

Skutki akcesji Polski do UE dla branży samochodowej

Marzec 2004

Jacek Krzak

Raport

Nr 224

Po okresie dynamicznego rozwoju w latach dziewięćdziesiątych, polska branża motoryzacyjna przeżyła poważny kryzys, w niektórych segmentach nawet głębszy, niż wynikałoby to ze skali stagnacji całej gospodarki. Oznaki poprawy kondycji branży zbiegają się z momentem wstąpienia Polski do UE i przyjęciem pełni reguł Wspólnego Rynku.

Niniejsza informacja omawia zarówno stan i procesy, jakim podlegała branża motoryzacyjna w latach 1999-2003, jak również główne obszary zmian, jakie nastąpią po 1 maja 2004 r. dla funkcjonowania branży. Obok wskazania zakresu zmian, opracowanie podejmuje także próbę zbilansowania szans i zagrożeń dla polskiej branży motoryzacyjnej po akcesji do UE.

Spis treści

1. Branża motoryzacyjna w przededniu akcesji.....	1
1.1. Tendencje na rynku krajowym w latach 1999-2003	1
1.2. Kondycja ekonomiczna branży.	3
1.3. Inwestycje zagraniczne.....	5
1.3. Eksport.....	6
2. Wspólny Rynek a branża motoryzacyjna w Polsce.	8
2.1. Wspólny Rynek.....	8
2.2. Jednolita Taryfa Celna	10
2.3. VAT i akcyza.....	11
2.4. Homologacje. Ochrona środowiska.....	12
2.4. Specjalne Strefy Ekonomiczne.	13
2.5. Nowe regulacje sprzedaży i dystrybucji w UE.....	14
3. Podsumowanie.....	17

1. BRANŻA MOTORYZACYJNA W PRZEDEDNIU AKCESJI

1.1. Tendencje na rynku krajowym w latach 1999-2003

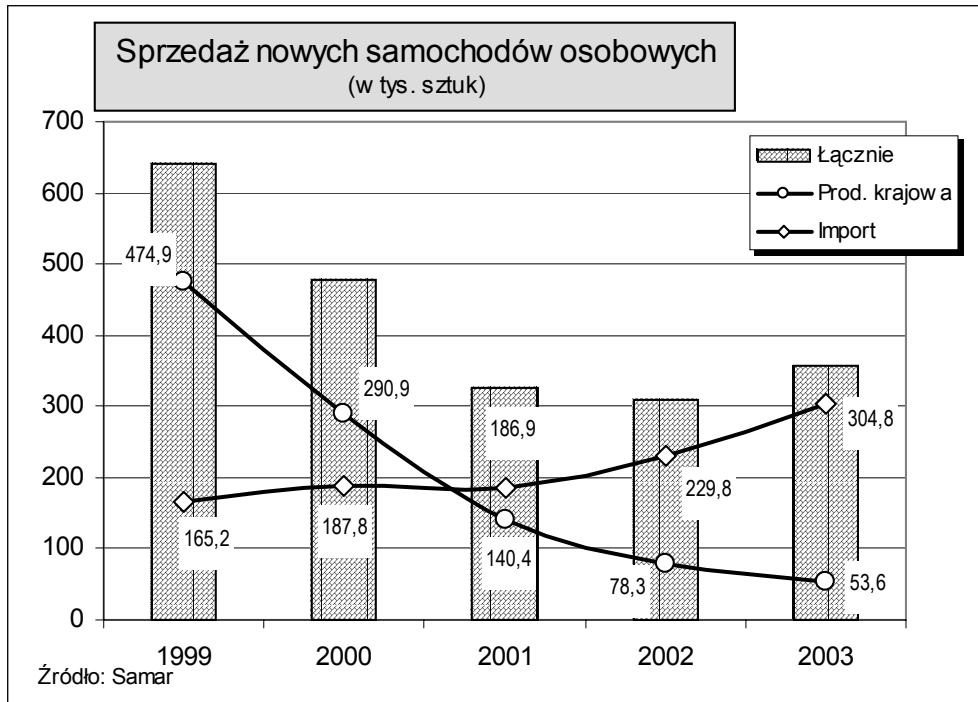
W latach 1992-1999 Polska była jednym z najbardziej dynamicznych rynków samochodowych w Europie. W rekordowym 1999 r. sprzedano w Polsce ponad 640 tys. nowych samochodów, a łącznie z importem samochodów używanych, liczba ta sięgnęła 754 tys. nowo zarejestrowanych aut. Jednak od 2000 r., w skali całego światowego rynku motoryzacyjnego, nastąpił wyraźny kryzys. Już w 2001 r. produkcja samochodów zmalała o 3,5% w skali globalnej, europejski rynek sprzedaży skurczył się o kilkanaście procent.¹

