnego wyjdą poza granice Europy. Mowa tutaj o produkcji samochodów, ale też i części i akcesoriów – w imię zmniejszenia kosztów produkcji, ale także emisji CO2 fabryki mogą zostać przeniesione, co będzie się wiązało z utratą wielu miejsc pracy. W przypadku usług serwisowania i napraw pojazdów nie ma takiej groźby, gdyż pojazdy zawsze będą musiały być serwisowane i naprawiane, a nikt nie będzie w tym celu udawać się za granicę.

The company operates in the field of tyres for passenger cars, trucks, forklifts and industrial machinery. It has an extensive warehouse and logistics facilities.

- **POINT S** – over 190 service points.
- **PREMIO** (owned by Goodyear) – over 140 service points.

GARAGES SPECIALISED IN WINDSHIELD REPLACEMENT

In the independent market, there are also service points that specialise in windshield replacement. As experts in this segment point out, windshields are difficult to store and authorised service points usually do not have them in inventory, unlike independent aftermarket garages specialising in this area, which provide this service. They usually have the right technical background, knowledge and experience to replace windshields, the installation of which, due to the sensors and even cameras often present, is becoming increasingly complicated.

- **FLOTA GLASSERVICE** – over 100 authorised windshield replacement garages.
- **NORDGLASS** – over 120 service points.
- **PILKINGTON AUTOMOTIVE** – 103 windshield replacement points – own workshops and partners.

EMPLOYMENT IN GARAGES

The vast majority of independent aftermarket garages are entities employing up to 9 people, including those running one-person businesses. However, according to Central Statistical Office data, in the Q1 2021, in the maintenance and repair of motor vehicles section, there were 1,238 entities employing between 10 and 49 workers, 56 entities employing between 50 and 249 workers, and one entity employing more than 250 people.

In view of the changes that are taking place in Europe, for example, concerning the Green Deal legislation, there is a concern that certain “components” of the automotive industry and market will move outside Europe. We are talking here not only about the production of cars, but also of parts and accessories – for the sake of reducing costs and CO2 emissions, factories may be relocated, which will entail the loss of many jobs. When it comes to servicing and repair garages, there is no such threat, as vehicles will always need to be serviced and repaired, and no one will go abroad to do so.

Nie ma zatem tutaj obaw, że zatrudnienie w tym sektorze spadnie z tego powodu. Właśnie dlatego o miejsca pracy w usługach należy dbać w sposób szczególny.

Rośnie liczba większych warsztatów niezależnych poprzez rozbudowę małych, co powoduje konieczność zatrudnienia dodatkowych specjalistów. Tworzone w ten sposób miejsca pracy są szczególnie cenne. Duża konkurencja sprawia, że standard obsługi klienta w warsztatach niezależnych zmierza w stronę poziomu reprezentowanego przez serwisy autoryzowane.

Opracowany po dwóch kwartałach 2021 r. barometr przemysłu i rynku motoryzacyjnego przygotowany przez SDCM, Santander Bank Polska we współpracy z MotoFocus.pl pokazał nieco optymizmu w porównaniu z początkiem roku.

Therefore, there is no concern here that employment in the sector will fall because of this. That is why jobs in the services sector should be given special care.

The number of larger independent aftermarket garages is increasing through the expansion of small ones, resulting in the need to hire additional professionals. The jobs created in this way are particularly valuable. The strong competition means that the standard of customer service in independent aftermarket garages is heading towards the level represented by authorised repair shops.

Developed after Q2 2021, the automotive industry and market overview prepared by SDCM, Santander Bank Poland in collaboration with MotoFocus.pl showed some optimism compared to the beginning of the year.

JAKA JEST ZMIANA PRZYCHODÓW WARSZTATU PO 6 MIESIĄCACH 2021 R. W PORÓWNANIU DO TEGO SAMEGO OKRESU W 2020R.? WHAT IS THE CHANGE IN WORKSHOP REVENUES AFTER 6 MONTHS OF 2021 COMPARED TO THE SAME PERIOD IN 2020?

	OSOBOWE PASSENGER CARS	CIĘŻAROWE HDV
WZROST / INCREASE	53,5%	45,4%
BRAK ZMIAN / NO CHANGE	30,1%	36,5%
SPADEK / DECREASE	16,4%	18,1%

Źródło: Opracowanie Przemysł, handel i usługi w motoryzacji. Podsumowanie sytuacji po I półroczu 2021 r. i prognozy, MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska / Source: Automotive industry, trade and services. Summary of the situation after H1 2021 and forecasts. MotoFocus.pl on behalf of SDCM and Santander Bank Polska.

Łącznie ponad połowa warsztatów, zarówno zajmujących się naprawami pojazdów osobowych, jak i ciężarowych, zanotowała wzrost przychodów. Pomimo tego wydaje się, że sytuacja nie wróciła do tej sprzed pandemii. Potwierdza to jedynie, jak głęboka była zapaść w usługach w pierwszych miesiącach walki z koronawirusem. Sytuacja, według badania, wyglądała gorzej w przypadku warsztatów zajmujących się naprawami i serwisowaniem pojazdów ciężarowych.

Wzrost zanotowało tylko 45,5% warsztatów w porównaniu do 53,5% warsztatów zajmujących się naprawami aut osobowych.

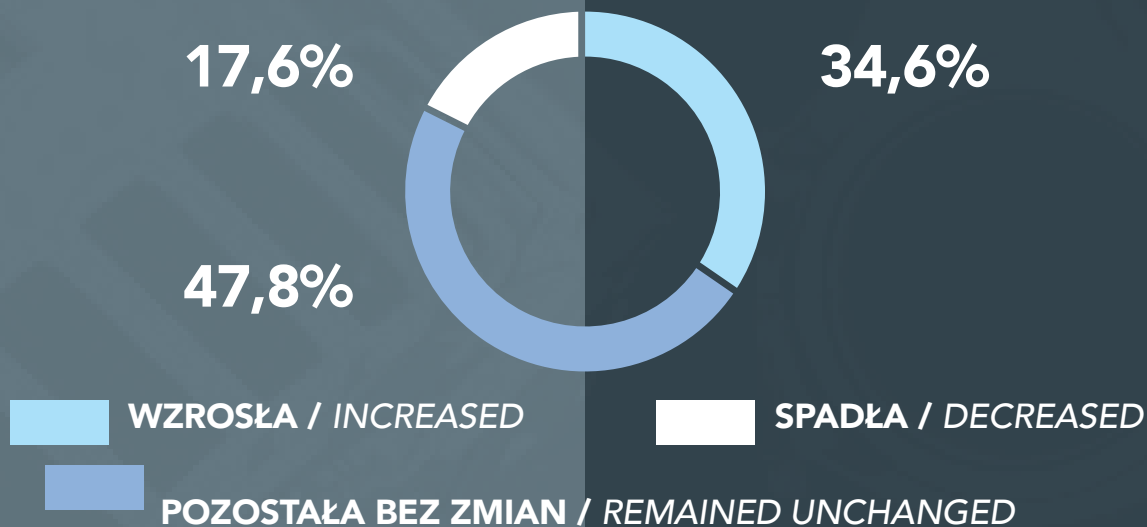
Ten umiarkowany optymizm został też potwierdzony podczas barometru za III kwartał 2021 r., gdzie dwukrotnie więcej warsztatów wskazało na wzrost liczby klientów niż na jej spadek.

Overall, more than half of the garages, both specialising in passenger cars and trucks repairs, reported an increase in revenue. Despite this, it seems that the situation hasn't returned to the pre-pandemic state. This only confirms how deep the collapse in services was in the early months of the fight against coronavirus. The situation, according to the survey, was worse when it comes to truck repair and maintenance garages.

Only 45.5% of garages reported an increase, compared to 53.5% of passenger car garages.

This moderate optimism was also confirmed during the overview for Q3 2021, where twice as many garages indicated a boost in the number of customers.

**LICZBA KLIENTÓW W WARSZTACIE W 3 KW. 2021 R.
W PORÓWNANIU DO 2 KW. 2021 R.**
THE NUMBER OF CUSTOMERS IN THE GARAGE IN Q3 2021
COMPARED TO Q2 2021



Opracowanie Przemysł, handel i usługi w motoryzacji. Podsumowanie sytuacji po III kw. 2021 r. i prognozy, MotoFocus.pl na zlecenie SDCM i Santander Bank Polska / Source: Automotive industry, trade and services. Summary of the situation after Q3 2021 and forecasts. MotoFocus.pl on behalf of SDCM and Santander Bank Polska.

Jednocześnie, podobnie jak w przypadku producentów i dystrybutorów, wzrosły także koszty prowadzenia warsztatów samochodowych. Wskazało na to aż 98,5% ankietowanych, z czego 69,8% odnotowało w III kwartale wzrost powyżej 10% w porównaniu do analogicznego okresu 2020 r. Wzrost kosztów działalności w 2021 r. znalazł odzwierciedlenie we wzroście ceny za roboczogodzinę. Wskazało na to 86% badanych, a połowa warsztatów podniosła ją aż o 10%, co jest spójne ze skalą wzrostu kosztów.

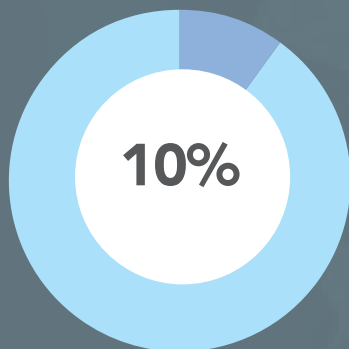
At the same time, as far as manufacturers and distributors are concerned, the cost of running garages has also elevated. This was pointed out by as many as 98.5% of respondents, with 69.8% of them reporting an increase of more than 10% in Q3 compared to the same period in 2020. The increase in operating costs in 2021 was reflected in the growing price per person-hour. This was confirmed by 86% of respondents, and half of the garages raised it by as much as 10%, which is consistent with the scale of the cost increase.

**LICZBA WIZYT KIEROWCÓW
W WARSZTATACH**

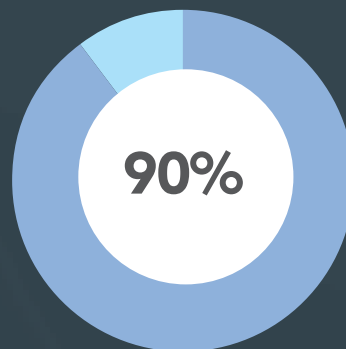
Liczba wizyt w serwisach autoryzowanych w znacznym stopniu zależy od faktu naprawiania w nich aut firmowych. Z racji ich większego rocznego przebiegu przeglądy w nich muszą być dokonywane częściej.

**NUMBER OF DRIVERS'
VISITS TO GARAGES**

The number of visits to authorised garages depends largely on the fact that company cars are repaired there. Due to their higher annual mileage they need to be serviced more frequently.



1,8 MLN KIEROWCÓW KORZYSTA Z ASO
1.8 MILLION DRIVERS USE AUTHORISED SERVICE STATIONS



**16,2 MLN KIEROWCÓW
KORZYSTA Z WARSZTATÓW NIEZALEŻNYCH**
16.2 MILLION DRIVERS USE INDEPENDENT GARAGES

Źródło/Source: SDCM

Odrębną kwestią pozostaje liczba samochodów rocznie serwisowanych i naprawianych w Polsce. Tutaj niemal 90% trafia do warsztatów niezależnych. Przyczyn takiej dysproporcji jest kilka. Jedną z nich jest aspekt dostępności usług – poza dużymi miastami zwykle do ASO jest bardzo daleko. Powodów zainteresowania warsztatami niezależnymi należy upatrywać w chęci obniżania kosztów eksploatacji, ale również w relatywnie niskim poziomie zamożności społeczeństwa. Rynek niezależny oferuje tańsze części (o około 60%) oraz usługi (tu różnice sięgają nawet 100%).

Mówiąc o dysproporcji liczby warsztatów należy zauważyć, że niezależnych warsztatów przypada średnio ok. 1560 na jedno województwo i w większości prowadzą one naprawy wszystkich marek samochodów. Konsument, chcąc skorzystać z usługi serwisu autoryzowanego, średnio w województwie ma do wyboru 2-3 punkty, gdzie może serwisować i naprawić samochód wybranej marki. Biorąc pod uwagę fakt, że serwisy te znajdują się najczęściej w dużych miastach, wizyta w takim warsztacie może być dla mieszkańców mniejszych miejscowości nie lada wyprawą.

The number of cars annually serviced and repaired in Poland remains a separate issue. In this case almost 90% cars go to independent aftermarket garages. There are several reasons for this imbalance. One of them is the aspect of services availability – outside the big cities, authorised service points are usually located very far away. The interest in independent aftermarket garages can be attributed to the desire to reduce operating costs, but also to the relatively low level of affluence of society. The independent market offers cheaper parts (by about 60%) and services (here differences reach up to 100%).

Speaking of the disproportion in the number of garages, it should be noted that on average there are around 1,560 independent aftermarket garages per voivodeship and most of them repair all car makes. Generally speaking, a consumer wishing to use the services of an authorised garage has a choice of 2-3 points per voivodeship, where they can service and repair a car of a given brand. Taking into account the fact that these service points are usually located in large cities, a visit to such a garage can be quite an expedition for residents of smaller towns.

**RYNEK
EUROPEJSKI**

**EUROPEAN
MARKET**

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark grey circle. This circle is partially enclosed by a larger, white, thick curved line that forms an arc around the top and right sides of the inner circle.

SDCM

RYNEK EUROPEJSKI - KONSOLIDACJA

Dystrybutorzy motoryzacyjni często łączą siły zrzeszając się w ramach grup zakupowych. Międzynarodowe grupy zakupowe skupiają firmy zajmujące się dystrybucją części działające na różnych rynkach. Ich celem jest efektywniejsza wymiana informacji, tworzenie nowych koncepcji rozwoju oraz wspólne negocjowanie warunków handlowych z producentami części. Pomimo, iż każde z przedsiębiorstw realizuje własną strategię, to jednak w kontekście rozwoju rynku i problemów, które się na nim pojawiają, firmy te wymieniają doświadczenia.

EUROPEJSKIE GRUPY ZAKUPOWE

Na rynku europejskim wyróżnia się 6 międzynarodowych grup zakupowych, które mają swoje przedstawicielstwa również w Polsce.

EUROPEAN MARKET – CONSOLIDATION

Distributors of automotive parts often join forces in trade groups. International trade groups concentrate spare parts distribution companies operating on various markets. They aim at effective exchange of information, creating new development concepts and mutual negotiations of trade conditions with part producers. Even though each enterprise realises its own strategy, in context of market development and problems which arise, these companies exchange experience.

EUROPEAN TRADE GROUPS

Six international trade groups operate on the European market. They have their representatives also in Poland.

ATR INTERNATIONAL AG

ROK POWSTANIA: 1999	FOUNDATION: 1999
39 UDZIAŁOWCÓW	39 SHAREHOLDERS
PONAD 270 FIRM	OVER 270 COMPANIES
58 KRAJÓW, 5 KONTYMENTÓW	58 COUNTRIES, 5 CONTINENTS
PONAD 10 000 PUNKTÓW SPRZEDAŻY	OVER 10,000 POINTS OF SALE
ZATRUDNIENIE: PONAD 150 000 OSÓB	EMPLOYMENT: OVER 150,000 PEOPLE
OBRÓT: 27,7 MLD EURO (2020 R.)	TURNOVER: EUR 27,7 BN (2020)

TEMOT INTERNATIONAL

ROK POWSTANIA: 1994	FOUNDATION: 1994
97 UDZIAŁOWCÓW	97 SHAREHOLDERS
99 KRAJÓW	99 COUNTRIES
5 KONTYMENTÓW	5 CONTINENTS
OBRÓT: 14 MLD EURO (2020 R.)	TURNOVER: EUR 14 BN (2020)

NEXUS AUTOMOTIVE INTERNATIONAL (N!)

ROK POWSTANIA: 2014	FOUNDATION: 2014
164 CZŁONKÓW	164 MEMBERS
140 KRAJÓW	140 COUNTRIES
86 DYSTRYBUTORÓW	86 DISTRIBUTORS
OBRÓT: PONAD 25 MLD EURO (2020 R.)	TURNOVER: OVER EUR 25 BN (2020)

GROUPAUTO INTERNATIONAL

ROK POWSTANIA: 1990	FOUNDATION: 1990
36 CZŁONKÓW	36 MEMBERS
1493 FIRMY	1,493 COMPANIES
13 784 PUNKTY SPRZEDAŻY	13,784 POINTS OF SALE
ZATRUDNIENIE: 52 500 OSÓB	EMPLOYMENT: 52,500 PEOPLE
OBRÓT: BRAK DANYCH	TURNOVER: NO DATA AVAILABLE

AD INTERNATIONAL (ADI)

ROK POWSTANIA: 1970	FOUNDATION: 1970
23 PARTNERÓW KRAJOWYCH	23 NATIONAL PARTNERS
600 DYSTRYBUTORÓW	600 DISTRIBUTORS
3000 PUNKTÓW SPRZEDAŻY	3000 POINTS OF SALE
48 KRAJÓW	48 COUNTRIES
OBRÓT: BRAK DANYCH	TURNOVER: NO DATA AVAILABLE

GLOBAL ONE

ROK POWSTANIA: 2016	FOUNDATION: 2016
19 UDZIAŁOWCÓW	19 SHAREHOLDERS
21 KRAJÓW	21 COUNTRIES
25 STRATEGICZNYCH DOSTAWCÓW	25 STRATEGIC SUPPLIERS
OBRÓT: 3,3 MLD EURO (2020 R.)	TURNOVER: EUR 3,3 BN (2020)

TRANSAKCJE M&A:

Wśród największych transakcji M&A (przejęcia i połączenia) ostatnich lat można wymienić:

- Duński konglomerat przemysłowy Schouw nabył Borg Automotive, specjalistę w regeneracji części.
- Parts Alliance, drugi co do wielkości dystrybutor części samochodowych w Wielkiej Brytanii, został przejęty przez kanadyjską firmę Uni-Select.
- Szwedzka firma Indutrade przejęła duńską firmę Klokkerholm Karosseridele, która oferuje szeroką gamę części zamiennych dla przemysłu.
- Tenneco, amerykański producent produktów samochodowych i systemów kontroli jazdy i kontroli emisji, przejął za 4,6 mld euro firmę Federal-Mogul, producenta komponentów układu napędowego.
- Kramp Groep, holenderska firma zajmująca się dystrybucją części na rynek rolniczy i przemysłowy, przejęła włoskiego dostawcę części zamiennych Raico.
- SAF Holland, niemiecki producent i dostawca systemów związanych z podwoziem, nabył York Transport Equipment (Azja), producenta osi do przyczep, zestawów zawieszenia oraz komponentów do samochodów ciężarowych i przyczep. SAF Holland przejęła również wcześniej V.Orlandi, włoskiego producenta systemów sprzęgających.
- Alliance Automotive Group (AAG), jedna z największych platform dystrybucji części w Europie, dokonała dwóch przejęć w Wielkiej Brytanii. Przejęła Hereward Car and Truck Components oraz Fast Parts Wales, dostawcę części i akcesoriów samochodowych.
- Sumitomo Rubber Industries kupiło drugiego co do wielkości dystrybutora opon samochodowych w Wielkiej Brytanii, firmę Micheldever, za 241 mln euro od prywatnego domu kapitałowego Graphite Capital. Sumitomo kupiło również w 2015 r. szwajcarskiego producenta części gumowych Lonstroff Holding.
- Po zatwierdzeniu przez wszystkie organy nadzorujące, ZF Friedrichshafen AG rozpoczęło w 2020 r. proces integracji z WABCO. Firma WABCO została włączona do ZF w ramach dywizji Commercial Vehicle Control Systems – w przyszłości będzie działać jako niezależna dywizja.
- Faurecia i HELLA ogłosiły nazwę nowo połączonej Grupy FORVIA, utworzonej po pomyślnym zakończeniu przejęcia pakietu kontrolnego akcji HELLA przez Faurecię 31 stycznia 2022 r.