Zachwianie na rynku światowym silnie dotknęło także Polskę, gdzie spadek produkcji motoryzacyjnej był jeszcze głębszy – co wynikało jednak z dodatkowych czynników wewnętrznych:

- W 2000 r. upadłość ogłosił Daewoo Motor. Obecny, od 1995 r., na polskim rynku, koreański koncern był, obok Fiata, najpoważniejszym podmiotem zarówno w sensie produkcji, jak i inwestycji. W swoich spółkach, łącznie z zakładami kooperującymi, zatrudniał ponad 50 tys. osób. Ogłoszenie w 2000 r. upadłości przez Daewoo Motor w krótkim czasie odbiło się na polskich zakładach. Trudności finansowe, a jednocześnie zachwianie zaufania rynku (znaczący spadek sprzedaży) doprowadziły do bankructwa zakłady w Lublinie i Nysie, a sytuacja warszawskiego FSO do dziś pozostaje niepewna (zawarto ugodę z wierzycielami, Skarb Państwa przejął kontrolę nad spółką, trwają poszukiwania inwestora – ale też jesienią 2004 r. wygasają prawa do produkcji aut marki Daewoo).
- Już od 1998 r. zaczęły narastać oznaki stagnacji w polskiej gospodarce. Spadła dynamika wzrostu gospodarczego (z 7% PKB w 1997 r. do 4-5% w latach 1998-2000 i 1% w 2001 r.). Stopa bezrobocia wzrosła z 10,4% w 1998 r. do 13,1% w

¹ „Przemysł motoryzacyjny – kierunki proponowanych działań”, Ministerstwo Gospodarki, listopad 2002 r.

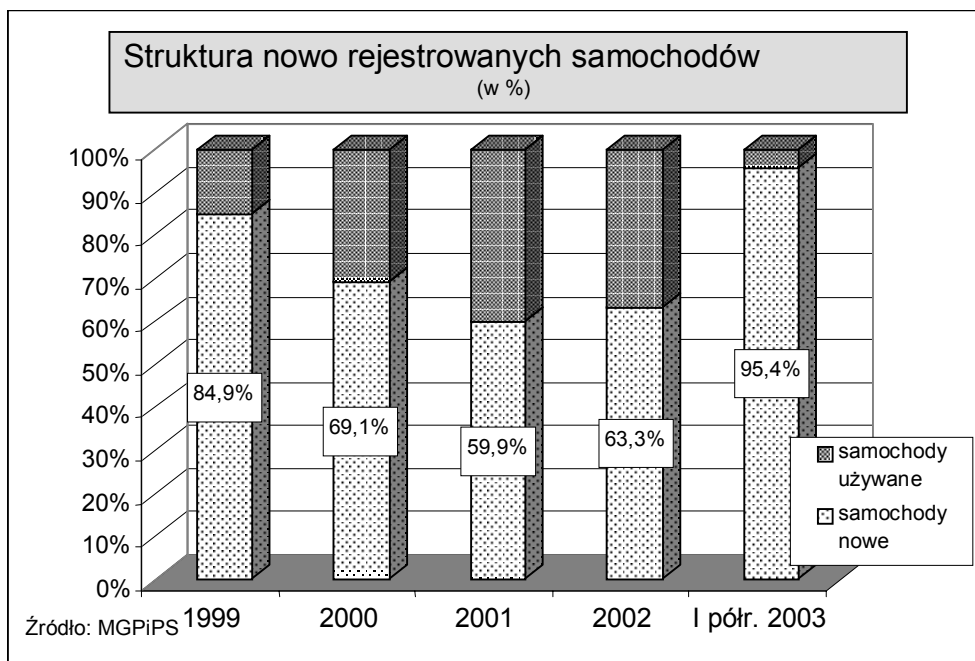
1999 r., 15,1% w 2000 r. i do 17,5% w roku 2001. Pomijając konsekwencje rosnących kłopotów gospodarki dla samych podmiotów gospodarczych, spadek poczucia bezpieczeństwa zatrudnienia i tempa wzrostu dochodów skutkowały systematycznym spadkiem popytu konsumpcyjnego, w tym także w odniesieniu do tak specyficznego dobra, jakim są nowe samochody. Sprzedaż aut spadła z 640 tys. sztuk w 1999 r. do 479 tys. sztuk w 2000 r. i aż do 308 tys. sztuk w 2002 r. – co oznaczało ponad 52% spadek sprzedaży w porównaniu z 1999 r.²



- Na skutek wykonania przez stronę polską – na podstawie umowy przejściowej z UE – harmonogramu redukcji stawek celnych, od 1998 r. zaczął narastać import osobowych aut używanych. Swoje apogeum import osiągnął w 2001 r., kiedy to z zagranicy sprowadzono 228,1 tys. używanych aut (z czego 83% stanowiły samochody starsze niż 4 lata). Przy sprzedaży samochodów nowych na poziomie 327,3 tys. sztuk, w 2001 r. importowane samochody używane stanowiły ponad 41% aut rejestrowanych na polskim rynku. W związku z wejściem w życie od 1 stycznia 2002 r. 0% stawki celnej na import samochodów z m.in. z UE, dla ochrony krajowych producentów, w marcu 2002 r. wprowadzony został system restrykcyjnych stawek akcyzowych oraz szereg wymogów formalnych (wrzesień 2002 r.)³ mających na celu ograniczenie prywatnego importu. Instrumenty te do pewnego stopnia spełniły swoje zadanie. Import samochodów używanych w 2002 r. zmniejszył się do 179 tys. sztuk, a z wstępnych danych za 2003 r. wynika, że w ubiegłym roku napływ używanych samochodów osobowych osiągnął poziom najwyżej 25-30 tys. sztuk. Sytuacja ta nie pozostała bez znaczenia dla krajowego rynku wtórnego, gdzie wzrosły ceny i popyt.

² Op.cit.

³ Rozporządzenia Ministra Infrastruktury „w sprawie warunków technicznych pojazdów oraz zakresu ich niezbędnego wyposażenia” i „w sprawie rejestracji i oznaczania pojazdów”.



- W znacznie mniejszym stopniu, kryzys na polskim rynku samochodowym dotknął segment samochodów użytkowych (dostawcze, ciężarowe). O ile w 2001 r. sprzedano w Polsce 31 tys. nowych aut tego segmentu, to w 2002 r. już tylko 28,7 tys. sztuk. Wstępne dane za 2003 r. pokazują jednak, że sprzedaż nowych samochodów użytkowych ponownie wzrosła do poziomu 34,3 tys. sztuk. Spadek sprzedaży nowych samochodów użytkowych w 2002 r. był silnie zrekomensowany importem aut używanych. W dużej mierze wynikało to z faktu, iż wprowadzane przez rząd, w 2002 r., procedury antyimportowe nie objęły początkowo segmentu samochodów użytkowych (w zakresie norm czystości spalin).