M&A TRANSACTIONS:

The largest recent M&A transactions:

- The Danish industrial conglomerate Schouw acquired Borg Automotive, the specialist in parts re-manufacturing.
- Parts Alliance, second largest parts distributor in UK was taken over by the Canadian Uni-Select company.
- Swedish Indutrade acquired the Danish Klokkerholm Karosseridele, which offers a wide range of spare parts for the industry.
- Tenneco, American producer of automotive products and systems of drive control and emission control acquired Federal-Mogul (the producer of drivetrain components) for EUR 4.6 Bn.
- Kramp Groep, Dutch distributor of agricultural and industrial parts took over the Italian supplier of automotive parts Raico.
- SAF Holland, German producer and supplier of chassis systems acquired York Transport Equipment (Asia), the producer of trailer axles, suspension sets and components to HDV and trailers. SAF Holland acquired also some time earlier V.Orlandi, the Italian producer of coupling systems.
- Alliance Automotive Group (AAG), one of the largest parts distribution platforms in Europe performed two acquisitions in UK - Hereward Car and Truck Components and Fast Parts Wales, supplier of automotive parts and accessories.
- Sumitomo Rubber Industries bought second largest tyres distributor in UK - Micheldever, for EUR 241 M from the private capital house Graphite Capital. Sumitomo bought also in 2015 the Swedish producer of rubber parts Lonstroff Holding.
- Upon the approval of all supervisory authorities ZF Friedrichshafen AG commenced in 2020 the integration process with WABCO. WABCO was incorporated into ZF within the Commercial Vehicle Control Systems division – in the future will act as a separate independent division.
- Faurecia and HELLA announced the name of the newly merged FORVIA Group upon the successful takeover of the majority stake of Hella by Faurecia on 31st January 2022.

- 2 października 2020 r. Spółka BorgWarner Inc. ogłosiła sfinalizowanie przejęcia Delphi Technologies. Połączenie spółek BorgWarner i Delphi Technologies ma wzmocnić produkty, możliwości i skalę BorgWarner w zakresie elektroniki i energoelektroniki. Firma zamierza zostać liderem w dziedzinie zelektryfikowanych systemów napędowych.

EUROPEJSKI RYNEK NAPRAW

Europejski rynek motoryzacyjny od 2011 r. rośnie średniorocznie w tempie 2%, a niezależny rynek części zamiennych zwiększył swój udział w całości rynku do około 62% w 2019 r. z 59% w 2011 r. Wzrost ten był napędzany przez wiek parku samochodowego, zwiększony nacisk na rywalizację i atrakcyjne dla klienta ceny.[1]

Średni wiek floty samochodów osobowych wzrósł w ciągu ostatnich 10 lat. Przeciętny pojazd w Europie Zachodniej ma 11 lat; w Europie Środkowo-Wschodniej jest on starszy. W Polsce wynosi on niewiele ponad 14 lat, co potwierdzają dane z bazy CEPIK, po wydzieleniu pojazdów sklasyfikowanych jako archiwalne, czyli nieistniejące.

Oczywiście wiek parku samochodowego ma wpływ na rynek napraw, ponieważ starsze pojazdy częściej wymagają napraw, a przez to części zamiennych. Wiek floty zmienia również strukturę udziałów rynkowych pomiędzy autoryzowanymi i niezależnymi kanałami dostaw. Właściciele pojazdów mają tendencję do korzystania z usług autoryzowanych stacji obsługi, w zasadzie wyłącznie wtedy, gdy są one jeszcze na gwarancji lub są stosunkowo nowe. Jednak w miarę starzenia się samochodów częściej trafiają one do niezależnych warsztatów oferujących dużo bardziej ekonomiczne stawki przy niepogorszonej jakości napraw.

W okresie od 2011 do 2019 r. park samochodowy, rozumiany jako liczba samochodów osobowych i samochodów dostawczych użytkowanych w Europie, rośnie w tempie 1,6% rocznie, pełniąc funkcję jednego z głównych katalizatorów ekspansji niezależnego rynku motoryzacyjnego. Ekspertzy zakładają, że należy się jednak spodziewać, że wraz ze wzrostem nasycenia w gospodarkach Europy Zachodniej wskaźnik spadnie do mniej niż 1% między 2020 a 2025 r. i jeszcze bardziej spowolni w drugiej połowie dekady. Analitycy wskazują, że można się spodziewać, że cały rynek będzie rosnąć w tempie około 2% rocznie do 2025 r. Chociaż niezależny rynek odnotował wzrost udziału w pandemii, autoryzowany kanał napraw odzyska część utraconego biznesu w miarę, jak gospodarki europejskie będą się odbudowywać. [2]

[1] Źródło: At the Crossroads: The European Aftermarket Auto Parts Business Faces Greater Competition, Wspólne badanie: CLEPA, Boston Consulting Group i Wolk After Sales Experts, marzec 2021

[2] ibidem

- On 2nd October 2020 BorgWarner Inc. announced the completion of acquisition of Delphi Technologies. The merger of BorgWarner and Delphi Technologies is to strengthen the products, opportunities and the scale of BorgWarner in the domain of electronic and power electronic products. The company aims to become a leader in electrified propulsion systems.

EUROPEAN REPAIRS MARKET

Since 2011 the European automotive market has been growing on average 2% per annum and independent aftermarket increased its share to about 62% in 2019 (a leap from 59% in 2011). This increase has been boosted by the age of the vehicle park, increased pressure on competition and prices attractive for the customer[1].

The average age of the passenger car has been growing for the last 10 years. An average car in Western Europe is 11 years old, in Central and Eastern Europe it's even older. In Poland an average car is slightly over 14 years old, which is proved by the figures from the National Register of Vehicles and Drivers (CEPIK), after removing vehicles classified as archive, i.e. non-existent.

Certainly the age of the vehicle park has impact on the repairs market, since older vehicles require repairs more often, spare parts too. The age of the vehicle park changes also the structure of the market share between the authorised and independent distribution channels. Car owners use the services of authorised garages generally when the vehicles are within the warranty period or are relatively new. However, while the cars are growing older, they are more often serviced in independent garages offering more affordable prices along with the same quality of repairs.

Within the 2011-2019 period the vehicle park understood as the number of passenger cars and light commercial vehicles used in Europe grew by 1,6% per annum, being one of the major triggers for the expansion of the independent automotive aftermarket. The experts assume that with the increase in the saturation of the economies of Western Europe the index will fall to less than 1% between 2020 and 2025 and will slow down even more in the second half of the decade. The analytics highlight that we may expect an overall growth of the whole market by 2% per annum by 2025. Even though the independent aftermarket reported the increase in market share during the pandemic, the authorised segment is expected to regain the lost business share along with the recovery of the European economies.[2]

[1] Source: At the Crossroads: The European Aftermarket Auto Parts Business Faces Greater Competition, Common study: CLEPA, Boston Consulting Group and Wolk After Sales Experts, March 2021

[2] ibidem

Z kolei po 2025 r. eksperci oczekują zarówno wolniejszego tempa wzrostu, jak i zaostrzającej się konkurencji pomiędzy tymi dwoma kanałami napędzanej zmianami na rynku spowodowanymi elektryfikacją, autonomizacją, ale także innymi zmianami technologicznymi, takimi jak rosnąca ilość napraw oprogramowania bądź jego aktualizacje over-the-air. Analitycy twierdzą, że rynek wtórny zwolni do 1% do 2% rocznego tempa wzrostu. Producenci samochodów, w przypadku braku przepisów zapewniających uczciwą konkurencję będą posiadali przewagę dzięki możliwości wykorzystania dźwigni jaką daje technologia i dostęp do danych w celu lepszego zabezpieczenia relacji z klientem. To może umożliwić kanałowi napraw autoryzowanych wzrost w tempie około 3,5% rocznie od 2025 do 2030 r. i zdobycie około 40% rynku. Natomiast szacuje się, że niezależny rynek części zamiennych będzie w tym czasie rósł o około 1% rocznie.[3]

IAM: TRENDY W EUROPIE

Naciski ze strony konkurentów, digitalizacja wystawiająca na próbę nawet najbardziej sprawdzone modele biznesowe oraz rozwój e-commerce wypierają tradycyjne kanały sprzedaży. To oraz konsolidacje dokonujące się na rynku na zawsze zmieniają obraz tej części rynku.

Niezależny rynek motoryzacyjny w Europie rośnie pomimo stawianych przed nim wyzwań. Firma Roland Berger przewiduje, że będzie on rósł o 1-2% rocznie aż do 2025 r.[4] Już obecnie jednak europejski IAM charakteryzuje się obecnością silnych, działających międzynarodowo dystrybutorów części. Firmy o rocznych przychodach przekraczających miliard euro cieszą się stałym wzrostem, a ich wskaźniki EBIDTA utrzymują się wysoko. Duży gracze (o przychodach powyżej 400 mln euro rocznie) posiadają marże w wysokości 4-5%, podczas gdy mniejsi dystrybutorzy (o przychodach poniżej 100 mln euro rocznie) mogą mówić o marżach na poziomie 2-3%.[5] Bardziej imponujące wartości marż u dużych przedsiębiorców są rezultatem ich większych wolumenów zakupów oraz przychodów. Mniejsi dystrybutorzy mogą osiągać podobne rezultaty dzięki udziałowi w grupach zakupowych, lecz nigdy na aż tak dużą skalę. Kolejną przewagą dużych dystrybutorów jest ich pan-europejska obecność. Inne pozytywy to efektywne zarządzanie przestrzenią magazynową oraz logistyką. Gęsta sieć dystrybucji umożliwia im doskonałe zaopatrywanie warsztatów naprawczych z częstotliwością nawet do kilka razy na dzień.

[3] ibidem

[4] Roland Berger, Survival of the fittest, 2018

[5] ibidem

The experts expect that after 2025 the growth will be slower and the competition between the independent and authorised segment will be even more fierce, caused by the changes on the market induced by the electrification, autonomization, as well as other technological changes including the growing number of repairs of the software or its over-the-air updates. The research shows that the independent market will slow down to 1-2% annual growth rate. Vehicle manufacturers, in the event of the lack of provisions guaranteeing free competition will be privileged by the possibility to use technology and access to data in order to connect the customer. This may enable the authorised segment to grow by 3,5% per annum between 2025 and 2030 and thus gain 40% of the market share. It is estimated that the independent market will grow on average by 1% per annum in this period[3].

IAM: TRENDS IN EUROPE

The pressure from the competitors, digitisation challenging even the most verified business models and e-commerce development push traditional sale channels away. This and consolidations on the market change the outlook on this part of the market forever.

The independent automotive market in Europe is growing despite the challenges it faces. Roland Berger expects that it will grow by 1-2% per annum up to 2025.[4] The present European aftermarket is characterised by strong, international parts distributors. Companies with annual revenues exceeding EUR 1 Bn are experiencing stable growth and their EBIDTA margins are high. Large players (of revenues exceeding EUR 400 M per annum) keep margins on 4-5% level, whereas smaller players (of revenues below EUR 100 M per annum) keep the margins on 2-3% level.[5] The larger values of margins of larger distributors are the effect of higher purchase and revenues volume. Smaller distributors may achieve similar results owing to participation in trade groups, but the scale is never as big. Another advantage of large distributors is their pan-European presence. Other pros include the effective management of storage space and logistics. The dense distribution network enables them to supply the repair garages with spare parts with several deliveries a day.

[3] ibidem

[4] Roland Berger, Survival of the fittest, 2018

[5] ibidem

Europę Centralną i Wschodnią upatruje się jako rynek dający potencjał rozwojowi aftermarketu za sprawą rosnącego parku samochodowego. Należy natomiast pamiętać, że klienci na tych rynkach są bardziej wyczuleni na zmiany cen, a do tego mają do wyboru szeroki asortyment marek własnych dystrybutorów. Również regenerowanie części cieszy się dużym zainteresowaniem. Rynek wschodnioeuropejski jest zatem interesującym miejscem do ekspansji zachodnioeuropejskich graczy rynkowych i z tym musimy się liczyć na rynku polskim.

Głównym motorem rozwoju branży w Europie w ciągu następnej dekady będzie wzrost cen części do serwisu i napraw ze względu na rosnącą złożoność techniczną pojazdów. Zmieniający się asortyment produktów doprowadzi do niewielkiego wzrostu rynku ze względu na wyższy udział elektroniki w samochodach. Zakłada się, że efekt ten będzie łagodzony przez to, że rozwój technologiczny będzie prowadził do rzadszych wymian w przypadku innych części. Ujemny wpływ elektryfikacji – póki co niewielki – zależy będzie od tempa penetracji rynku przez pojazdy elektryczne. Z kolei koszty pracy będą podążać za ogólnymi makroekonomicznymi zmianami płac do czego należy dodać koszt szkolenia mechaników do pracy przy nowych układach napędowych. Będzie to oddziaływać na podniesienie ceny usług naprawczych. Ekspertsi przewidują, że zmniejszająca się liczba przejechanych kilometrów będzie zmniejszać awarie i zużycie części. Pomimo, że rozwój parku samochodowego będzie spowalniał, to nadal będzie on pozytywnie wpływał na wielkość rynku.

Central and Eastern Europe is seen to be the growth market for the independent aftermarket, due to the growing vehicle park. It should be remembered, however, that the customers on these markets are more sensitive to the changes in prices and have a comprehensive range of distributors' own brands. Also remanufactured parts are popular. The Eastern European market is thus an interesting place for the expansion of the western market players and the Polish entrepreneurs must see to that.

The increase in spare parts prices due to the increasing technical complexity of vehicles will be the main trigger for the development of the automotive sector in Europe in the next decade. The changing assortment of the products will lead to a slight growth of the market due to the increased share of the electronic parts in the vehicles. It is estimated that this effect will be reduced by the fact that technological development will lead to the less frequent replacement of other parts. The negative effect of electrification, slight for the time being, will be dependent on the tempo of the penetration of the market by electric vehicles. The cost of workforce will follow general macroeconomic changes in wages, which will be supplemented by the cost of trainings for mechanics working with new types of drives. This will translate into the increase in the prices of repairs. The experts forecast that the decreasing number of kilometres will reduce the wear and tear. Even though the development of vehicle park will slow down, it will still positively affect the market size.



**PRAWO
DLA BRANŻY**

**LEGAL
REGULATIONS
FOR THE AUTOMOTIVE SECTOR**

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark grey circle. This circle is partially enclosed by a larger, white, curved shape that resembles a stylized 'C' or a partial arc, creating a dynamic, circular composition.

SDCM

GVO/MVBER - OBRONA NIEZALEŻNEGO RYNKU MOTORYZACYJNEGO

W związku ze spowodowanym pandemią osłabieniem podmiotów branży motoryzacyjnej, zwłaszcza w przypadku sektora MŚP, SDCM stoi na stanowisku, że Unia Europejska powinna szczególnie uważnie przyjrzeć się tym elementom systemu regulacyjnego, które pomagają zapewnić konkurencyjność motoryzacyjnego rynku wtórnego. W tym kontekście istniejące unijne przepisy prawa konkurencji, a w szczególności rozporządzenie w sprawie wyłączeń grupowych pojazdów silnikowych (2010/461), należy postrzegać jako absolutnie podstawowe zabezpieczenie ciągłości działalności gospodarczej podmiotów rynku wtórnego w łańcuchu wartości sektora motoryzacyjnego. Niestety rozporządzenie to przestanie obowiązywać w swojej obecnej wersji w 2023 r. Dla podtrzymania konkurencyjnego rynku zapewniającego podaż samochodowych części zamiennych szczególnie ważne jest, aby Komisja Europejska nie tylko przedłużyła okres obowiązywania tych przepisów na kolejne lata i zmodyfikowała nieco ich brzmienie, ale także, żeby w możliwy sposób ograniczyła narastającą niepewność odnośnie tego, czy decyzja taka zostanie rzeczywiście podjęta. Tymczasem mające aktualnie miejsce przedłużanie ryzyka wygaśnięcia określonego w powyższej regulacji zestawu zasad i zabezpieczeń w 2023 r. niesie ze sobą jeszcze więcej niepotrzebnej niepewności dla już i tak osłabionych podmiotów działających na rynku motoryzacyjnym.

Rozporządzenie 2010/461 (MVBER) i towarzyszące mu wytyczne sektorowe zawierają szereg przepisów dotyczących obrotu częściami zamiennymi, dostępu do informacji technicznych oraz określają możliwość serwisowania pojazdów na gwarancji, co jest niezbędne, aby sektor aftermarketowy mógł działać i oferować swoje konkurencyjne usługi dla konsumentów w całej Europie. MVBER prawnie zabezpiecza stosowanie części zamiennych pochodzących od niezależnych producentów w naprawach przez autoryzowane serwisy. Ponadto chroni prawa producentów części motoryzacyjnych do umieszczania ich znaków towarowych lub logo na częściach zamiennych sprzedawanych na niezależnym rynku części zamiennych (IAM). Dzięki temu istnieje możliwość naprawy pojazdu - już od pierwszego dnia po jego nabyciu - w wybranym przez konsumenta warsztacie naprawczym bez ryzyka unieważnienia gwarancji, zaś taki warsztat może skorzystać z niezbędnych dla niego informacji o pojeździe.