Nowo rejestrowane samochody użytkowe w latach 2001-2003

	2001	2002	2003
Samochody użytkowe	/w tys. sztuk/		
Nowe dostawcze i ciężarowe (prod. Krajowa i import)	29 394	27 541	34292
Używane z importu (dostawcze i ciężarowe)	21 860	50 822	b.d.

Źródło: dane MGPIPS.

1.2. Kondycja ekonomiczna branży

Produkcja sprzedana przemysłu motoryzacyjnego w 2002 r. stanowiła 5,2% łącznej produkcji całego przemysłu i udział ten zmniejszył się z poziomu 6,3% w 2000 r. Jak można sądzić, był to wynik zarówno generalnej stagnacji gospodarczej (np. spadku popytu na produkty branży), jak i specyficznych trendów na polskim rynku motoryzacyjnym (m.in. wzrostu importu samochodów używanych, bankructwa grupy Daewoo). Jednak rok 2002 zapoczątkował poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw przemysłu motoryzacyjnego. Zmniejszyła się jego deficytowość (wskaźnik deficytowości netto zmalał o 3,9 pkt do minus 1,2%). Przychody ze sprzedaży produktów były wyższe o 1,2% w porównaniu do 2001 r. Produkcja sprzedana

wzrosła o 0,9%, przy czym jej wzrost był mniejszy o 1,2 pkt niż w całym przemyśle. Trend ten utrzymywał się również w 2003 r. Przychody ze sprzedaży produktów i towarów w branży motoryzacyjnej za 9 miesięcy 2003 r. wzrosły o ok. 33% – podczas gdy w całym przemyśle tylko o 7%. Zdecydowany wzrost produkcji osiągnęli: producenci pojazdów mechanicznych o 26,7%, producenci nadwozi pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep o 26,8%, zaś producenci części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych i ich silników aż o 45,2%.⁴

Rentowność obrotu w działach produkcji sektora motoryzacyjnego

Wyszczególnienie	Rentowność obrotu brutto		Rentowność obrotu netto	
	2002	2001	2002	2001
Produkcja pojazdów mechanicznych	-2,9	-5,9	-2,8	-6,0
Produkcja nadwozi, przyczep i naczep	-4,2	-7,8	-4,7	-8,0
Produkcja części i akcesoriów	3,4	-2,0	2,3	-2,8

Źródło: obliczenia MGPIPS na podstawie sprawozdań F-01, GUS.

Przemysł motoryzacyjny w 2002 r. w porównaniu z 2001r. 5-krotnie zmniejszył łączny **ujemny wynik finansowy netto**, tj. z -1.274,5 mln zł w 2001 r. do -336,2 mln zł w 2002 r. Na wynik finansowy netto składały się zyski w wysokości 742,7 mln zł (wzrost o 28,2%) zrealizowane w 132 przedsiębiorstwach tego przemysłu, oraz łączne straty netto w kwocie 1.078,9 mln zł (spadek o 50,7%) poniesione w 80 przedsiębiorstwach. Ujemne wyniki finansowe w 2002 r. (mimo znaczącej poprawy w porównaniu z 2001 r.) nadal notowano w sferze produkcji pojazdów mechanicznych oraz produkcji nadwozi, przyczep i naczep. Wynikało to z dalszego spadku sprzedaży krajowej i zagranicznej, a także zadłużenia części przedsiębiorstw (szczególnie w przypadku Daewoo-FSO). Ogromny sukces odniosły natomiast firmy produkujące części i akcesoria motoryzacyjne. W 2002 r. uzyskały one dodatni wynik finansowy (+221 mln zł), podczas gdy przed rokiem notowały jeszcze -248 mln zł.