SDCM postuluje równocześnie kilka korekt w rozporządzeniu, których celem będzie między innymi aktualizacja zapisów w kontekście trwającego cały czas postępu technologicznego oraz rosnącej roli

MOTOR VEHICLE BLOCK EXEMPTION REGULATION (MVBER) – THE DEFENCE OF THE INDEPENDENT AUTOMOTIVE AFTERMARKET

Due to the weakening of the automotive entities caused by the pandemic, especially in the SMEs sector, SDCM is of the opinion that the European Union shall look carefully at these elements of the regulatory system that guarantee competitiveness of the automotive aftermarket. In this context, the European competition rules, especially the motor vehicle block exemption regulation (2010/461) shall be seen as a basis of securing the economic continuity of the independent operators in the automotive value chain. Unfortunately, the current version of this regulation is to expire in 2023. It is therefore crucial that the European Commission not only prolonged the existence of these provisions for the coming years, but also that it would reduce the growing uncertainty as to whether such a decision will actually be made, all this in order to keep the competitive market ensuring the supply of automotive parts. Meanwhile, the ongoing extension of the risk of expiry of the set of rules and safeguards specified in the above regulation in 2023 brings with it even more unnecessary uncertainty for already weakened entities operating in the automotive market.

Regulation 2010/461 (MVBER) and the sector-specific accompanying guidelines contain a number of provisions on the circulation of spare parts, access to technical information and the possibility of servicing vehicles under warranty, which is necessary for the aftermarket sector to operate and offer its competitive services to consumers in Europe. MVBER legally secures the use of IAM spare parts in repairs performed by authorized independent services. In addition, it protects the rights of spare parts manufacturers to display their trademarks or logos on replacement parts sold on IAM. Thanks to this, it is possible to repair the vehicle - from the first day after its purchase - in a repair garage chosen by the consumer without the risk of invalidating the warranty, and such a garage can use the necessary information about the vehicle.

At the same time, SDCM proposes several amendments to the regulation, the purpose of which will be, inter alia, to update of the provisions in the context of the ongoing technological progress and the

pojazdów elektrycznych. Ponadto w rozporządzeniu powinna zostać lepiej uwzględniona, mająca coraz większe znaczenie, kwestia tzw. „captive parts”. Są to części, gdzie brak dostępnej alternatywy na rynku aftermarketowym, między innymi na skutek nieuzasadnionych działań ze strony producentów pojazdów (na przykład: aktywacja za pomocą kodów QR, które mają wyłącznie producenci pojazdów). Dalszy niehamowany rozwój tego trendu oznaczałby, że coraz większa część niezależnego rynku stawać się będzie „zakładnikiem” producentów pojazdów.

STACJE KONTROLI POJAZDÓW (SKP)

System badań technicznych pojazdów w Polsce oparty jest o działalność przedsiębiorców posiadających uprawnienia wydane przez starostwa lub prezydentów miast (na prawach powiatu). Według CEPIK w roku 2020 zarejestrowanych w bazie było 2 424 stacji okręgowych i 2 955 podstawowych, co razem daje liczbę 5 379[1]. Sięgając wstecz do 2009 r., wg. NIK badania techniczne wykonywane były w ok. 3,5 tysiąca SKP. Potwierdza to znaczący wzrost liczby SKP w ostatniej dekadzie. Ma to zresztą logiczne uzasadnienie w obserwowanej w ostatnich latach rosnącej liczbie pojazdów w Polsce, które wymagają zapewnienia obsługi przez SKP. Użytkownicy pojazdów zobligowani są bowiem do dokonywania okresowych badań technicznych z częstotliwością zależną od kategorii pojazdu, przeznaczenia, wyposażenia oraz wieku. Dla samochodów osobowych niewyposażonych w instalację gazową pierwszy przegląd wykonywany jest po 3 latach, następnie po kolejnych 2 latach, a później co rok. Nadzór nad działalnością stacji prowadzi właściwy terytorialnie starosta lub prezydent miasta. Kontrola przeprowadzana jest tam nie rzadziej niż raz w roku.

Ministerstwo Infrastruktury podjęło po raz kolejny temat poprawy funkcjonowania Stacji Kontroli Pojazdów i systemu okresowych badań technicznych oraz wdrożenia dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/45/UE z dnia 3 kwietnia 2014 r. w sprawie okresowych badań zdatności do ruchu drogowego pojazdów silnikowych i ich przyczep oraz uchylającą dyrektywę 2009/40/WE (Dz. Urz. UE L 127 z 29.04.2014, str. 51, z późn. zm.). Dyrektywa 2014/45/UE powinna być wdrożona do prawa polskiego do dnia 20 maja 2017 r., natomiast stosowana powinna być od dnia 20 maja 2018 r. Widać więc, że jesteśmy w dużym niedoczasie. Jest to znaczący argument za pilnym podjęciem działań i wdrożeniem zmian ustawy.

Nowelizacja przepisów ustawy Prawo o ruchu drogowym dotyczących badań technicznych pojazdów w Polsce miała wejść w życie później niż zapowiadano, czyli dopiero 1 stycznia 2022 r. Już teraz jednak wiadomo, że termin ten może ulec przedłużeniu, nawet o kolejny rok. O tym, że system przeprowadzania badań technicznych w Polsce nie jest doskonały wiadomo od

[1] Źródło: CEPIK

growing role of electric vehicles. In addition, the regulation should better take into account the increasingly important issue of the so-called captive parts. These are parts where there is no alternative available on the aftermarket, inter alia as a result of unjustified actions by vehicle manufacturers (for example: activation with QR codes, which only vehicle manufacturers have). Further undistorted development of this trend would mean that an increasing part of the independent market would become “hostage” to vehicle manufacturers.

PTI STATIONS

The PTI system in Poland is based on the operation of entities authorised by district starosties or mayors. According to the National Register of Vehicles and Drivers (CEPIK) in 2020 there were 2,424 district PTI stations and 2,955 basic PTI stations, 5,379 in total[1]. Coming back to 2009, according to the Supreme Audit Office (NIK) PTI inspections were performed in about 3.5 thousand of stations. This is also proved by the significant increase in the number of PTI stations in the last decade. This is logically justified by the recently observed trend in Poland of the growing number of vehicles that need to be checked in PTI stations. Car users are obliged to perform periodic inspections depending on the vehicle category, its purpose, equipment and age. In the event of new passenger cars not equipped with the gas installation the first inspection shall be performed after 3 years, then after 2 years and finally each year. The supervision over PTI stations is done by the competent district staroste or mayor. The controls are performed at least once a year.

The Ministry of Infrastructure has taken up again the topic of the improvement of functioning of PTI stations and the system of periodic inspections, as well as the implementation of the Directive 2014/45/EU of the European Parliament and of the Council of 3 April 2014 on periodic roadworthiness tests for motor vehicles and their trailers and repealing Directive 2009/40/EC (Official Journal of the European Union L 127/51 of 24 April 2014, as amended). Directive 2014/45/EU shall be implemented into the Polish regulation until 20th May 2017 and shall be applied of 20th May 2018. It seems we are way behind. This is a significant argument for urgent implementation of the act.

The amendment to the Road Traffic Act concerning PTI inspections in Poland was supposed to enter into force later than announced, i.e. 1st January 2022. However, it's already known that this may be postponed, even by a year. The fact that the PTI system in Poland is imperfect has been known for a long time. Nonetheless, the provisions in this respect hadn't been amended.

[1] Source: National Register of Vehicles and Drivers (CEPIK)

dawna. Mimo to, przepisy dotyczące przeglądów nie były zmieniane. Mamy nadzieję, że pomimo napotykaných problemów i różnic zdań tym razem branża doczeka się jednak zmian.

Obecny projekt ustawy SDCM kierunkowo ocenia pozytywnie, jako wdrażający dyrektywę i realnie usprawniający system okresowych badań technicznych w Polsce. Zawarto w nim wiele pozytywnych zmian, jak obowiązkowe wykonywanie dokumentacji fotograficznej każdego pojazdu poddanego badaniu technicznemu i archiwizację tej dokumentacji przez 5 lat od dnia badania – już sam ten obowiązek sprawi, że znikną patologie jakie zdarzają się w Polsce w postaci braku faktycznego wykonywania badań technicznych, a nawet braku wizyt samych pojazdów na Stacji Kontroli Pojazdów, które jednak uzyskują wynik pozytywny. Także kalibracje urządzeń, archiwizacja wyników badań, podział kompetencji nadzorczych, kary za spóźnienie z wykonaniem badania powyżej 30 dni od wyznaczonej daty badania czy też obowiązek szkolenia diagnostów i lepszą kontrolę nad nimi uważamy za niezwykle istotne i pozytywne.

W przekonaniu SDCM wdrożenie powyższych elementów realnie poprawi funkcjonowanie SKP w Polsce z pożytkiem dla bezpieczeństwa na drogach, środowiska czy budżetu Państwa. Próby ograniczania zapisanych w projekcie zmian będą zaś zmniejszać skuteczność funkcjonowania całego systemu. Niestety, aby wyeliminować istniejące patologie związane z okresowymi badaniami technicznymi (do których przyczynia się każda ze stron, w tym kierowcy), potrzebujemy zdecydowanych kroków, a nie kosmetycznych zmian w prawie.

CYFRYZACJA / CYBERBEZPIECZEŃSTWO

Upowszechnienie technologii informatycznych w motoryzacji sprawiło, że podobnie jak komputery i smartfony, także i samochody wystawione są na ataki hakerów. W Unii Europejskiej trwają dyskusje na temat przepisów zapewniających pojazdom bezpieczeństwo cybernetyczne. Niestety przy tej okazji próbuje się przeforsować rozwiązania, które ograniczą swobodną konkurencję na rynku i uderzą w niezależne warsztaty.

Z niepokojem obserwujemy transpozycję regulaminów EKG ONZ w sprawie cyberbezpieczeństwa (nr. 155 oraz 156) do ram prawnych Unii Europejskiej. Omawiane regulaminy wymagają zasadniczo, aby każdy z producentów pojazdów stworzył własne systemy zarządzania cyberbezpieczeństwem. Za pomocą prostego odesłania zostaną one umieszczone w aktach delegowanych przepisów europejskich. W naszej ocenie działania EKG ONZ wykraczają poza jej mandat i oddają rozwój środków bezpieczeństwa cybernetycznego w ręce jednej grupy interesariuszy: producentów pojazdów. Do tej pory przepisy UE dotyczące homologacji pojazdów/komponentów zawsze określały jasne kryteria i procedury badań, które należy spełnić.

We hope that despite problems and diverging opinions, the PTI sector will see some changes.

SDCM positively assesses the current draft, as a one implementing the said directive and really improving the PTI system in Poland. It includes many positive changes, like the obligatory photo documentation of each vehicle undergoing the inspection and archiving this documentation for 5 years as of the day of the inspection – only this obligation will cause that situations when a vehicle has received a positive result of the inspection without carrying the inspection itself or not even visiting the PTI station, will no longer exist. Also, the calibration of the equipment, archiving inspection results, division of supervision competences, fines for not performing the vehicle inspection over 30 days from the due date, the obligation of the trainings of the inspectors and better supervision over them are also perceived as important and positive.

In SDCM opinion the implementation of the above-mentioned elements will improve the functioning of PTI stations in Poland, with the benefit for the road safety, environment or the state budget. The attempts at restricting the amendments included in the draft will diminish the efficiency of the functioning of the whole system. However, in order to eliminate the existing pathologies (which are caused by all stakeholders, including the drivers), we need effective measures, not imperceptible changes in legal regulations.

DIGITISATION / CYBERSECURITY

The spread of information technology in the automotive sector made vehicles (like computers and smartphones) prone to cyberattacks. In the European Union there are pending discussions on the regulations guaranteeing vehicle cybersecurity. Unfortunately, alongside solutions restricting free competition on the market and negatively affecting independent garages, are being developed.

We are anxious about the transposition of the UNECE regulations on cybersecurity (No. 155 and 156) into the EU regulations. The said regulations require that each vehicle manufacturer created their own cybersecurity management systems. The provisions will be included in the delegated acts by means of a simple reference. In our opinion this goes beyond the UNECE mandate and gives possibility to develop safety measures by only one group of stakeholders: vehicle manufacturers. So far, EU regulations on type-approval of vehicles/components have always specified clear approval criteria and procedures, which are to be met.



OBCENIE OBOWIĄZUJĄCE EUROPEJSKIE PRZEPISY WSPIERAJĄCE DZIAŁALNOŚĆ MŚP SĄ ZAGROŻONE POPRZEZ WPROWADZENIE REGULAMINU 155 EKG ONZ DOPUSZCZAJĄCEGO INDYWIDUALNĄ IMPLEMENTACJĘ ZASAD CYBERBEZPIECZEŃSTWA.

CURRENT EU LEGISLATIVE FRAMEWORK SUPPORTING SMES TO CONDUCT BUSINESS IS BEING CHALLENGED BY INTRODUCTION OF UNECE R155 ALLOWING PROPRIETARY IMPLEMENTATION.

POJAZD MOŻE ZOSTAĆ ZABEZPIECZONY ZA POMOCĄ INDYWIDUALNYCH ROZWIĄZAŃ W ZAKRESIE CYBERBEZPIECZEŃSTWA WPROWADZONYCH PRZEZ PRODUCENTA POJAZDU	THE VEHICLE CAN BE RING-FENCED WITH VEHICLE MANUFACTURERS' PROPRIETARY CYBERSECURITY MEASURES
PRODUCENCI POJAZDÓW (VMS) MOGĄ DOWOLNIE USTALAĆ ZASADY POPRZEZ INDYWIDUALNE USTANAWIANIE ZASAD CYBERBEZPIECZEŃSTWA	VEHICLE MANUFACTURERS (VMS) CAN ARBITRARILY SET THEIR OWN BENCHMARK THROUGH PROPRIETARY CYBERSECURITY IMPLEMENTATION
UPRAWNIONA KOMUNIKACJA NIEZALEŻNYCH OPERATORÓW Z POJAZDEM MOŻE ZOSTAĆ UZNANA PRZEZ OEM JAKO POTENCJALNY CYBERATAK	LEGITIMATE VEHICLE COMMUNICATION OF IOS CAN BE CONSIDERED BY OEMS AS A POTENTIAL CYBERATTACK
WNIOSEK: OEM, JAKO BEZPOŚREDNI KONKURENCI IAM MOGĄ USTANAWIAĆ SWOJE ZASADY I TYM SAMYM WYKLUCZAĆ NIEZALEŻNYCH OPERATORÓW Z RYNKU	CONCLUSION: OEMS AS DIRECT BUSINESS COMPETITORS OF AFTERMARKET PLAYERS CAN NOW SET PROPRIETARY NORMS AND CAN POTENTIALLY PUT AFTERMARKET OPERATORS OUT OF BUSINESS

Źródło / Source: AFCAR.

Jeżeli propozycja zostanie przyjęta w proponowanym kształcie, producenci samochodów będą mogli całkowicie samodzielnie tworzyć, a także konfigurować i kontrolować systemy bezpieczeństwa cybernetycznego. Ponadto, te rozwiązania nie będą podlegały weryfikacji w procesie homologacji pojazdu. Umożliwi to producentom pojazdów ustanawianie własnych norm, na podstawie samodzielnej oceny ryzyka. W praktyce może się okazać, że warsztat spoza sieci danego producenta nie będzie mógł nawet wymienić oleju czy klocków hamulcowych, bo próba wprowadzenia do sterownika informacji o wymianie zostanie przez system bezpieczeństwa pojazdu potraktowana jako cyberatak i będzie natychmiast zablokowana.

Producenci pojazdów powinni udostępniać informacje dotyczące tzw. interoperacyjności i kompatybilności części pochodzących od niezależnych wytwórców. Europejski prawodawca powinien zatem zobowiązać koncerny samochodowe do dostarczania niezależnym producentom i dystrybutorom części niezbędnych „kodów aktywacyjnych”, tak by te elementy można było bezpiecznie instalować i integrować z całą cyfrową architekturą pojazdu.

If the proposal is adopted in the currently proposed shape, vehicle manufacturers will be able to independently create, as well as configure and control cybersecurity systems. Moreover, these solutions will not be subject to verification in the type-approval process. This will grant vehicle manufacturers the right to set their own norms based on individual risk assessment. In practice, this may mean that the repair garage outside the authorised network of the given vehicle manufacturer will not be able to replace even oil or brake pads, since the attempt to update the controller with information on the replacement will be treated by the security system as a cyberattack and will be instantly blocked.

Vehicle manufacturers shall share data on interoperability and compatibility of parts from independent manufacturers. The European legislator shall thus oblige vehicle manufacturers to provide independent parts manufacturers and distributors with necessary “activation codes”, so that these elements may be securely installed in and integrated into the whole digital architecture of the vehicle.

SDCM stoi na stanowisku, że procesowi wprowadzania do prawodawstwa UE przepisów EKG ONZ w sprawie cyberbezpieczeństwa powinny towarzyszyć klauzule, które zabezpieczą konkurencyjność usług sektora niezależnego oferowanych dla ponad 310 milionów pojazdów - oczywiście w zgodzie z zasadami cyberbezpieczeństwa.

GREEN DEAL I PAKIET FIT FOR 55

Podając za Komisją Europejską, Green Deal czyli tzw. Europejski Zielony Ład to pakiet środków, które powinny umożliwić europejskim obywatelom i przedsiębiorstwom czerpanie korzyści ze zrównoważonej zielonej transformacji. Cele UE w tym zakresie, którym towarzyszy wstępny plan najważniejszych działań, obejmują m.in.:

- osiągnięcie neutralności klimatycznej do 2050 r.;
- ochronę życia na Ziemi poprzez ograniczenie zanieczyszczeń;
- wspieranie przedsiębiorstw na drodze do światowego przywództwa w dziedzinie czystych produktów i technologii;
- zapewnienie, aby transformacja odbywała się w sposób sprawiedliwy i włączający.

Europejski Zielony Ład może stać się nową strategią wzrostu gospodarczego dla UE dzięki inwestycjom w technologie ekologiczne, zrównoważone rozwiązania i nowe przedsiębiorstwa.

Ponadto Komisja Europejska opublikowała w dniu 14 lipca 2021 r. zapowiadany pakiet zmian legislacyjnych, zwany pakietem Fit for 55. Ma on dostosować prawodawstwo UE do nowego unijnego celu redukcji emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 55% do 2030 r. (w stosunku do poziomu z 1990 r.), a w konsekwencji umożliwić realizację celu, zgodnie z którym do 2050 r. Europa stać ma się pierwszym neutralnym dla klimatu kontynentem. Zaproponowane zmiany obejmują wiele sektorów gospodarki, w tym m.in. sektor transportu. Wśród postulatów pakietu znajdują się także bardziej rygorystyczne normy emisji CO₂ dla samochodów osobowych i dostawczych. Jak czytamy w komunikacie Komisji: przyspieszą one przejście na mobilność bezemisyjną dzięki wymogowi zmniejszenia średnich emisji z nowych samochodów o 55% od 2030 r. i o 100% od 2035 r.

SDCM nie przeciwstawia się tym celom, jedynie w trosce o gospodarcze skutki wyraża obawę o sposób wdrożenia ambitnych celów klimatycznych. Szczególnie przy braku neutralności technologicznej rozumianej jako wspieranie w równym stopniu każdej technologii mającej potencjał redukcji emisji. Narzucanie przemysłowi, która technologia zasługuje na wsparcie i rozwój jest przedwczesne.

SDCM is of the opinion that the process of introduction of UNECE provisions on cybersecurity into the European legislation shall be assisted by the clauses which will secure the competitiveness of the independent aftermarket services offered for over 310 million vehicles – in compliance with cybersecurity rules.

GREEN DEAL AND FIT FOR 55 PACKAGE

Referring to European Commission, Green Deal is a package of measures that are to enable European citizens and entrepreneurs to benefit from the sustainable green transformation. The EU objectives in this regard accompanied by the draft key action plan include the following, among others:

- climate neutrality by 2050;
- Earth life protection by the reduction of emissions;
- support of entrepreneurship on the way to world leadership in the domain of clean products and technologies;
- make the transition just and inclusive.

The European Green Deal may become the new strategy for economic growth in the EU owing to investments in green technologies, sustainable solutions and new entrepreneurship.

Moreover, on 14th July 2021 the European Commission published the announced package of legislative changes known as Fit for 55. It's to adjust the European legislation to the new emission reduction target by at least 55% by 2030 (in comparison to the level of 1990) and thus enable the achievement of the target, according to which by 2050 Europe is to become the first climate neutral continent. The proposed changes cover many sectors of economy, including transport. Among the postulates of the package one may find also more rigorous CO₂ emission standards for passenger cars and light commercial vehicles. The Commission states that they will accelerate the transition to zero-emission mobility by requiring average emissions of new cars to come down by 55% from 2030 and 100% from 2035.

SDCM does not oppose these targets, but being anxious about the economic results, expresses its concern about the way of implementation of these ambitious climate goals. Especially in the absence of technological neutrality understood as the equal support of each technology with emission reduction potential. It is premature to impose on industry which technology deserves support and development.

Nagle i drastyczne odejście od neutralności technologicznej w motoryzacji UE nie doprowadzi w krótkim okresie do efektów ekologicznych, szczególnie w naszym kraju, ale też i globalnie. Może natomiast spowodować (kolejną już) zapaść gospodarczą w Europie i wzrost bezrobocia. Jest to szczególnie istotne dla Polski, będącej zagłębiem producentów części motoryzacyjnych w dużej mierze skupionych wokół technologii silników spalinowych, choć zarazem od lat intensywnie inwestujących w rozwój napędów alternatywnych i technologii redukujących emisje, od czego nadal zależy będzie bezpośrednio powodzenie Green Deal.

PROJEKTOWANA NORMA EURO-7

Norma Euro 7, która miałaby wejść w życie w 2025 r. od pewnego czasu budzi ogromne emocje w całym europejskim środowisku motoryzacyjnym. Wszystko dlatego, że nowy europejski standard emisji spalin miał być niezwykle restrykcyjny. Wiele osób przekonanych jest, że wraz z jego wprowadzeniem niemal niemożliwe stanie się wyprodukowanie samochodu spalinowego spełniającego jego założenia. Dopuszczalne poziomy emisji określone w proponowanym kształcie normy Euro 7 zakładały ograniczenie emisji CO₂ do 30 g/km. To ponad trzy razy mniej niż obecnie, a podkreślić należy, że już norma Euro 6D ograniczyła emisje z pojazdów tak dalece, że pojazdy ją spełniające stały się niskoemisyjne, tym samym zaś do rangi istotnych zanieczyszczeń urastają teraz emisje z opon, klocków hamulcowych, czy emisje wtórne. Dodatkowo nowa norma miała dopuścić emisję maksymalnie 10 mg tlenku azotu i od 100 do 300 tlenków węgla na kilometr. To wielokrotnie mniej niż przyjęto w obecnie obowiązującym standardzie Euro 6D. Dopiero wiosną 2021 r. okazało się, że najprawdopodobniej założenia normy zostały częściowo urealnione, co zwiększa szanse ich spełnienia przez producentów. Najważniejszą zmianą jest powrót do tzw. współczynnika rozbieżności, co ułatwi spełnienie wymogów normy przy trybach jazdy z dodatkowym obciążeniem bądź podczas jazdy pod górę. Wprawdzie dzięki temu zabiegowi producenci uzyskają większy „zapas emisji”, aczkolwiek w dalszym ciągu toczą się dyskusje i nie jest pewne, które kategorie pojazdów będą w stanie spełnić te wymogi (i jakim kosztem), a które znikną z rynku.

SDCM stoi na stanowisku, że należałoby zadać pytanie czy nadal celem projektowanych regulacji jest tak potrzebna poprawa jakości powietrza, klimatu i ochrona zdrowia ludzi. Czy też celem stało się narzucenie konkretnej technologii, jaka ma dominować w przyszłości i promowanie jej poprzez eliminację niektórych, sprawdzonych rozwiązań pomimo potencjału na ich dalsze doskonalenie.

Abrupt and drastic shift away from technological neutrality in the European automotive sector will not bring ecological effects in a short run, especially in our country, but also globally. It may, however, cause (another) economic breakdown in Europe and increase in unemployment. It is especially important for Poland, being the automotive parts production leader with manufacturers mainly focused on the combustion engines technology, but at the same time heavily investing in the development of alternative drives and technologies reducing emissions, on which the success of the Green Deal will directly depend.

EURO-7 DRAFT STANDARD

Euro 7 standard, which is to come into force in 2025, has been disturbing the whole European automotive sector for some time now. All this because the new European emission standard was to be highly restrictive. Many are convinced that upon its implementation, the production of a combustion engine vehicle meeting its targets will be almost impossible. The emission limit values set by Euro-7 standard assumed the reduction of CO₂ emission to 30g/km. It is 3 times less than currently and it should be highlighted that Euro 6D standard has already reduced the transport emissions so much that vehicles meeting its targets have become low-emission ones, which means that emissions from tyres, brake pads or secondary emissions are now becoming significant pollutants. Additionally, this standard was to allow the emission of max. 10 mg of nitrogen monoxide and 100 to 300 carbon monoxides per kilometre. It is many times less than the actual targets adopted in Euro 6D standard. Only in Spring 2021 it turned out that most probably the standard assumptions were partly made real, which makes it easier for the manufacturers to meet them. The most important change is the return of the so-called factor of divergence, which will enable meeting the standard at the drive modes with additional load or during the climb. Owing to this manufacturers will get a bigger “emission span”, but the discussions are pending and it is still not known which categories will be able to meet these requirements (and at what stake) and which will disappear from the market.

SDCM is of the opinion that a question should be asked whether the aim of the proposed standards is still the so needed improvement of air quality, climate and health protection. Or whether it aims at imposing a particular technology to dominate in the future and thus promote it by means of elimination of some workable solutions, despite their potential for their future improvement.

Jeżeli cel pozostaje niezmienny, to aby przyszłe regulacje były skuteczne, powinny:

- a. powstać w oparciu o podejście analityczne zapewniające optymalną skuteczność w osiągnięciu zamierzonych efektów (poprawy jakości powietrza, środowiska i zdrowia).
- b. uwzględniać podejście well to wheel, aby nie pomijać etapu wytwarzania zanieczyszczeń na etapie produkcji i utylizacji wyrobu, jak i zanieczyszczeń powstających przy produkcji energii z węgla, który długo jeszcze będzie musiał być stosowany.
- c. przestrzegać zasady neutralności paliwowej i technologicznej.

ELEKTROMOBILNOŚĆ

SDCM popiera rozwój trendu elektromobilności oraz zastosowanie zielonego wodoru (w 2021 r. zarejestrowano w Polsce kilka pojazdów wodorowych) w transporcie, jako drogę do minimalizacji emisyjności i zwiększania elastyczności paliwowej oraz element dywersyfikujący dostawy surowców. Ponadto elektromobilność zwiększa potencjał do uniezależnienia od szoków cenowych spowodowanych okresowymi niedoborami paliw, ich stopniowym wyczerpywaniem się czy sytuacją polityczną.

Warto zauważyć, że aktualnie emisyjność CO₂ z pojazdu elektrycznego przy aktualnym miksie energetycznym w Polsce jest porównywalna z emisyjnością każdego pojazdu spełniającego wymogi normy EURO-6. Trudno więc mówić w Polsce o pojazdach „zero-emisyjnych”. Oczywiście wzrost udziału OZE będzie oddziaływał na korzyść pojazdów elektrycznych, ale i hybrydowych, choć niestety w tym pierwszym przypadku będzie to bardzo długotrwały proces.

W opinii SDCM, pojazdy hybrydowe powinny być w najbliższej dekadzie kluczowym elementem redukcji emisji z transportu. Oferują one liczne zalety i niewiele wad. Są rozsądnym kompromisem pomiędzy ekologią, zdrowiem, ekonomią, walką z wykluczeniem transportowym oraz dywersyfikacją uodparniającą gospodarkę na przyszłe kryzysy i niedobory surowców. Zapewniając neutralność technologiczną oferują także możliwość dalszych dostosowań celem dalszych redukcji emisji w przyszłości: nie tylko w obszarze inżyneryjnym, ale także poprzez zmiany zachowań ich użytkowników.

If the aim hasn't changed, the future regulations to be efficient shall:

- a. be based on an analytical approach ensuring optimal effectiveness in achieving the intended effects (improvement of air quality, environment and health);
- b. take into account the well-to-wheel approach in order not to omit the production stage, pollution at the stage of production and disposal of the product, as well as pollution generated in the production of energy from coal, which will have to be used for a long time to come;
- c. respect the principle of fuel and technology neutrality.

ELECTROMOBILITY

SDCM supports the development of the electromobility trend and the use of green hydrogen (several hydrogen vehicles were registered in Poland in 2021) in transport, as a way to minimize emissions and increase fuel flexibility, and an element that diversifies the supply of raw materials. In addition, electromobility increases the potential for independence from price shocks caused by periodic fuel shortages, their gradual depletion or the political situation.

It is worth noting that the current CO₂ emissivity of an electric vehicle with the current energy mix in Poland is comparable to the emissivity of any vehicle that meets the requirements of the EURO-6 standard. It is also difficult to talk about zero-emission vehicles in Poland. Of course, the increase in the share of renewable energy sources will benefit both electric and hybrid vehicles, although unfortunately in the first case it will be a very long process.

In the opinion of SDCM, hybrid vehicles should be a key element in reducing emissions from transport in the next decade. They offer numerous advantages and few disadvantages. They are a reasonable compromise between ecology, health, economy, the fight against transport exclusion and diversification, making the economy immune to future crises and shortages of raw materials. By ensuring technological neutrality, they also offer the possibility of further adjustments to further reduce emissions in the future: not only in the engineering area, but also by changing the behaviour of their users.

DOSTĘP DO DANYCH – TELEMATYKA

Żyjemy w czasach, w których konsumenci są przyzwyczajeni do dostępnych, często bezpłatnych usług i aplikacji cyfrowych. Przedsiębiorcy zaś potrzebują możliwości monitorowania lub diagnozowania sytuacji na odległość w celu realizowania usług i tworzenia nowych rozwiązań. Producenci samochodów instalują systemy telematyczne zapewniające dostęp do wszystkich danych generowanych przez urządzenia w pojeździe, z możliwością komunikacji w obydwu kierunkach (read and write). Mają możliwość wdrażania w pojazdach funkcji i aplikacji oraz posiadają wyłączną możliwość komunikowania się z kierowcą.

Producenci pojazdów pod wpływem opinii publicznej i niezależnych operatorów wyszli z „ofertą” dostępu do danych w formie tzw. konceptu Extended Vehicle (ExVe). Polega to na stworzeniu systemu oddzielnego dostępu do danych pojazdu dla niezależnego rynku motoryzacyjnego. W systemie tym komunikacja odbywa się za pośrednictwem serwera, który umożliwia producentom pojazdów śledzenie danych. **Niestety niezależni operatorzy są odcięci od bezpośredniej komunikacji z pojazdem. Nie mają możliwości bezpośredniego odczytu i nadpisywania danych. Likwiduje to możliwość niezależnej diagnostyki. Dla sektora motoryzacyjnego i usług mobilności kluczowe znaczenie mają bowiem:**

- bezpośredni dostęp w czasie rzeczywistym, 24/7 h do danych generowanych przez pojazd,
- możliwość komunikowania się z pojazdem, jego danymi, funkcjami by móc wykryć usterki i rozpocząć działania naprawcze za zgodą konsumenta,
- bezpieczna komunikacja z kierowcą (np. głosowa lub poprzez panel pojazdu, a nie za pośrednictwem smartfona), kiedy np. pojawi się usterka w pojeździe.

Aktualnie szeroka koalicja reprezentująca rynek niezależny, a nawet dealerów samochodowych i konsumentów wzywa Unię Europejską do uwzględnienia podczas stanowienia prawa w zakresie dostępu do danych pokładowych jej propozycji dotyczącej stworzenia bezpiecznej pokładowej platformy telematycznej (S-OTP). Argumenty techniczne i handlowe na poparcie tej koncepcji zostały przedstawione w szczegółowym dokumencie koalicji AFCAR pt.: „Tworzenie równych szans dla dostępu do danych pojazdu: propozycja bezpiecznej pokładowej platformy telematycznej”, a udział w jego powstaniu mieli: wydawcy informacji technicznych, dealerzy, warsztaty, dostawcy wyposażenia warsztatów, producenci opon, dystrybutorzy części, firmy leasingowe i wynajmujące, a także organizacje konsumenckie.

ACCESS TO DATA – TELEMATICS

We live at times when the consumers are used to accessible, often free of charge digital services and applications. Entrepreneurs need the possibility to remotely monitor or diagnose the situation in order to offer services and develop new solutions. Vehicle manufacturers install telematic systems providing access to all vehicle-generated data, enabling a two-way communication (read and write). They have the possibility to implement functions and applications in vehicles and have the exclusive possibility to communicate with the driver.

Under the pressure of public opinion and independent operators, vehicle manufacturers have issued a “proposal” of data access in the form of an Extended Vehicle (ExVe) concept. It is based on the creation of a separate vehicle data access system for the independent sector, where the communication is done via a server enabling the vehicle manufacturers to trace the data. **Unfortunately, independent operators are cut off the direct communication with the vehicle. They have no possibility to directly read and write data. This prevents independent diagnostics. For the automotive sector and the mobility services the following are crucial:**

- direct real-time 24/7 access to vehicle-generated data;
- possibility to communicate with the vehicle, its data and functions to identify the faults and repair the vehicle upon the consumer’s consent;
- secure communication with the driver (voice or via an interface, not a smartphone), e.g. when a fault occurs.

At the moment a broad coalition representing the independent market, and even car dealers and consumers urges the EU to take into consideration the proposal of creation of a secure, on-board telematic platform (S-OTP) while working on the regulations on access to data. Technical and commercial arguments supporting this concept have been presented in a detailed AFCAR paper “Creating a level playing field for vehicle data access: Secure On-board Telematics Platform Approach”, which was prepared with the help of data publishers, dealers, garages, garage equipment suppliers, tyre manufacturers, parts distributors, leasing and car-rental companies, as well as consumer organisations.

Intencją S-OTP jest zatem zapewnienie, aby konsument nadal mogli wybierać i polegać na niezależnych usługodawcach, także z sektora MŚP. Zapewni to im możliwość dostępu do innowacyjnych, konkurencyjnych i przystępnych cenowo usług i produktów, poprawiających mobilność drogową i bezpieczeństwo. Aby to osiągnąć, niezależni dostawcy usług muszą być w stanie konkurować ze wszystkimi zainteresowanymi stronami. Jest to rozwiązanie gwarantujące pozostawienie realnego wyboru w rękach konsumenta, skuteczną konkurencję i wolną przedsiębiorczość w sposób bezpieczny i neutralny technologicznie.

Jako rozwiązanie odpowiadające na wyzwania związane z utrzymaniem decydującej roli konsumenta, bezpieczeństwem i swobodną przedsiębiorczością w sektorze usług motoryzacyjnych, S-OTP opiera się na kilku kluczowych cechach, takich jak:

- konsument ma pełną kontrolę w zakresie dostępu do danych w pojeździe;
- jasne rozdzielenie obowiązków, ze swobodnym zarządzaniem kontrolą dostępu dla wszystkich usługodawców, w tym producentów pojazdów;
- niemonitorowana i niezakłócona komunikacja między usługami w pojeździe;
- zarządzanie umową z niezależnym klientem/bezpośrednią zgodą i oferowanie usług bez udziału producenta pojazdu;
- znormalizowany dostęp do sieci w pojazdach za pośrednictwem bezpiecznych interfejsów oprogramowania umożliwiających dwukierunkową komunikację z pojazdem;
- możliwość bezpiecznej interakcji z kierowcą za pośrednictwem interfejsów HMI.

AUTOMATYZACJA TRANSPORTU

Aktualnie, w zdecydowanej większości krajów rozwiniętych, w tym powszechnie na terenie Unii Europejskiej, mają miejsce ożywione prace nad wdrażaniem pojazdów autonomicznych, które już za kilka lat staną się codziennością. Pojazdy autonomiczne zmieniają nasze życie, podobnie jak wcześniej stało się to za sprawą pociągów parowych i samochodów. Pojazdy te będą kształtować przyszłość transportu drogowego i mogą doprowadzić do znacznego zmniejszenia kosztów transportu. Mogą uutorować drogę nowym usługom i zapewnić nowe sposoby zaspokajania stale rosnących potrzeb w zakresie mobilności osób i towarów. Po odpowiednim rozwiązaniu bieżących, początkowych problemów pojazdy autonomiczne mogłyby znacznie poprawić bezpieczeństwo ruchu drogowego, ponieważ szacuje się, że błędy ludzkie odgrywają rolę w 94% wypadków. Pojazdy autonomiczne mogą umożliwić mobilność osobom niezdolnym do prowa-

The aim of S-OTP is to provide consumers with the ability to choose independent operators, also SMEs, and count on them. This will give them access to innovative, competitive and affordable services and products improving road mobility and safety. In order to achieve this, independent service providers must be able to compete with all stakeholders. This is a solution leaving the free choice to the consumer, guaranteeing free competition and entrepreneurship in a secure and technologically neutral way.