Wyniki finansowe netto w grupach produkcji sektora motoryzacyjnego

Wyszczególnienie	Wynik finansowy netto	
	2002 mln zł	2001 mln zł
Produkcja pojazdów mechanicznych	-529,1	-1.314,6
Produkcja nadwozi, przyczep i naczep	-28,1	-47,6
Produkcja części i akcesoriów	221,0	-248,5

Źródło: obliczenia MGPIPS na podstawie sprawozdań F-01, GUS.

Kryzys na polskim rynku motoryzacyjnym, ale też procesy restrukturyzacyjne, znalazły swoje odbicie w **spadku poziomu zatrudnienia**. W 2000 r., w zakładach produkcji pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep przeciętnie zatrudnienie wynosiło 94,5 tys. osób. W 2001 r. zmniejszyło się ono o 9,3 tys. osób do poziomu 85,2 tys. osób, by w 2002 r. zmniejszyło się o kolejne 7,9 tys. osób do poziomu 77,3 tys. osób. Jak jednak wskazują najnowsze dane, w ciągu 2003 r. przeciętne zatrudnienie w polskiej branży motoryzacyjnej wzrosło o ok. 5% – podczas gdy generalnie w przemyśle nadal utrzymała się tendencja spadkowa (o ok. 10% w por. z 2002 r.).

⁴ „Krajowy przemysł motoryzacyjny u progu akcesji do UE”, MGPIPS, styczeń 2004 r.

Dynamika przeciętnego zatrudnienia w sektorze motoryzacyjnym

Rok 2000=100	2001	2002	I-XI 2003
Przemysł ogółem	95,5	94,7	90,6
Prod. poj. samochodowych, przyczep i naczep	90,2	90,7	104,8

Zródło: Dane GUS.

1.3. Inwestycje zagraniczne

Koniec lat dziewięćdziesiątych to znaczący rozwój inwestycji motoryzacyjnych w Polsce. Zakaz uproszczonego montażu (SKD) oraz atrakcyjna oferta Specjalnych Stref Ekonomicznych spowodowały, że w Polsce, zlokalizowały produkcję najważniejsze światowe koncerny motoryzacyjne. Obecnie, na polskim rynku funkcjonują takie firmy jak: Fiat, GM-Opel, Volkswagen, Daewoo, Toyota, Volvo, MAN, Scania, Delphi, Isuzu, Bosch, Mahle, Goodyear, Michelin, Bridgestone-Firestone, Federul-Mogul, PSA, Delphi, Powertrain. Wg danych PAIZ do końca 2002 r. wartość inwestycji zagranicznych w sektorze motoryzacyjnym przekroczyła 5,5 mld USD.

W 2003 r. szereg firm rozszerzyło swoją działalność w Polsce. Należą do nich, między innymi: Volkswagen – budowa kolejnej fabryki komponentów oraz zwiększenie zdolności produkcyjnej w fabryce w Poznaniu (w tym uruchomienie produkcji nowego modelu samochodu dostawczego), Fiat – uruchomienie w Polsce produkcji nowego modelu samochodu (który otrzymał tytuł Samochodu Roku 2003 w Europie) oraz – przy udziale GM – silników diesla małej mocy, GM-Opel – uruchomienie produkcji Astry II, Toyota Motor Co – budowa fabryki silników wysokoprężnych.⁵

Motoryzacyjne inwestycje zagraniczne w Polsce zasadniczo zmieniły w ostatnich latach swój charakter. Jeszcze pod koniec lat dziewięćdziesiątych Polska była postrzegana przede wszystkim jako ogromny rynek wewnętrzny, co warunkowało zasięg i jakość lokowanych przedsięwzięć. Nasylenie polskiego rynku, stagnacja popytu, a przede wszystkim bliskość polskiej akcesji do UE spowodowały, że obecnie międzynarodowe koncerny motoryzacyjne lokalizują w Polsce produkcję przeznaczoną na rynki europejskie, a nie – jak dotychczas – na rynek wewnętrzny. Dzięki temu, w pewnych segmentach produkcji (np. silników wysokoprężnych) Polska stała się znaczącym dostawcą dla europejskich fabryk samochodów osobowych Opla, Volkswagena, Skody, Seata, Audi, Fiata, Hondy i Isuzu, a w najbliższej przyszłości także Toyoty.