As a solution to the challenges of maintaining the decisive role of the consumer, safety and free enterprise in the automotive service sector, S-OTP relies on several key features, such as:

- full control of the consumer as to the scope of access to in-vehicle data;
- clear separation of duties, with free management of access control for all service providers, including vehicle manufacturers;
- unmonitored and undistorted communication between the services in the vehicle;
- management of the agreement with independent customer/direct consent and offering services without the intermediation of vehicle manufacturer;
- standardised access to vehicle networks via secure software interfaces enabling two-way communication with vehicle;
- secure interaction with the driver via HMI.

TRANSPORT AUTOMATION

Currently, in the vast majority of developed countries, including the European Union, there is vigorous work on the implementation of autonomous vehicles, which will become everyday life in just a few years. Autonomous vehicles will change our lives, just as it happened before with steam trains and cars. These vehicles will shape the future of road transport and can lead to significant reductions in transport costs. They can pave the way for new services and provide new ways to meet the ever-increasing mobility needs of people and goods. Once the current initial problems are properly addressed, autonomous vehicles could significantly improve road safety as human error is estimated to play a role in 94% of accidents. Autonomous vehicles can enable mobility for people who are unable to drive independently (e.g. the elderly or disabled), or for people from areas with an insufficient public transport network.

dzenia pojazdów samodzielnie (np. osobom starszym lub niepełnosprawnym), lub osobom z obszarów o niewystarczającej sieci transportu publicznego.

Kluczowym elementem prowadzenia działań badawczo-rozwojowych nad tymi technologiami są testy: zarówno w warunkach laboratoryjnych (tor testowy) jak i w warunkach rzeczywistych. Wraz z dalszym rozwojem wysoce zautomatyzowanych pojazdów i pojazdów autonomicznych zarówno konsumenci, jak i organy regulacyjne oczekują, że technologie te zostaną dokładnie przetestowane by sprawdzić poziom ich bezpieczeństwa.

Tymczasem obecny stan prawny w Polsce uniemożliwia firmom tu działającym prowadzenie badań nad pojazdami, które nie wyczerpują znamion definicji pojazdu autonomicznego, gdyż z przyczyn formalnych muszą zostać zarejestrowane przy użyciu tablic profesjonalnych opisanych w art. 80s ust. 1 Ustawy Prawo o Ruchu Drogowym (dalej: PORD). Zmiany wprowadzone do PORD dnia 1 lipca 2019 r. ograniczyły możliwość wykonywania badań na drogach publicznych samochodami zarejestrowanymi na ww. tablicach przy wsparciu podwykonawców tj. firm zatrudniających odpowiednio przeszkolonych kierowców (art 80w. ust. 3 PORD).

Polska powinna wspierać badania i rozwój nie tylko poprzez rozwój infrastruktury, lecz również poprzez bezpośrednie programy, które oferują wsparcie finansowe. Potrzebna jest także dbałość o otoczenie prawne, w którym firmom z naszej branży przychodzi prowadzić działalność. W przeciwieństwie do innych wymienionych działań otoczenie prawne już w tej chwili uniemożliwia dalsze postępy prac.

Co prawda wedle informacji płynących z Ministerstwa Infrastruktury w 2022 r. ukazać się ma projekt całościowo regulujący kwestię rozwoju pojazdów autonomicznych w Polsce. Jednak praktyka pokazuje, że od projektu do przepisów, poprzez cały proces konsultacji może upłynąć dużo czasu. Dlatego też SDCM apeluje o pilne przyjęcie zmiany legislacyjnej polegającej na umożliwieniu testowania pojazdów z zaawansowanymi technologiami wspierania kierowcy. Jest to konieczny krok, byśmy mogli myśleć o pojazdach w pełni autonomicznych.

SZARA STREFA W MOTORYZACJI – W HANDLU

Sprawa handlu używanymi częściami zamiennymi ściśle wiąże się z niedzielnym handlem na giełdach motoryzacyjnych, „szrotach”, jak również z nielegalnymi stacjami demontażu pojazdów.

The key element of conducting research and development activities on these technologies are tests: both in laboratory conditions (test track) and real life study. As highly automated vehicles and autonomous vehicles continue to develop, both consumers and regulators expect these technologies to be thoroughly tested to ensure they are safe.

Meanwhile, the current legal status in Poland prevents companies operating here from conducting research on vehicles that do not meet the criteria of an autonomous vehicle, because for formal reasons they must be registered using the professional plates described in art. 80s(1) of the Road Traffic Act. The changes introduced to the Act on 1st July 2019 limited the possibility of performing tests on public roads with cars registered on the above-mentioned boards with the support of subcontractors, i.e. companies employing properly trained drivers (Article 80w(3) of the said Act).

Poland should support research and development not only through infrastructure development, but also through direct programs that offer financial support. We also need to care for the legal environment in which companies from our industry have to operate. Contrary to the other measures mentioned, the legal environment already prevents further progress of work.

It is true that, according to the information from the Ministry of Infrastructure, in 2022 a project is to be published that comprehensively regulates the issue of the development of autonomous vehicles in Poland. However, practice shows that it can take a long time from design to legislation through the entire consultation process. Therefore, SDCM calls for urgent adoption of a legislative change allowing the testing of vehicles with advanced driver assistance technologies. This is a necessary step for us to be able to think about fully autonomous vehicles.

GRAY ECONOMY IN THE AUTOMOTIVE SECTOR – TRADE

The issue of the trade in used spare parts is strictly linked to the trade on automotive stocks, car scrapyards and illegal car dismantling stations.

Kolejnym znaczącym źródłem wprowadzającym części do obiegu, również w dużym stopniu umykającym służbom podatkowym, jest Internet. Problem ten zainteresował Krajową Administrację Skarbową, która rozpoczęła kontrole w tym zakresie. W uzasadnieniu tych działań KAS wskazuje, że sprzedaż używanych części samochodowych bez rejestracji przynosi straty budżetowi państwa, zagraża także środowisku naturalnemu i zdrowiu. Dodatkowo nieopodatkowana sprzedaż części pochodzących z demontażu samochodów, wykonywanego bez wymaganej rejestracji i pozwoleń, jest także przejawem nieuczciwej konkurencji.

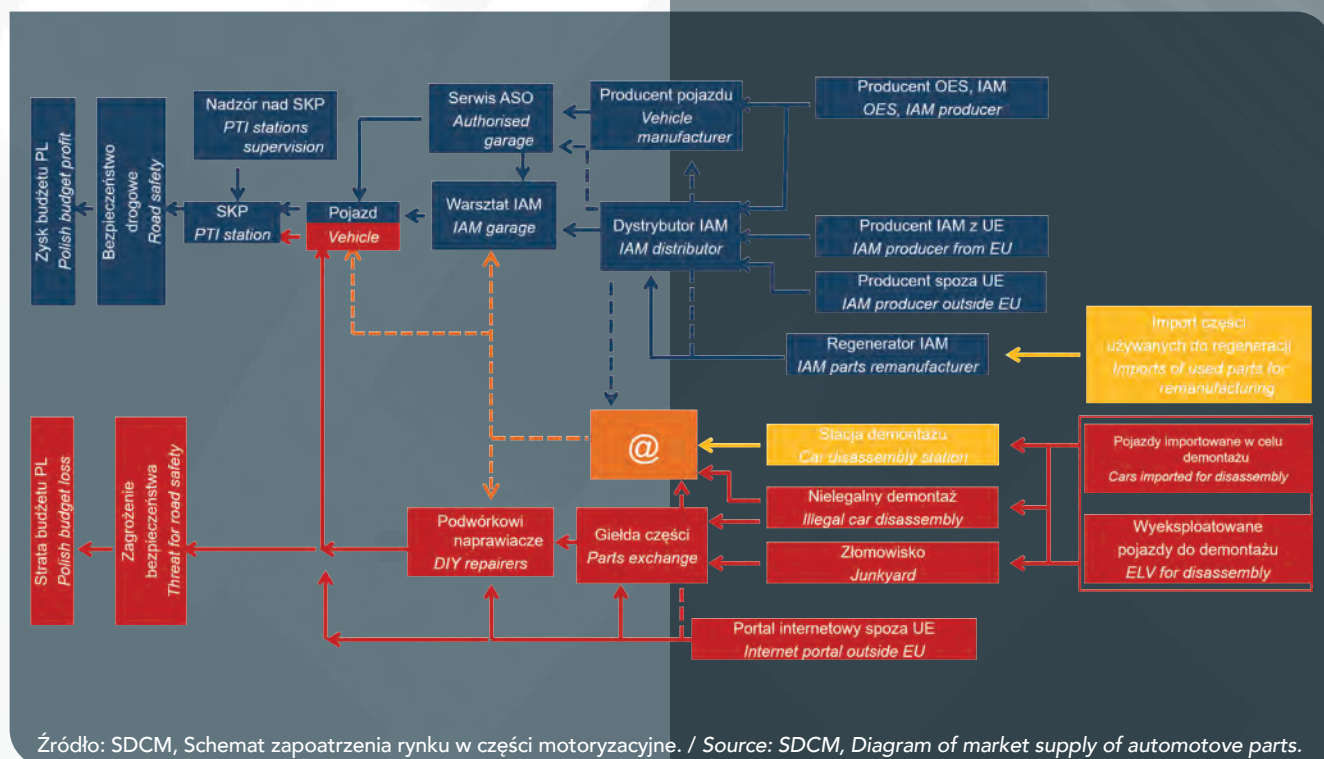
Skala problemu jest bardzo duża, gdyż dotyczy milionów transakcji internetowych. Złomowanie samochodu nie jest wynikiem tego, że popsuta się w nim jakaś część. Jest raczej spowodowane tym, że większość elementów jest już w nim skrajnie wyeksploatowana lub zniszczona w wyniku wypadku. Próby ponownego ich użycia są działaniem przeciw bezpieczeństwu. Sprzedaż takich produktów w oczywisty sposób przyczynia się do pogorszenia bezpieczeństwa na polskich drogach. Nie należy zapominać iż kanałem tym sprzedawane są także części wymontowane z pojazdów kradzionych.

Mając na uwadze negatywne skutki montażu w pojazdach używanych części dla bezpieczeństwa ruchu drogowego oraz ochrony środowiska, jak również konieczność działania zgodnego z przepisami prawa konieczne jest przygotowanie odpowiedniej zmiany legislacyjnej, która uniemożliwi sprzedawcom oferowanie produktów zagrażających bezpieczeństwu.

Another significant source of introducing parts on the market, also largely eluded by tax services, is the Internet. This problem aroused the interest of the National Revenue Administration (KAS), which started inspections in this area. In the justification of these actions, KAS points out that the sale of used car parts without registration causes losses to the state budget and also poses a threat to the environment and health. In addition, the tax-free sale of parts from car disassembly, performed without the required registration and permits, is also a manifestation of unfair competition.

The scale of the problem is very large, as it concerns millions of internet transactions. Car scrapping is not the result of a part breaking down. Rather, it is caused by the fact that most of its components are already extremely worn out or damaged as a result of an accident. Attempting to reuse them is an act against security. The sale of such products obviously contributes to the deterioration of safety on Polish roads. It should not be forgotten that this channel also sells parts removed from stolen vehicles.

Considering the negative effects of installing used parts in vehicles for road safety and environmental protection, as well as the need to act in accordance with the law, it is necessary to prepare an appropriate legislative change that will prevent sellers from offering products that pose a threat to safety.



Źródło: SDCM, Schemat zapoatrzenia rynku w części motoryzacyjnej. / Source: SDCM, Diagram of market supply of automotive parts.

SZARA STREFA W MOTORYZACJI - USŁUGI

Innym problemem wchodzącym w zakres zjawiska szarej strefy są nigdzie nie zarejestrowane, pokątnie działające nielegalne punkty napraw samochodów. To niejako nieistniejące firmy, niepodlegające żadnym obowiązkom, niepłacące podatków. W konsekwencji nie są one nigdy kontrolowane, gdyż po prostu nie ma ich w ewidencjach, a dla zarejestrowanych warsztatów stanowią nieuczciwą konkurencję przejmującą część rynku.

Z ankiet prowadzonych wśród legalnie działających warsztatów wynika, iż niemal każdy z nich może wskazać w pobliżu miejsca swojej działalności co najmniej jedno takie miejsce, a znaczący procent z nich nawet dwa takie miejsca, w swojej okolicy. By przeciwdziałać zjawisku poszerzającej się szarej strefy w zakresie nielegalnych napraw samochodów, a tym samym wspierać rozwój zatrudnienia w sektorze legalnie działających warsztatów samochodowych, należy podjąć konkretne działania mające na celu ograniczenie tego typu niezgodnej z prawem działalności.

Z dniem 1 stycznia 2020 r., zgodnie ze znowelizowaną ustawą o podatku od towarów i usług, warsztaty samochodowe objął obowiązek stosowania kas fiskalnych on-line. Jest to dodatkowy koszt i obowiązek tylko dla legalnie działających warsztatów – podmioty niezarejestrowane niestety zaoszczędzą kolejne pieniądze. Branża motoryzacyjna z SDCM na czele wskazywała **w tym zakresie, iż dalsze zaciskanie pętli na szyjach warsztatów, będzie wyłącznie nakręcać rozwój szarej strefy, oddalając środowisko od rozwiązania właściwego problemu. SDCM apeluje, aby kontrole oficjalnych instytucji zostały ukierunkowane przede wszystkim na nigdzie niezarejestrowane punkty napraw samochodów, gdyż to tam nie dba się o ochronę środowiska, bezpieczeństwo pracy, nie płaci się podatków i prowadzi nieuczciwą konkurencję.**

Gdy mówimy o obciążeniach nakładanych na warsztaty motoryzacyjne, należy wspomnieć również o kolejnym obowiązku ciążącym na warsztatach samochodowych od początku 2020 r., mianowicie o konieczności posiadania obowiązkowego wpisu do bazy danych odpadowych (BDO). Niestety olbrzymie problemy natury informacyjnej oraz utrudnienia wynikające z niedoskonałości funkcjonowania systemu niezwykle ograniczają działalność warsztatów motoryzacyjnych.

GRAY ECONOMY IN THE AUTOMOTIVE SECTOR – SERVICES

Another problem falling within the scope of the gray economy are unregistered, illegally operating, illegal car repair points. They are in a way non-existent companies, not subject to any obligations, not paying taxes. As a consequence, they are never controlled, because they are simply not in the records, and for registered garages they constitute unfair competition taking over a part of the market.

The surveys conducted among legally operating workshops show that almost each of them can indicate at least one such place near their place of operation, and a significant percentage of them even two such places in their vicinity. In order to counteract the phenomenon of the widening gray economy in the field of illegal car repairs, and thus support the development of employment in the sector of legally operating car repair shops, specific measures should be taken to limit this type of illegal activity.

As of 1st January 2020, in accordance with the amended act on tax on goods and services, repair garages have become obliged to use online cash registers. This is an additional cost and obligation only for legally operating workshops - unregistered entities, unfortunately, will save another money. **The automotive industry, led by SDCM, pointed out in this regard that further tightening of the loops on the necks of workshops will only stimulate the development of the gray economy, taking us away from solving the actual problem. SDCM calls for the inspections of official institutions to focus primarily on unregistered car repair points, because this is where environmental protection and work safety are not observed, taxes are not paid and unfair competition is taking place.**

When we talk about the burdens imposed on repair garages, one should also mention another obligation imposed on them from the beginning of 2020, namely the necessity to have a mandatory entry in the waste database (BDO). Unfortunately, huge problems and difficulties resulting from imperfect functioning of the system limit the activity of automotive workshops.

GOSPODARKA W OBIEGU ZAMKNIĘTYM – OLEJE ODPADOWE

Projektowana przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii zmiana ustawy o zmianie ustawy o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami i o opłacie produktowej oraz niektórych innych ustaw będzie miała bardzo duży wpływ na działalność wszystkich podmiotów zajmujących się wytwarzaniem, przywozem, krajową dystrybucją, a nawet zużywaniem środków smarnych. Nałoży ona bowiem **szereg dodatkowych obowiązków wymagających poznania i koniecznego przygotowania** przez wszystkie podmioty, których dotkną projektowane zmiany, w szczególności MŚP. Do tego trzeba czasu.

SDCM popiera założenie, że wprowadzenie opłaty depozytowej powinno być drugim etapem zmian. Dostosowanie się do obowiązków i przygotowanie funkcjonalnego systemu opłaty depozytowej będzie bardziej czasochłonne i dotknie mniejsze i mniej wyspecjalizowane firmy, w tym na przykład warsztaty samochodowe, których w Polsce jest ponad 24 tysiące, a które średnio zatrudniają zaledwie 6 osób.

W powyższym kontekście należy także wskazać na dwie regulacje, to jest: system rejestracji przewozu towarów SENT oraz rozbudowywaną bazę danych o odpadach (BDO). Regulacje te przy oczywistej słuszności założeniach przysporzyły branży motoryzacyjnej wielu problemów związanych z jej przystosowaniem się do zmian, co powodowało często poniesienie ogromnych środków finansowych. Kolejne kosztowne zmiany w obecnym, trudnym okresie pandemii koronawirusa, którego kolejne mutacje w dalszym ciągu stawiają pod znakiem zapytania trwały powrót do normalności, byłyby dodatkowym obciążeniem dla i tak już walczących często o przetrwanie firm. Na marginesie należy zauważyć, że na warsztaty motoryzacyjne, na które w głównej mierze spadnie ciężar realizacji projektowanych zmian, nieustannie nakłada się nowe obowiązki, jak chociażby kasy online, BDO, czy JPK, co pogarsza ich sytuację względem podmiotów działających w szarej strefie i pozbawionych tych obciążeń.

Jednym z budzących szczególne wątpliwości elementów projektowanej regulacji jest **kwestia ubytków oleju**. W zasadzie nawet w sprawnych technicznie pojazdach, poziom zużytego oleju przy wymianie na „nowy” będzie inny (niższy) niż w momencie poprzedniej wymiany. Producenci pojazdów sami informują, że pojazdy mogą pobierać określoną ilość oleju na 1000 km (nawet pół litra). W miarę eksploatacji samochodu konieczne jest częstsze uzupełnianie poziomu oleju silnikowego, a co za tym idzie ponoszenie kosztów, które zwiększą się od ok. 5 do 10 złotych za litr po wprowadzeniu projektowanych zmian. Uderzy to obywateli – zwłaszcza tych mniej zamożnych posiadających starsze - „biorące olej” pojazdy. Ustawodawca słusznie zauważa problem ubytku, jednak **kwestię tę ma regulować dopiero rozporządzenie wykonawcze**,

CIRCULAR ECONOMY – WASTE OILS

The draft prepared by the Ministry of Development and Technology amending the act on the obligations of entrepreneurs with regard to the management of certain waste and the product fee and certain other acts will have a very large impact on the activities of all entities involved in the production, import, domestic distribution and even consumption of lubricants. It will impose a **number of additional obligations requiring knowledge and necessary preparation** by all entities that will be affected by the proposed changes, in particular SMEs. It takes time for that.

SDCM supports the assumption that the introduction of the deposit fee should be the second stage of changes. Adapting to the obligations and preparing a functional deposit fee system will be more time-consuming and will affect smaller and less specialized companies, including, for example, repair garages, of which there are over 24,000 in Poland, and which employ only 6 people on average.

In the above context, two regulations should also be indicated, that is: the SENT goods transport registration system and the waste database (BDO) being developed. These regulations, with obviously correct assumptions, caused the automotive industry many problems related to its adaptation to changes, which often resulted in incurring huge financial resources. Further costly changes in the current difficult period of the coronavirus pandemic, whose successive mutations continue to call into question a lasting return to normal functioning, would be an additional burden for companies that are already often struggling to survive. By the way, it should be noted that the automotive workshops, which will be mainly burdened with the implementation of the planned changes, are constantly being imposed by new obligations, such as online cash registers, BDO or SAF-T, which worsens their situation in relation to entities operating in the gray economy who do not have to face such challenges.

One of the elements of the proposed regulation that raises particular doubts is the issue of **oil losses**. In fact, even in technically efficient vehicles, the level of used oil when changing to “new” will be different (lower) than at the time of the previous change. Vehicle manufacturers themselves report that vehicles can consume a certain amount of oil per 1000 km (even half a litre). As the car is used, it is necessary to refill the engine oil level more often, and thus incur costs that will increase from about PLN 5 to PLN 10 per litre after introducing the planned changes. This will hit citizens - especially the less affluent owning older, oil-consuming vehicles. The legislator rightly notices the problem of the shortage, however, **this issue is to be regulated only by the implementing regulation**, and the topic already leads to heated discussions. Therefore, it is now important

a już obecnie temat prowadzi do gorących dyskusji. Dlatego już teraz ważne jest pilne doprecyzowanie kwestii ubytków. Brak racjonalnej regulacji w tym zakresie będzie traktowany jako quasi-podatek nałożony na kierowców – czyli bardzo dużą część naszego społeczeństwa.

SYSTEM ULG PODATKOWYCH, W TYM ULGA NA ROBOTYZACJĘ

Zgodnie z opublikowanym 8 września 2021 r. projektem ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych od 1 stycznia 2022 r. ma zacząć obowiązywać tzw. ulga na robotyzację. Będzie ona elementem kompleksowego systemu ulg podatkowych, który będzie działał jako część podatkowego pakietu Polskiego Ładu od 2022 r. Na system ulg wspierających innowacje i proces produkcyjny składać się będą następujące elementy:

- ulga badawczo-rozwojowa, wspierająca prace koncepcyjne nad nowym produktem, usługą czy procesem;
- ulga na prototyp, wspomagająca przeniesienie pomysłu na język praktyki i produkcji;
- ulga na zatrudnienie innowacyjnych pracowników, ułatwiająca konkurowanie o specjalistów o kluczowych umiejętnościach i kompetencjach,
- ulga na robotyzację, która ułatwi otwarcie dedykowanej produktowi linii produkcyjnej;
- ulga IP Box, działająca symultanicznie z B+R, która zmniejszy obciążenie na etapie uzyskiwania dochodów z jego sprzedaży.

Do konsultacji trafia też ulga na inwestycje Venture Capital. Ulgi dla inwestujących za pośrednictwem funduszy Venture Capital, które lokują kapitał w innowacyjne przedsiębiorstwa, są bardzo ważnym impulsem do rozwoju tego rynku w Polsce.

Ulga na robotyzację jest to nowa ulga w podatku dochodowym, która zgodnie z zapowiedziami ma funkcjonować analogicznie do ulgi badawczo-rozwojowej. Umożliwi ona odliczenie od podstawy opodatkowania kwoty stanowiącej 50% kosztów uzyskania przychodów poniesionych w roku podatkowym na robotyzację, przy czym kwota odliczenia nie może przekraczać kwoty dochodu uzyskanego przez podatnika w roku podatkowym.

to urgently clarify the issue of oil losses. The lack of rational regulation in this regard will be treated as a quasi-tax imposed on drivers - that is, a very large part of our society.

TAX RELIEFS SYSTEM, INCLUDING ROBOTICS

According to the draft amending the act on personal income tax and act on corporate income tax published on 8th September 2021, the so-called robotics tax relief shall enter into force as of 1st January 2022. It will be the part of a complex tax reliefs system, which will be element of the tax package within the Polish Deal since 2022. The following elements shall comprise the system of reliefs supporting innovativeness and the production process:

- R&D relief supporting concept works on new product, service or process;
- prototype relief, supporting the translation of the idea into practice and production;
- relief on the employment of innovative employees, facilitating competition for specialists with key skills and competences;
- robotics relief, which will enable setting up a production line dedicated to a given product;
- IP Box relief, acting simultaneously with the R&D relief, which will lessen the burden on the level of earning profit from the sale of a product.

Also Venture Capital investments relief is also being revised. The reliefs for the investors via Venture Capital funds, who invest in innovative entrepreneurs, are a very important trigger for the development of this market in Poland.

The robotics relief is a new relief in the income tax system, which is to act similarly to the R&D relief. It will make it possible to deduct from the tax base an amount representing 50% of the tax-deductible costs incurred in the tax year for robotics, the deduction amount may not exceed the amount of income obtained by the taxpayer in the tax year.



MEGATRENDY

MEGATRENDS

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark gray circle. This circle is partially enclosed by a larger, white, thick-lined arc that curves around the top and right sides of the inner circle.

SDCM

Motoryzacja poddawana jest ciągłym zmianom. Nieustanny rozwój nowych technologii towarzyszący od wielu lat naszej branży sprawił, że dziś korzystamy z rozwiązań, o których jeszcze jakiś czas temu nam się nie śniło. Obecnie przemiany te wydają się nawet przybierać na sile, a ich głównym motorem są wyzwania klimatyczne i szeroko rozumiana cyfryzacja, która zaczyna kreować nowe, dotychczas nie kojarzone z tą branżą, produkty bądź usługi. Wszystko to stwarza graczom rynkowym nie tylko szanse, ale i wyzwania, z których najistotniejszym wydaje się być umiejętność szybkiej adaptacji do zmian przekładającej się na możliwość zajęcia jak najlepszej pozycji w łańcuchu wartości, a następnie jej utrzymania.

Choć technologia oraz preferencje konsumenckie są bardzo istotną siłą sprawczą napędzającą omawiane poniżej zmiany, to jednak w kontekście trendów rynkowych nie da się uciec od kwestii regulacyjnych. Bo to właśnie motywacje polityczno-społeczne i będące ich emanacją regulacje prawne potrafią w niektórych dziedzinach gospodarki odgrywać kluczową rolę w kształtowaniu trendów rynkowych.

NAJWAŻNIEJSZE MEGATREDNY ZMIENIAJĄCE MOTORYZACJĘ

ELEKTROMOBILNOŚĆ

Liczba samochodów o napędzie elektrycznym stale rośnie i zakłada się, że według różnych scenariuszy do 2030 r. na całym świecie będzie ich od 125 do 220 mln sztuk. Rozwój tego zjawiska jest nieunikniony, choć rodzi on wiele pytań i problemów jak: raczkująca infrastruktura do ładowania, cena, zasięg, społeczna akceptowalność, dostępność surowców do produkcji baterii, jak również ich trwałość, czy możliwości wykorzystania tej technologii na przykład w transporcie ciężkim, gdzie, jak się wydaje, dużą rolę może odegrać także wodór. W Polsce wymiana parku samochodowego będzie procesem długotrwałym i będzie miała przełożenie nie tylko na kierowców, lecz również znacząco wpłynie na działalność producentów części motoryzacyjnych.

Samochód elektryczny posiada nawet jedną trzecią mniej części niż samochód z napędem konwencjonalnym. To producenci tych komponentów najmocniej odczują elektryfikację. Nie jest możliwe dokładne oszacowanie, jak bardzo zmieni się rynek producentów części w Polsce pod wpływem elektromobilności. Wiele będzie zależało od tego, czy producenci zdołają dostosować się do nadchodzących zmian i dokonać transformacji profilu produkcji pod tym kątem.

Automotive industry is constantly changing. The continuous development of new technologies – a process to which our industry has been subjected for many years – made it possible for us to use solutions which we could not even dream about some time ago. Currently, these changes seem to become more and more intense; they are caused mainly by climate challenges and the broadly understood digitalisation, on account of which new products or services not yet associated with this industry are being introduced. All this creates not only opportunities but also challenges for market players. The crucial challenge is to adapt swiftly to changes, which in turn allows for taking the best position in the value chain and then maintaining it.

While technology and consumer preferences are to a great extent the driving force behind the changes discussed below, regulatory issues cannot be escaped in the context of market trends. Political and social incentives as well as the legal regulations stemming from them can play a key role in shaping market trends in various economic areas.

CRUCIAL MEGATRENDS CHANGING AUTOMOTIVE INDUSTRY

ELECTROMOBILITY

The number of electric-powered cars is growing steadily and it is assumed that there will be between 125 and 220 million cars worldwide by 2030, according to various scenarios. The development of this phenomenon is inevitable, although it raises many questions and causes difficulties, such as: the early stage of development of the charging infrastructure, price, limited range, social acceptability, availability of raw materials for battery production, durability of the batteries and the possibility of using this technology e.g. in heavy transport, where it seems that hydrogen may also play a major role. In Poland, the replacement of the car park will be a long-term process affecting not only the drivers, but also significantly the activities of automotive parts manufacturers.

An electric car has up to one-third fewer parts than a conventionally powered car. Manufacturers of such components will be most affected by the shift to electric cars. It is not possible to estimate exactly to what extent the Polish market of automotive parts manufacturers will change under the influence of electromobility. Much will depend on whether manufacturers are able to adapt to the pending changes and transform their production profile accordingly.

Jeśli założymy, że firmy specjalizujące się w produkcji części przeznaczonych do pojazdów o napędzie konwencjonalnym nie dokonają transformacji profilu produkcji, wartość produkcji i rynku części w 2050 r. może spaść aż o 41%. Jeśli zaś przedsiębiorstwa dokonają odpowiednich przekształceń, nadal możemy spodziewać się spadku, ale będzie on nieco mniejszy i wyniesie około 33%.[1] Należy pamiętać, iż powyższe zmiany zostały założone w kontekście rozwoju trendu elektromobilności. Nie uwzględniają one innych trendów, które być może będą rekompensowały zmiany na rynku, lub go dalej zmniejszały.

POZOSTAŁE TECHNOLOGIE ZERO I NISKOEMISYJNE

Decyzje polityczne podejmowane aktualnie w kontekście preferencji dla poszczególnych technologii napędów pojazdów obarczone są równie dużym ryzykiem błędu. W ocenie SDCM powinny skupiać się na kreowaniu nowych możliwości i ich dywersyfikacji, a nie na skreślaniu z góry niektórych technologii, których ostatecznych efektów nie jesteśmy w stanie dziś przewidzieć.

W opinii SDCM wśród alternatywnych napędów dla pojazdów w perspektywie najbliższej dekady największy potencjał dla redukcji emisji przy zachowaniu obecnego poziomu mobilności i konkurencyjności w Europie mają pojazdy hybrydowe (PHEV).

Hybrydy spełniają wieloraką funkcję: zmniejszają emisje z transportu, są ogniwem w ewolucji dla przemysłu – znajdują się w nich części i podzespoły, których brakuje w pojazdach elektrycznych, a jednocześnie niwelują obawy klientów związane z zasięgiem, przyciągając w ten sposób więcej użytkowników do elektromobilności. Są katalizatorem społecznie akceptowalnej transformacji łańcuchów wartości przy zachowaniu miejsc pracy w przemyśle w UE. W połączeniu z paliwami alternatywnymi mogą być integralną częścią floty samochodowej przyszłości.

W opinii SDCM, pojazdy hybrydowe powinny być w najbliższej dekadzie kluczowym elementem redukcji emisji z transportu. Oferują one liczne zalety i niewiele wad. Są rozsądnym kompromisem pomiędzy ekologią, zdrowiem, ekonomią, walką z wykluczeniem transportowym oraz dywersyfikacją uodparniającą gospodarkę na przyszłe kryzysy i niedobory surowców. Zapewniając neutralność technologiczną oferują także możliwość dalszych dostosowań celem dalszych redukcji emisji w przyszłości. W dalszej kolejności – jako łagodzące rozwiązanie przejściowe znaczny potencjał oferuje także zasilanie pojazdów paliwami gazowymi: CNG, LNG i LPG.

[1] Źródło: Opracowanie własne SDCM.

Assuming that companies specialising in the production of parts for conventionally powered vehicles do not transform their production profile, the value of production and the parts market in 2050 could fall by as much as 41%. If, on the other hand, the companies implement the appropriate transformations, we can expect a slightly smaller decline – around 33%[1]. It should be noted that the above-mentioned modifications are valid in the context of further development of the electromobility trend. Other trends that may compensate for these market fluctuations or reduce the market share further have not been taken into account.

OTHER ZERO AND LOW EMISSION TECHNOLOGIES

The current political decisions regarding preferences for specific vehicle propulsion technologies are subject to equally high risk of error. In SDCM's opinion, they should focus on creating new opportunities as well as their diversification and not on ruling out certain technologies, the impact of which we are not able to foresee now.

When it comes to alternative propulsion systems for vehicles, SDCM believes that plug-in hybrid vehicles (PHEVs) have the greatest potential to reduce emissions while maintaining current levels of mobility and competitiveness in Europe over the next decade.

Hybrids serve various functions: they reduce emissions from transportation, are a link in the industry's evolution – parts and components that are missing from electric vehicles are used in them, while at the same time they mitigate consumer concerns about the range, thus attracting more users to electromobility. They act as a catalyst for the socially acceptable transformation of value chains while preserving industrial jobs in the EU. Combined with alternative fuels, hybrids can form an integral part of the car fleet of the future.

According to SDCM, hybrid vehicles should be a key component in reducing transportation emissions over the next decade. They offer numerous advantages and have few drawbacks. Hybrid vehicles represent a sensible compromise between ecology, health, economics, the fight against transport exclusion and diversification, making the economy more resistant to future crises and shortages of raw materials. While ensuring technology neutrality, they also offer the possibility for further adjustments to reduce emissions. As far as mitigating transitional solutions are concerned, the powering of vehicles with gaseous fuels (CNG, LNG and LPG) also offers considerable potential.

[1] Source: own compilation by SDCM.

Należy także zwrócić uwagę na e-paliwa, które są wytwarzane wyłącznie z energii odnawialnej bądź z odpadów. W 2021 r. w Europie rozpoczyna się nowy etap polityki w zakresie energii odnawialnej w ramach zrewidowanej Dyrektywy w sprawie odnawialnych źródeł energii (RED II). Wraz ze wsparciem dla biopaliw nowa polityka kładzie ponownie nacisk na dwa inne rodzaje paliw alternatywnych: paliwa odnawialne pochodzenia niebiologicznego (RFONBO) produkowane głównie z energii odnawialnej, oraz paliwa węglowe pochodzące z recyklingu (RCF) produkowane przy użyciu pozostałości energii kopalnej w niektórych rodzajach odpadów i produktach ubocznych, takich jak odpady tworzyw sztucznych i przemysłowe gazy odlotowe.[2]

Z powyższego widać, że nie musimy, a nawet nie powinniśmy zamykać się na jedną technologię.

TELEMATYKA I POJAZDY POŁĄCZONE

Cyfryzacja w transporcie i komunikacji niejako zapoczątkowała rewolucyjne zmiany w pojazdach i w ostrzeganiu samochodów przyszłości. Samochody komunikujące się to pojazdy wymieniające się między sobą danymi oraz łączące się z infrastrukturą drogową oraz takie, które umożliwiają kierowcom stały kontakt ze światem zewnętrznym. Rozwój tego kierunku technologii sprawił, że w zasadzie już obecnie pojazdy stały się komputerami na kołach. Cyfryzacja w motoryzacji to również telematyka, dwukierunkowa komunikacja oraz stała łączność z pojazdem za pomocą technologii bezprzewodowych w celu pobierania i przesyłania jego danych pokładowych oraz monitorowania pojazdu online.

W tym kontekście szczególnie istotny jest dostęp do danych pokładowych pojazdu, w tym informacji dotyczących sposobu naprawy i serwisowania samochodu. W obszarze telematyki rozwiązania gwarantujące dostęp do informacji w czasie rzeczywistym, na nie-dyskryminujących zasadach będą rozwiązaniami nie tylko pożądanymi, ale wręcz koniecznymi do rozwoju sprawiedliwej konkurencji oraz pozwalającymi konsumentowi na wolny wybór np. miejsca serwisowania pojazdu oraz wyboru części do jego naprawy czy też świadczenia innego rodzaju usług. By niezależny segment mógł rozwijać się w zakresie technologii cyfrowej na równi z segmentem autoryzowanym, konieczny jest sprawiedliwy dostęp do wszystkich funkcjonalności telematycznych.

Nawet usługi płatnicze, w których pojazd płaci rachunki na parkingach lub na stacjach paliw za pośrednictwem aplikacji opartych na łączności to usługi tego nowego tworzącego się rynku, którego wartość może osiągnąć w Europie 34 miliardy euro w ciągu 5 lat.

[2] Źródło: FACTSHEET: ALTERNATIVE FUELS WITHOUT THE BIOMASS, The International Council on Clean Transportation, czerwiec 2020 r.

E-fuels, which are made exclusively from renewable energy or waste, are also worth considering. In 2021, a new phase of renewable energy policy begins in Europe under the revised Renewable Energy Directive (RED II). Along with support for biofuels, the new policy again places an emphasis on two other types of alternative fuels: renewable fuels of non-biological origin (RFONBOs) produced primarily from renewable energy and recycled carbon fuels (RCFs) produced with the use of residual fossil energy in certain types of waste and by-products, such as plastic waste and industrial exhaust gases.[2]

Therefore, as indicated above, we do not have to and even should not be limited to using one technology.