Obok niewątpliwych sukcesów w obszarze inwestycji motoryzacyjnych, w ostatnich dwu latach Polska poniosła też spektakularne porażki, przegrywając rywalizację o lokalizację dwu prestiżowych inwestycji – fabryk samochodów Toyoty i PSA:

- w 2002 r. koncerny PSA i Toyota wybrały czeski Kolin na miejsce budowy wspólnej fabryki samochodów małolitrażowych. Inwestycja, warta ok. 1,5 mld euro zatrudni 3000 osób (5-7 tys. w łącznym efekcie). Od 2005 r. będzie wytwarzać 300 tys. aut rocznie,
- w 2003 r. koncern PSA wybrał słowacką Trnavę na miejsce budowy fabryki samochodów. Inwestycja, obliczana na 700 mln euro, zatrudni 3500 osób, a fabryka będzie produkować rocznie ok. 300 tys. aut.

⁵ „Krajowy przemysł motoryzacyjny u progu akcesji do UE”, MGPIPS, styczeń 2004 r.

Mimo zastosowania podobnego systemu zachęt, w obydwu przypadkach o przegranej polskich ofert zdecydowały niemal te same argumenty: brak nowoczesnej infrastruktury, rosnące koszty pracy czy skomplikowany system podatkowy. Zaprzeczona została nie tylko szansa na prestiżową i zyskową produkcję nowoczesnych samochodów (łącznie z Fiatem, w segmencie małych aut Polska stałaby się potentatem w skali europejskiej), ale też nie powstało co najmniej 10 tys. nowych (i trwałych) miejsc pracy w branży i jej otoczeniu.

1.3. Eksport

Napływ inwestycji zagranicznych oraz struktura produkcji spowodowały, że polski sektor motoryzacyjny stał się jednym z czołowych krajowych eksporterów – obecnie ponad 80% produkcji branży motoryzacyjnej przeznaczane jest na eksport.

Wartość obrotów z zagranicą podstawowych pozycji towarowych sektora motoryzacyjnego w 2002 r. wyniosła 10.021,2 mln USD, co stanowiło 10,4% wartości obrotów całego handlu zagranicznego (w 2001 r. 9,8%). Wartość eksportu sektora motoryzacyjnego w 2002 r. wyniosła 5.153,2 mln USD i była wyższa o 17,8% niż w 2001 r. Równocześnie, wartość importu zwiększyła się o 19,4% i wyniosła 4.868,1 mln USD. W rezultacie w wymianie towarowej podstawowymi produktami sektora motoryzacyjnego z zagranicą w 2002 r. uzyskano dodatnie saldo w wysokości 285,1 mln USD (297,3 mln USD w 2001 r.).⁶ Z wstępnych danych za 2003 r. wynika, że utrzymane zostało dodatnie saldo obrotów towarowych branży motoryzacyjnej, choć wyniki będą najprawdopodobniej nieco gorsze niż w 2002 r.

Wyniki obrotów z zagranicą w podstawowych pozycjach towarowych sektora motoryzacyjnego w 2002 r.