TELEMATICS AND VEHICLE COMMUNICATION

Digitalisation in transport and communication has, in a way, initiated revolutionary changes in vehicles as well as the perception of cars of the future. Communicating cars are vehicles that exchange data with each other and connect to the road infrastructure or cars that allow drivers to stay in touch with the outside world. The development of this branch of technology has already transformed vehicles into computers on wheels. Digitalisation in the automotive industry also includes telematics, two-way communication and constant connectivity with the vehicle via wireless technologies for the purpose of downloading and transmitting its on-board data and online monitoring of the vehicle.

In this context, access to on-board vehicle data, including information on how the car is repaired and serviced, is particularly important. In the area of telematics, solutions that guarantee access to information in real time on a non-discriminatory basis will not only be desirable but actually necessary for the development of fair competition. They also allow the consumer to make their own choices regarding place where the car is to be serviced, selecting parts for repairing or other services. Fair access to all telematics functionalities is crucial for the growth of independent segment of digital technology on a basis equal to the authorised segment.

Even payment services, where the vehicle pays bills at car parks or petrol stations via connectivity-based apps, are services of the new emerging market, which may reach EUR 34 billion in Europe within the upcoming 5 years.

[2] Source: FACTSHEET: ALTERNATIVE FUELS WITHOUT THE BIOMASS, The International Council on Clean Transportation, June 2020.

Istniejące tradycyjnie segmenty rynku motoryzacyjnego, takie jak naprawa i serwisowanie, które generują rocznie 130 miliardów euro wartości dla europejskich dostawców, również ulegną zasadniczej zmianie. Innowacje w tej dziedzinie wymagają jednak wymiany danych o samochodach pomiędzy różnymi podmiotami gospodarczymi.[3]

Warunkiem wstępnym dla pełnego wykorzystania potencjału tych innowacyjnych trendów w Europie jest uczciwa i niezakłócona konkurencja. **Każda uprzywilejowana pozycja w strumieniu danych lub w przepływie informacji między pojazdem, a kolejnymi punktami komunikacji ma potencjał ograniczenia, a nawet wykluczenia poszczególnych graczy rynkowych. Jako, że technologia motoryzacyjna szybko się rozwija, a pojazdy generują i zbierają coraz większe ilości danych do obsługi i monitorowania systemów, dane te są również cenne dla całego szeregu podmiotów na tym rozwijającym się rynku. Podmioty te potrzebują takich informacji, aby oferować i ulepszać nowe usługi także w zakresie napraw i konserwacji pojazdów.**

Jednak obecnie grupą, która nadzoruje dostęp do wszystkich urządzeń komunikacyjnych są producenci pojazdów, którzy dzięki temu mają wyjątkowo uprzywilejowaną pozycję w łańcuchu wartości umożliwiającą także kontrolę przepływu danych w pojeździe. Przedłużanie tego stanu powoduje cały szereg ryzyk konkurencyjnych prowadzących do trwałego zniekształcenia konkurencji i do utrudnienia konsumentom podejmowania wyboru co do alternatywnych usług zewnętrznych pochodzących od różnych dostawców niezależnych od producentów pojazdów.

W II kwartale 2022 r. Komisja Europejska ma rozpocząć proces legislacyjny, który ureguluje tę kwestię. Mamy nadzieję, że nie dojdzie do opóźnień, a zaproponowane przepisy będą uwzględniały potrzeby rynku, w tym uczciwej konkurencji.

POJAZDY AUTONOMICZNE I SYSTEMY WSPOMAGANIA KIEROWCY

Samochody autonomiczne to inaczej pojazdy nie wymagające asysty kierowcy w prowadzeniu. Rozwój transportu autonomicznego zmieni nie tylko sposób użytkowania pojazdów prywatnych, lecz wpłynie również na transport publiczny i usługi przewozów pasażerskich. Pomimo optymistycznych prognoz wskazujących, że zautomatyzowane pojazdy mogą być szeroko stosowane w Europie już w 2030 roku, niektórzy naukowcy i eksperci są ostrożniejsi i podkreślają, że do zbudowania w pełni autonomicznego pojazdu

[3] Źródło : Access to in-vehicle data and resources On a regulatory framework ensuring a level playing field in automotive digitalisation, CLEPA Position Paper, kwiecień 2021 r.

The already existing traditional segments of the automotive market, such as repair and maintenance, which generate EUR 130 billion in value annually for European suppliers, will also be modified. However, innovation in this area requires the exchange of car data between different economic entities.[3]

Fair and undistorted competition is a prerequisite for realising the full potential of these innovative trends in Europe. **Any privileged position in the data stream or in the flow of information between the vehicle and subsequent communication points has the potential to limit or even exclude individual market players. As automotive technology rapidly evolves, vehicles generate and collect increasing amounts of data to operate and monitor systems. This information is also valuable to a whole range of players in this growing market. These entities need such data in order to offer and improve new services also in the field of vehicle repair and maintenance.**

However, the vehicle manufacturers are the group that currently oversees access to all communication devices. Therefore, they have an extremely privileged position in the value chain, which also enables them to control the flow of data in the vehicle. Prolongation of such a state generates a number of competitive risks leading to permanent distortions of competition. This also hinders consumers from choosing between alternative external services from different suppliers independent of vehicle manufacturers.

In Q2 2022, the European Commission is expected to start the legislative process to regulate this issue. We hope that there will be no delays and that the proposed legislation will take into account the needs of the market, including fair competition.

AUTONOMOUS VEHICLES AND DRIVER-ASSISTANCE SYSTEMS

Autonomous cars are otherwise known as self-driving vehicles not requiring driver assistance. The development of autonomous transport will not only change the way private vehicles are used, but will also affect public transport and passenger transport services. Despite optimistic forecasts indicating that autonomous vehicles could be widely used in Europe as early as in 2030, some scientists and experts are more cautious and stress that further research is still needed to build a fully autonomous vehicle, including in the areas of

[3] Source : Access to in-vehicle data and resources On a regulatory framework ensuring a level playing field in automotive digitalisation, CLEPA Position Paper, April 2021.

nadal potrzebne są dalsze badania, także w obszarach sztucznej inteligencji i cyberbezpieczeństwa. Obecnie w wielu miejscach na świecie, w tym w Polsce, samochody autonomiczne poddawane są badaniom i testom.

Zaletą pojazdów autonomicznych jest możliwość znaczącej poprawy bezpieczeństwa jazdy. Oczekuje się, że technologie bezpieczeństwa znane jako zaawansowane systemy wspomaganie kierowcy lub ADAS obniżą wskaźniki kolizji o 10% do 20% w porównaniu z poziomami z 2019 roku. Pojazdy wyposażone w ADAS będą stanowić ponad 50% eksploatowanych pojazdów do 2030 r.[4] Systemy te zmniejszą zapotrzebowanie na elementy „zderzeniowe”, takie jak części karoserii, szkło i oświetlenie. Zarazem nie wpływają one na zmianę zużycia typowych części podlegających usługom konserwacji i wymiany, takich jak klocki hamulcowe, filtry i inne elementy zużywające się.

Autonomizacja transportu, w tym zaawansowane systemy wspomaganie kierowcy, już dziś przyspiesza wraz z rozwojem elektryfikacji pojazdów, a dla polskiego przemysłu to szansa rozwoju. Dlatego branża motoryzacyjna w Polsce powinna przygotowywać się do nadchodzących zmian.

PRZEMYSŁ 4.0

Wykorzystując moc połączonych technologii cyfrowych i fizycznych — sztucznej inteligencji, Internetu rzeczy (IoT), produkcji addytywnej, robotyki, przetwarzania w chmurze i innych — firmy w całym łańcuchu wartości stają się bardziej elastyczne, wydajne i responsywne, a także zmieniają sposób prowadzenia swojej działalności, angażowania klientów oraz dostarczania produktów i usług. W tworzącej się rzeczywistości przewagę nad konkurentami zapewnia skuteczna wymiana informacji, a cyfryzację należy traktować jako narzędzie poprawy komunikacji i infrastruktury wewnętrznej. W Przemysle 4.0 łańcuch dostaw obejmuje funkcje, które gwarantują, że dany pomysł trafi w ręce zadowolonych klientów jako gotowy produkt. Obejmuje to zasoby i materiały przekształcone w komponenty i ostatecznie złożone w pełnowartościowe towary. Łańcuch dostaw zależy również od chęci wszystkich uczestników do sięgnięcia po rozwiązania marketingowe dotyczące poprawy dystrybucji i połączenia poszczególnych kanałów w jeden odporny system.

Głównym wyzwaniem dla łańcucha dostaw w kontekście czwartej rewolucji przemysłowej jest jego złożoność, a Przemysł 4.0 umożliwia uproszczenie i ulepszenie rozwiązań komunikacyjnych. Warto zauważyć, że do pełnego sukcesu potrzebne są nie tylko zaawansowane urządzenia i rozwiązania, ale także odpowiednie zasoby i współpracownicy w łańcuchu dostaw. Wydaje się, że w Polsce, która pierwszą i drugą rewolucję przemysłową obserwowała w znacznej mierze z pozycji widza, nie ma potrzeby uświadamiania kogokolwiek

[4] Źródło: European Commission,

Advanced driver assistance systems, European Commission, Directorate General for Transport, luty 2018 r.

artificial intelligence and cyber security. Currently, autonomous cars are being researched and tested in many places around the world, including Poland.

The advantage of autonomous vehicles is that they can significantly improve driving safety. Safety technologies known as advanced driver-assistance systems (ADAS) are expected to reduce crash rates by 10% to 20% compared to 2019 levels. ADAS-equipped vehicles will account for more than 50% of automobiles in operation by 2030.[4] These systems will reduce the need for “crash” parts such as body parts, glass and lighting. At the same time, they do not alter the wear and tear of typical parts subject to maintenance and replacement services, such as brake pads, filters and other wear elements.

Autonomisation in transport, including advanced driver assistance systems, is already accelerating with the development of electrification of vehicles, and it is a development opportunity for the Polish industry. Therefore, the automotive industry in Poland should prepare for the upcoming changes.

INDUSTRY 4.0

By utilising the power of combined digital and physical technologies – artificial intelligence, the Internet of Things (IoT), additive manufacturing, robotics, cloud computing and more – companies across the value chain are becoming more flexible, efficient and responsive, changing the way they do business, engage customers, deliver products and services. In the emerging reality, the advantage over competitors is provided by effective exchange of information and digitalisation should be treated as a tool to improve communication and internal infrastructure. In Industry 4.0, the supply chain includes functions ensuring that ideas reach satisfied customers in the form of finished products. This includes resources as well as materials converted into components and ultimately assembled into full-value goods. The supply chain also depends on the willingness of all participants to reach out to marketing solutions for improving distribution and connecting individual channels into one resilient system.

The main challenge for the supply chain in the context of the fourth industrial revolution is its complexity. However, Industry 4.0 enables simplified and improved communication solutions. It should be pointed out that not only advanced equipment and solutions are needed in order to achieve real success but also right resources and supply chain collaboration. It seems that in Poland, which “observed” the first and second industrial revolutions largely from the position of a spectator, there is no need to make anyone aware

[4]Source: European Commission,

Advanced driver assistance systems, European Commission, Directorate General for Transport, February 2018.

o doniosłości tych procesów. Dlatego polski przemysł produkujący części motoryzacyjne stojąc w obliczu tak silnych wyzwań powinien uzyskać wsparcie, aby nadal mógł odgrywać rolę silnego gracza na arenie światowej.

REGENERACJA CZĘŚCI

Na rynku istnieje duże zapotrzebowanie na odpowiedniej jakości części zamienne, w tym nawet dla pojazdów, które nie są już produkowane od wielu lat. Zaspokojenie zapotrzebowania w takich zwłaszcza przypadkach, jest możliwe również dzięki produktom regenerowanym. Klient przy zakupie regenerowanej części zamiennej ma prawo zwrócić wadliwą bądź zużytą część (rdzeń) ze swojego pojazdu, a odwrócony proces logistyczny w kierunku dostawcy jest wspierany przez zachęty finansowe. Same rdzenie stają się tym samym surowcem do produkcji w kolejnym cyklu regeneracji. Aktualnie w obrębie Unii Europejskiej regeneracji na motoryzacyjnym rynku wtórnym poddawanych jest około 10% części zamiennych.[5]

Niestety pojawiają się obawy, że wobec spodziewanego wzrostu znaczenia gospodarki w obiegu zamkniętym dzisiejsze technologie nie zapewnią odpowiedniego poziomu odzysku elementów o znaczeniu strategicznym przy zachowaniu obecnych kosztów tych procesów. Pomimo, że towarzyszące temu procesy technologiczne są bardzo wydajne, to jednak większość materiałów oprócz żelaza, aluminium i miedzi jest tracona.

Regeneracja ma pozytywny wpływ na kilka elementów gospodarki:

- **Ochrona środowiska**
 - o Potencjał redukcji emisji CO2
 - o Oszczędność zasobów naturalnych – do 85%
 - o Oszczędność surowców – proces ten zużywa tylko 55% energii w porównaniu z produkcją nowej jednostki.
- **Bezpieczeństwo**
 - o Produkty regenerowane spełniają wszelkie wymagania techniczne i dają gwarancję jakości porównywalnej z częściami oryginalnymi.
- **Zatrudnienie**
 - o Sektor ten tworzy aktualnie 32 000 miejsc pracy (tylko dla UE-28).

[5] Źródło: Remanufacturing as best practice of the Circular Economy A Position Paper of the Automotive Parts Remanufacturer Association – Europe

of the significance of these processes. This is why the Polish automotive parts industry, faced with such powerful challenges, should be supported so that it can continue to be a strong player on the world stage.

REMANUFACTURING OF PARTS

There is a high demand in the market for quality spare parts; this is also applicable to vehicles that have been out of production for many years. In these cases in particular, it is possible to meet demand with remanufactured products. When purchasing a remanufactured spare part, the customer has the right to return the defective or worn part (core) from their vehicle – this way the reverse logistics process is supported by financial incentives. The cores themselves become the same raw material for production in the next regeneration cycle. At present, around 10% of spare parts in the automotive aftermarket are remanufactured within the European Union. [5]

Unfortunately, there are concerns that with the expected increased importance of a circular economy, today's technologies will not provide an adequate level of recovery of strategically important elements while maintaining the current costs of these processes. Although the accompanying technological processes are very efficient, most materials except iron, aluminium and copper are lost.

Regeneration has a positive impact on several elements of the economy:

- **Environmental protection**
 - o CO2 emission reduction potential
 - o Saving natural resources – up to 85%
 - o Saving raw materials – this process uses only 55% of the energy in comparison to producing a new part.
- **Road safety**
 - o Remanufactured products meet all technical requirements and guarantee the quality comparable to original parts
- **Employment**
 - o The sector currently accounts for 32,000 positions (EU-28 only).

[5] Source: Remanufacturing as best practice of the Circular Economy A Position Paper of the Automotive Parts Remanufacturer Association – Europe

- **Konkurencyjność gospodarki**

o Sektor ten dostarcza użytkownikowi końcowemu optymalną opcję wyboru, oferując najlepszą jakość za rozsądną cenę w porównaniu z nowym produktem.

Jak przygotować gospodarkę w obiegu zamkniętym na sukces – rekomendacje dla decydentów:

- Zużyta część, przeznaczona do regeneracji, jest de facto surowcem do regeneracji. Rdzeń powinien być traktowany i określany jako cenny surowiec w ramach logistyki zwrotnej. Potrzeba zatem opracowania oficjalnych wytycznych europejskich dla zgłoszenia transportowego i celnego.
- Proces logistyki zwrotnej jest wspierany zachętami finansowymi, dopłatą. Różne organy podatkowe są zachęcane, aby traktować takie dopłaty jako przychód. Jeśli jednak celem ma być wspieranie gospodarki w obiegu zamkniętym, takie dopłaty powinny być wolne od opodatkowania (choćby podatkiem VAT).
- Samochody stają się w coraz większym stopniu „komputerami na kołach”. Zaawansowanie technologiczne pojazdów zapewnia lepszą kontrolę emisji oraz większe bezpieczeństwo i komfort. Z drugiej strony obowiązujące przepisy nie powinny utrudniać serwisu lub naprawy pojazdu i regeneracji części.
- Prawo do naprawy, w tym dostęp do informacji technicznych, musi zostać rozszerzone na branżę regeneracji części zamiennych.
- Należy zapewnić, że strategiczne elementy i materiały pozostaną w cyklu produkcyjnym. Proponujemy, by regeneracja została uznana jako preferowana forma recyklingu w oficjalnych dokumentach prawnych.

GOSPODARKA W OBIEGU ZAMKNIĘTYM

Zrównoważony rozwój zajmuje wysokie miejsce na liście priorytetów dla motoryzacyjnego łańcucha dostaw. Osiągnięcia, takie jak nowe technologie układów napędowych, zmniejszanie ciężaru oraz wykorzystanie materiałów pochodzących z recyklingu i materiałów pochodzenia biologicznego to tylko kilka z wielu tendencji, które przyczyniają się do długoterminowego sukcesu w ograniczaniu emisji w tym sektorze. Są to przy tym działania i procesy opierające się na spójnych strategiach innowacji i uwzględniające zachowanie odpowiedniej wydajności w łańcuchu wartości.

- **Competitiveness of the economy**

o This sector provides the end user with an optimal choice option, offering the best quality at a reasonable price compared to a new product.

How to prepare the circular economy for success – recommendations for policy makers:

- A used part intended for remanufacturing is in fact the raw material that is to be remanufactured. The core should be treated and identified as a valuable resource within reverse logistics. Therefore, a need for official European guidelines for transport and customs declarations arises.
- The reverse logistics process is supported by financial incentives and subsidies. Various tax authorities are encouraged to treat such surcharges as income. However, if the aim is to promote a circular economy, such subsidies should be tax free (e.g. Value Added Tax).
- Cars are increasingly becoming “computers on wheels.” Technological advancements in vehicles provide better emissions control as well as increased safety and comfort. On the other hand, existing regulations should not hinder the servicing or repair of the vehicles and the remanufacturing of parts.
- The right to repair, including access to technical information, must be extended to the spare parts remanufacturing industry.
- It should be ensured that strategic components and materials remain in the production cycle. We propose that remanufacturing is recognised as the preferred form of recycling in official legal documents.

CIRCULAR ECONOMY

Sustainability is high on the list of priorities for the automotive supply chain. Achievements such as new propulsion technologies, reducing car weight, the use of recycled and bio-based materials are just a few of the many trends that contribute to the long-term success in limiting emissions in this sector. These activities and processes are based on coherent innovation strategies and take into account the maintenance of appropriate efficiency in the value chain.

Cele Zielonego Ładu obejmują wdrożenie unijnej Strategii Chemicznej na rzecz Zrównoważonego Rozwoju wyznaczając nowe wymagania dotyczące zgodności materiałów. Strategia ta obejmuje co najmniej 56 działań legislacyjnych i regulacyjnych. Ponadto wyznacza ona cele dotyczące obiegu zamkniętego, które zostaną uwzględnione w dyrektywie w sprawie pojazdów wycofanych z eksploatacji (ELV), a także – jako obowiązki sprawozdawcze - w ramach unijnej bazy danych SCIP.[6]

Oczywiście stawia to przed przemysłem motoryzacyjnym poważne, nowe wyzwania. Jednakże już obecnie producenci części motoryzacyjnych naprawiają, poddają recyklingowi i wykorzystują ponownie zużyte części. Już teraz w całej UE ponownie wykorzystywane lub poddawane recyklingowi jest średnio ponad 85% masy pojazdów, których cykl życia dobiega końca. Przemysł motoryzacyjny osiągnął zatem cel określony w dyrektywie w sprawie pojazdów wycofanych z eksploatacji.

Szczególną uwagę poświęca się obecnie zwłaszcza odpadom plastikowym. Co roku w Europie powstaje około 25,8 mln ton odpadów z tworzyw sztucznych. Nadal dużym zainteresowaniem cieszą się zwłaszcza tworzywa jednorazowego użytku. Niemniej jednak w branży motoryzacyjnej są one podstawą rozwiązań, które sprawiają, że pojazdy są lżejsze, zmniejszają zużycie paliwa, zmniejszają emisję dwutlenku węgla i zapewniają zwiększone bezpieczeństwo.

Producenci części motoryzacyjnych stoją na czele inicjatyw, które obejmują optymalizację wykorzystania materiałów i minimalizację odpadów poprzez zaawansowane rozwiązania konstrukcyjne i produkcję podzespołów pozbawionych defektów. Ponadto ich wkład polega na dostarczaniu wysokiej jakości produktów o długiej żywotności oraz promowaniu napraw, regeneracji i recyklingu, aby umożliwić ponowny obieg jak największego strumienia materiałów. Zamykanie obiegu łańcuchów wartości w przemyśle motoryzacyjnym stwarza także nowe możliwości biznesowe i pomaga wzmocnić bezpieczeństwo dostaw.

WSPÓLDZIELENIE POJAZDÓW

Przejście z modelu posiadania na model użytkowania pojazdów wprowadza pojęcie car-sharingu - trendu, który co prawda przez pandemię został zahamowany, jednakże ponownie jest coraz częściej obserwowany w dużych miastach. Jest to rodzaj modelu biznesowego, wypożyczalni samochodów, umożliwiający wypożyczenie pojazdu szybko, często z godziny na godzinę i na krótki czas. Car-sharing jest realną alternatywą dla posiadania pojazdu w mieście niosącą niewspółmierne korzyści dla osób sporadycznie korzystających

[6] SCIP jest nową bazą danych dla konsumentów zawierającą informacje na temat niebezpiecznych chemikaliów w produktach, mającą na celu zachęcenie do zastąpienia substancji szkodliwych.

The objectives of the Green Deal include implementing the EU Chemicals Strategy for Sustainability by setting new requirements for materials compliance. The strategy includes at least 56 legislative and regulatory actions. In addition, it sets targets regarding circular economy which will be included in the Directive on end-of-life vehicles (ELV Directive) and in the EU SCIP database as reporting obligations. [6]

Of course, this poses new, major challenges for the automotive industry. However, currently automotive parts manufacturers are repairing, recycling and reusing parts. Already today, reuse and recycle rate of vehicles reaching the end of their lifecycle, is on average above 85% across the whole EU. The automotive industry has therefore achieved the objective set in the ELV Directive.

Particular attention is currently paid to plastic waste. Around 25.8 million tonnes of plastic waste are generated in Europe every year. Especially single-use plastics continue to be in high demand. However, in the automotive industry, they are the foundation of solutions that make vehicles lighter, reduce fuel consumption, lower carbon emissions and provide enhanced safety.

Automotive component manufacturers are at the forefront of current initiatives, including optimising material use and minimising waste through advanced design and defect-free component production. In addition, their contribution is to provide high quality, long-life products for the purpose of promoting repair, remanufacturing and recycling. That should enable the highest possible rate of circulation. Circular value chains in the automotive industry also create new business opportunities and help to strengthen supply security.

CAR SHARING

The shift from a model of owning to using vehicles introduces the concept of car-sharing, a trend which, although halted by the pandemic, again gains popularity in large cities. This is a type of business model allows to rent a vehicle quickly, often from hour to hour for a short period of time. Car-sharing is a viable alternative to car ownership in the city, with huge benefits for occasional drivers. Quantifying this trend is extremely difficult. Millennials from generations Y and Z do not manifest the need for a car to the same extent as old-

[6] SCIP is the new database for consumers containing information about dangerous substances in products aiming at encouraging the substitution of harmful substances.

z samochodu. Wyrażenie liczbowe tego trendu jest niezwykle trudne. Młodzi ludzie z pokolenia Y i Z nie wykazują potrzeby posiadania auta w takim samym stopniu jak starsze pokolenia. Mamy tutaj do czynienia ze zmianą pokoleniową i zmianą podejścia do kwestii posiadania nie tylko samochodów. Rynek z pewnością zareaguje na szybki rozwój car-sharingu. Przede wszystkim wpłynie on na wielkość parku samochodowego – dokładniej na spadek jego wielkości, a w najlepszym przypadku brak wzrostu. W połączeniu z dynamicznym rozwojem komunikacji miejskiej, ograniczeniami wjazdu samochodów do miast w związku z polityką niskoemisyjną oraz rosnącymi kosztami posiadania i utrzymania samochodu będzie to miało duże znaczenie dla sektora automotive.

Zmniejszenie parku samochodowego bezpośrednio wpłynie na zapotrzebowanie na usługi w segmencie serwisowania i napraw samochodów. Sposób oraz miejsce naprawy samochodu będzie w dużym stopniu zależeć od firm zarządzających flotą car-sharingową. Można jednak spodziewać się, że usługi te będą realizowane przez przedsiębiorstwa z segmentu autoryzowanego. To z kolei będzie oznaczać przesunięcie udziału w rynku pomiędzy segmentem niezależnym i autoryzowanym na niekorzyść tego pierwszego. Dlatego tym bardziej wszędzie tam gdzie się da, należy dbać o utrzymanie wolnej konkurencji rynkowej.

Car-sharing z pewnością wpłynie też na działalność firm zajmujących się produkcją części motoryzacyjnych oferowanych na niezależnym rynku. Spadek zainteresowania naprawami w segmencie niezależnym bezpośrednio przełoży się na spadek zapotrzebowania na ich produkty.

er age groups. We can observe a generational shift and a change in attitude towards ownership, not only with regard to cars. The market will certainly respond to the rapid growth of car-sharing. First and foremost, it will affect the size of the car park – more specifically, a decrease in its size, or at best, lack of increase. Combined with the dynamic development of public transport, city driving restrictions due to low carbon policies, the rising cost of car ownership and maintenance, this will have a major impact on the automotive sector.

The reduction in the car park will directly affect the demand for maintenance and repair services. How and where the vehicle is repaired will largely depend on the companies managing car-sharing fleet. However, it can be expected that such services will be provided by companies from the authorised segment. This, in turn, will mean a shift in market share between the independent and authorised segments to the disadvantage of the former. This highlights the importance of maintaining free market competition wherever possible.

Car-sharing undoubtedly will affect the offer of automotive parts companies in the independent market. Decreased interest in repairs in the independent segment will directly correlate with a drop in demand for their products.

**KIM
JESTEŚMY**

**WHO
WE ARE**

The logo for SDCM features the letters 'SDCM' in a bold, white, sans-serif font, centered within a dark grey circle. This circle is partially enclosed by a larger, white, curved shape that resembles a stylized 'C' or a partial arc, creating a dynamic, circular composition.

SDCM



STOWARZYSZENIE
DYSTRYBUTORÓW
I PRODUCENTÓW
CZĘŚCI
MOTORYZACYJNYCH

STOWARZYSZENIE DYSTRYBUTORÓW I PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH (SDCM)

jest organizacją firm działających w obszarze produkcji i dystrybucji części motoryzacyjnych oraz usług napraw i serwisowania pojazdów. To reprezentacja 164 największych graczy Przemysłu i Rynku części motoryzacyjnych generujących rokrocznie obroty o wartości blisko 140 mld złotych, tworzących ponad 330 000 miejsc pracy.

SDCM należy do największych organizacji europejskich takich jak: CLEPA (Europejskie Stowarzyszenie Producentów Części Motoryzacyjnych) i FIGIEFA (Międzynarodowa Federacja Niezależnych Dystrybutorów Motoryzacyjnych).

Stowarzyszenie zostało powołane w celu ochrony praw rynku dystrybucji i produkcji części motoryzacyjnych tworzonego przez zróżnicowane pod względem wielkości firmy sektora MŚP. Specyfika tego rynku nie jest znana szerszej grupie osób mających wpływ na regulacje prawne, stąd często prawodawstwo dotyczące tych firm jest niespójne i krzywdzące.

The Association Of Automotive Parts Distributors And Producers (SDCM) is an organisation of companies acting in the area of spare parts production and distribution, as well as vehicle repair and maintenance services. It is the representation of 164 largest automotive spare parts market and industry players generating annually the turnover amounting to nearly PLN 140 Bn and employing over 330 K people.

SDCM is the Member of the largest European organisations like: CLEPA (the European automotive suppliers association) and FIGIEFA (the European federation of automotive aftermarket distributors).

The Association was established to protect the rights of the spare parts distribution and production market created by SMEs different in terms of size. The specificity of this sector is not known to the decision-makers, therefore the legislation regarding these companies is very often incoherent and unfair.

2005

POWSTANIE STOWARZYSZENIA ZRZESZAJĄCEGO DYSTRYBUTORÓW CZĘŚCI

THE FOUNDATION OF THE ASSOCIATION UNITING DISTRIBUTORS



2005/2006

**NAWIĄZANIE WSPÓŁPRACY Z ECAR (EUROPEJSKĄ KAMPANIĄ
NA RZECZ SWOBODY RYNKU CZĘŚCI SAMOCHODOWYCH I NAPRAW)**
*ESTABLISHING COOPERATION WITH ECAR (EUROPEAN CAMPAIGN FOR
THE FREEDOM OF THE AUTOMOTIVE PARTS AND REPAIR MARKET)*



2007

**PRZYSTĄPIENIE STOWARZYSZENIA DO FIGIEFA
(MIĘDZYNARODOWEJ FEDERACJI NIEZALEŻNYCH DYSTRYBUTORÓW
CZĘŚCI SAMOCHODOWYCH)**
*JOINING FIGIEFA (THE EUROPEAN FEDERATION
OF AUTOMOTIVE AFTERMARKET DISTRIBUTORS)*



2008

UTWORZENIE POLSKIEJ KAMPANII R2RC (PRAWO DO NAPRAWY)
CREATION OF THE POLISH RIGHT TO REPAIR CAMPAIGN (R2RC)

2008

**ROZSZERZENIE STRUKTUR STOWARZYSZENIA
O PRODUCENTÓW CZĘŚCI**
SPARE PARTS PRODUCERS JOIN SDCM STRUCTURES

	2011	SDCM WCHODZI W SKŁAD ZARZĄDU FIGIEFA <i>SDCM JOINS FIGIEFA BOARD</i>
	2012	PRZYSTĄPIENIE STOWARZYSZENIA DO SOJUSZU R2C (KAMPANII NA RZECZ DOSTĘPU DO SYSTEMÓW TELEMATYCZNYCH) <i>SDCM JOINS R2C (RIGHT TO CONNECT CAMPAIGN)</i>
	2015	UTWORZENIE Z INICJATYWY SDCM KOALICJI R2RC – KIERUNEK 2020 SKUPIAJĄCEJ ORGANIZACJE BRANŻY MOTORYZACYJNEJ <i>CREATION OF R2RC – KIERUNEK 2020 COALITION INITIATIVE GATHERING AUTOMOTIVE ORGANISATIONS</i>
	2016	PRZYSTĄPIENIE SDCM DO CLEPA (EUROPEJSKIEGO STOWARZYSZENIA PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH) <i>JOINING CLEPA (THE EUROPEAN AUTOMOTIVE SUPPLIERS ASSOCIATION)</i>
	2016	PRZYSTĄPIENIE SDCM DO ZWIĄZKU PRACODAWCÓW I PRZEDSIĘBIORCÓW (ZPP) <i>JOINING UNION OF ENTREPRENEURS AND EMPLOYERS (ZPP)</i>
	2018	SDCM WCHODZI W SKŁAD ZARZĄDU CLEPA <i>SDCM JOINS CLEPA BOARD</i>

KOGO REPREZENTUJE SDCM

SDCM jest wspólnym przedsięwzięciem firm na co dzień często ze sobą konkurujących, jednakże potrafiących dostrzec takie biznesowe obszary, w których należy działać razem. Początkowo Stowarzyszenie powstało jako reprezentacja największych dystrybutorów części motoryzacyjnych. Z czasem do organizacji zaczęły dołączać mniejsze firmy, świadome potrzeby wspólnej reprezentacji i wspólnego działania. Kolejnym krokiem było poszerzenie Stowarzyszenia o producentów części, a dalej o sekcję usługową.

SEKCJA DYSTRYBUTORÓW

<https://sdcm.pl/czlonkowie-dystrybucja/>

SDCM REPRESENTS

SDCM is a joint venture of companies competing with each other on everyday basis, yet, conscious of importance and influence stemming from joined forces, at the same time. They are able to see such business areas where they should act together. Initially, SDCM was created as the representative body of largest automotive parts distributors. Along time, our organization has been joined by smaller companies aware of the need of common representation and activity. At the next step, our association opened its gate for spare parts producers and services section.

DISTRIBUTORS SECTION

<https://sdcm.pl/en/dystrybucja-en/>



SEKCJA PRODUCENTÓW

PRODUCERS SECTION

<https://sdcm.pl/produkcja/>

<https://sdcm.pl/en/produkcja-en/>



SEKCJA USŁUGOWA

SERVICES SECTION

<https://sdcm.pl/czlonkowie-uslugi/>

<https://sdcm.pl/en/uslugi-2/>



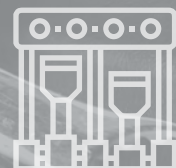
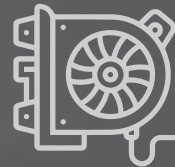
SŁOWNIK SKRÓTÓW I TERMINÓW

ABBREVIATIONS AND DEFINITIONS

SOJUSZ NA RZECZ SWOBODY NAPRAW SAMOCHODOWYCH	AFCAR	ALLIANCE FOR THE FREEDOM OF CAR REPAIR
AUTORYZOWANA STACJA OBSŁUGI	ASO	AUTHORISED GARAGE
SAMOCHÓD O NAPĘDZIE ELEKTRYCZNYM	BEV	BATTERY ELECTRIC VEHICLE
EUROPEJSKIE STOWARZYSZENIE PRODUCENTÓW CZĘŚCI SAMOCHODOWYCH	CLEPA	EUROPEAN ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE SUPPLIERS
MIĘDZYNARODOWA FEDERACJA NIEZALEŻNYCH DYSTRYBUTORÓW MOTORYZACYJNYCH	FIGIEFA	FÉDÉRATION INTERNATIONALE DES GROSSISTES, IMPORTATEURS AND EXPORTATEURS EN FOURNITURES AUTOMOBILES / INTERNATIONAL FEDERATION OF AUTOMOTIVE DISTRIBUTORS
NIEZALEŻNY RYNEK MOTORYZACYJNY	IAM	INDEPENDENT AFTERMARKET
SILNIK O SPALANIU WEWNĘTRZNYM	ICE	INTERNAL COMBUSTION ENGINE
NIEZALEŻNY OPERATOR	IO	INDEPENDENT OPERATOR
JEDNOLITY PLIK KONTROLNY	JPK	SAF-T
AUTORYZOWANE SERWISY (ASO)	OES	ORIGINAL EQUIPMENT SERVICES
POLSKA AGENCJA INWESTYCJI I HANDLU	PAIH	POLISH INVESTMENT AND TRADE AGENCY
SAMOCHÓD HYBRYDOWY PLUG-IN	PHEV	PLUG-IN HYBRID ELECTRIC VEHICLE
BADANIA I ROZWÓJ	R&D	RESEARCH AND DEVELOPMENT
PALIWA WĘGLOWE POCHODZĄCE Z RECYKLINGU	RCF	RECYCLED CARBON FUELS
PALIWA ODNAWIALNE POCHODZENIA NIEORGANICZNEGO	RFONBO	RENEWABLE FUELS OF NON-BIOLOGICAL ORIGIN
KAMPANIA RIGHT TO CONNECT. FREEDOM TO CHOOSE	R2C	RIGHT TO CONNECT. FREEDOM TO CHOOSE CAMPAIGN
KAMPANIA PRAWO DO NAPRAWY	R2RC	RIGHT TO REPAIR CAMPAIGN
STOWARZYSZENIE DYSTRYBUTORÓW I PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH	SDCM	ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS DISTRIBUTORS AND PRODUCERS
NUMER IDENTYFIKACYJNY POJAZDU	VIN	VEHICLE IDENTIFICATION NUMBER
PRODUCENT SAMOCHODU	VM	VEHICLE MANUFACTURER

**W RAPORCIE WYKORZYSTANO DANE /
THE REPORT SOURCED DATA FROM**

AD International, AFCAR, APRA, ATR International, Boston Consulting Group, Budweg, Centralna Ewidencja Pojazdów i Kierowców (CEPiK - Central Register of Vehicles and Drivers), Centrum Utylizacji Opon, CLEPA, European Commission, European Remanufacturing Network, FIGIEFA, GDDKiA, Główny Urząd Statystyczny (Central Statistical Office), Groupauto International, Intermeko Europe, International Council on Clean Transportation, LKQ Corporation, MotoFocus.pl, Nexus Automotive International, Observatory of Economic Complexity, Polska Agencja Inwestycji i Handlu (Polish Investment and Trade Agency), PwC, Roland Berger, Rzeczpospolita, strony www producentów i dystrybutorów części motoryzacyjnych, TEMOT International, Uniwersytet Jagielloński (Jagiellonian University), Volk After Sales Experts, WTEEx i inni (and others).



STOWARZYSZENIE DYSTRYBUTORÓW
I PRODUCENTÓW CZĘŚCI MOTORYZACYJNYCH



ul. Za Dębami 3
05-075 Warszawa

biuro@sdcм.pl www.sdcм.pl