Wyszczególnienie	2002			2001
	Eksport	Import	Saldo	
	w mln USD			
Podstawowe pozycje towarowe sektora motoryzacyjnego ogółem	5.153,2	4.868,1	285,1	297,3
Pojazdy samochodowe i inne pojazdy mechaniczne przeznaczone do przewozu osób	1.393,7	2.532,7	-1.139,0	-585,4
Pojazdy samochodowe do transportu towarowego	512,2	602,8	-90,6	29,9
Pojazdy samochodowe do przewozu dziesięciu lub więcej osób razem z kierowcą	130,1	61,8	68,3	17,2
Pojazdy samochodowe specjalnego przeznaczenia	4,7	24,8	-20,1	-28,1
Pojazdy mech. z własnym napędem dla transportu wewnątrzzakładowego	1,9	1,1	0,9	-0,5
Przyczepy i naczepy; inne pojazdy bez napędu mechanicznego	129,9	179,9	-50,0	-2,8
Podwozia wyposażone w silniki, dla pojazdów samochodowych	24,5	7,5	17,0	28,0
Nadwozia (także kabiny) pojazdów samochod.	33,1	30,6	2,4	-100,0
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	1.400,5	1.071,0	329,5	28,4
Silniki spalinowe tłokowe z zapłonem samoczynnym (średnio i wysokoprężne)	1.515,1	149,5	1.365,6	1.149,1
Silniki spalinowe z zapłonem iskrowym	7,5	206,4	-198,9	-238,8

Źródło: Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego.

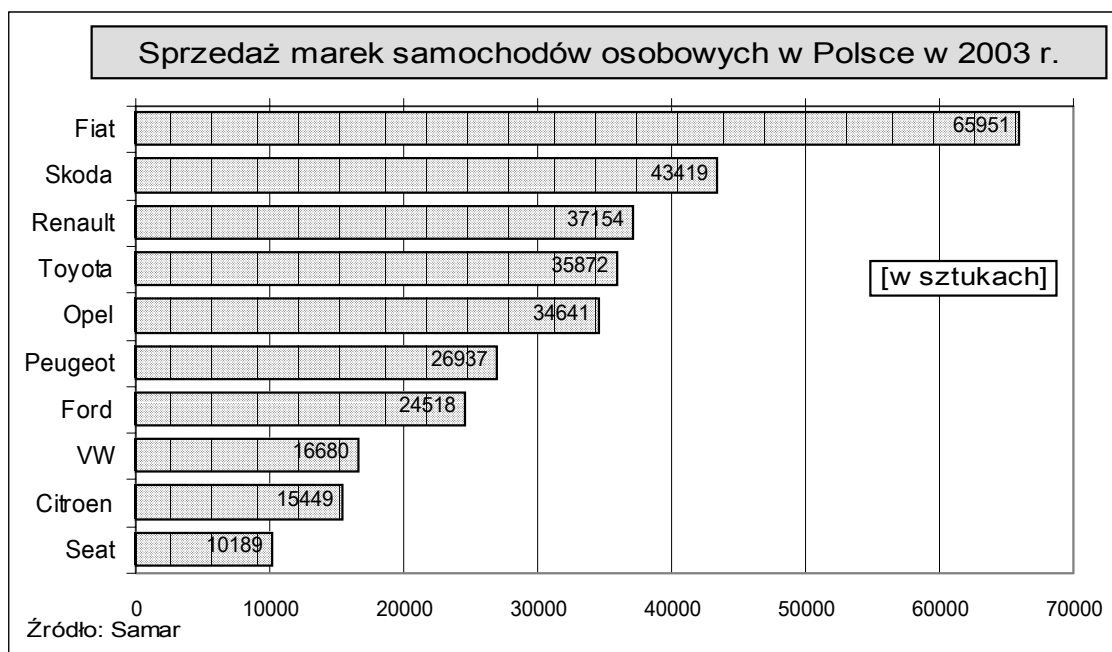
Na osiągnięcie przez polską branżę motoryzacyjną dodatniego bilansu wymiany z zagranicą decydujący wpływ mieli producenci komponentów i części samochodowych, a w szczególności producenci silników diesla (Isuzu, Fiat-GM). W tym asortymencie,

⁶ „Informacja w sprawie sytuacji polskiego przemysłu motoryzacyjnego”, MGPIPS, czerwiec 2003.

wartość eksportu w 2002 r. osiągnęła aż 1,5 mld USD, a dodatkowo saldo ponad 1,3 mld USD. Nadwyżkę eksportu nad importem (choć w znacznie mniejszym stopniu) zanotowali również producenci części i akcesoriów (m.in. akumulatorów, opon), a także wytwórcy podwozi i nadwozi. Ogromna większość polskiego eksportu części i komponentów motoryzacyjnych trafia do krajów Europy Zachodniej, a m.in.:

- prawie cały (98,8%) eksport silników wysokoprężnych w 2002 r. lokowany był w 6 krajach UE (Niemcy – 53,4% całego eksportu, Portugalia – 19,2%, Belgia – 9,9%, Hiszpania – 9,5% i Wielka Brytania – 6,4%),
- w przypadku części i akcesoriów na eksport trafiło w 2002 r. 85,3% całej krajowej produkcji. Także w tym przypadku największym odbiorcą były Niemcy (44,9% łącznego eksportu), a także Włochy (11,9%), Francja (10,0%) czy Belgia (5,4%).⁷

Znaczące obciążenie dla bilansu handlu zagranicznego w branży motoryzacyjnej stanowią obroty w segmencie pojazdów samochodowych – Polska importuje niemal dwa razy więcej pojazdów, niż eksportuje (w 2002 r. ujemne saldo w tej kategorii wyniosło 1,1 mld USD). Pojazdy samochodowe osobowe importowano głównie z Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Republiki Czeskiej, Hiszpanii, Włoch i Belgii. Udział tych krajów stanowił 87,1% importu całej grupy towarowej.



Po bankructwie zakładów Daewoo w Lublinie i Nysie oraz po zakończeniu produkcji Poloneza przez FSO, na polskim rynku nie jest sprzedawany żaden model popularnego auta polskiego projektu. W krótkich seriach produkowane są jeszcze dostawcze Lubliny, choć i w tym przypadku, prawa do produkcji nabył od syndyka inwestor rosyjski i przyszłość marki na polskim rynku nie jest pewna.

W chwili obecnej, na polskim rynku funkcjonuje jedynie dwóch poważnych eksporterów samochodów – Fiat i GM Opel – którzy 70-75% krajowej produkcji lokują na rynkach zagranicznych. Natomiast VW Poznań i Daewoo-FSO większą część pro-

⁷ Dane Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego, za MGPIPS.

dukcji sprzedają na rynku wewnętrznym. W 2002 r. 91,9% eksportu samochodów osobowych kierowane było do 8 krajów europejskich – w tym do Włoch i Niemiec aż 71,4% eksportu ogółem.

Produkcja samochodów osobowych w Polsce w latach 2001-2002 z uwzględnieniem sprzedaży na rynek krajowy i na eksport (w tys. sztuk)

Wyszczególnienie	2001		2002	
	rynek krajowy	eksport	rynek krajowy	eksport
Fiat Auto Poland	59,9	141,0	38,9	125,3
Daewoo FSO	39,5	6,1	18,0	11,3
Opel Polska	8,4	94,5	5,6	79,5
Volkswagen Poznań	31,3	7,7	15,7	9,6
Razem	139,1	249,3	78,2	225,7

Zródło: MGPIPS.

Jedynym pozytywnym wyjątkiem w eksporcie branży motoryzacyjnej są autobusy (pojazdy samochodowe do przewozu dziesięciu i więcej osób). W tym wypadku, krajowe firmy wyeksportowały ponad dwukrotnie więcej pojazdów, niż sprowadzono z zagranicy. Dodatkowo saldo w 2002 r. wyniosło 68,3 mln USD i było aż 4-krotnie wyższe niż rok wcześniej. Prym tu jednak wiodą firmy nowe (Solaris) czy związane z dużymi koncernami (np. MAN, Volvo). Tradycyjne polskie marki (Autosan, Jelcz) nadal balansują na granicy przetrwania, opierając się na zamówieniach rządowych (np. gimbusy) czy ograniczonych dostawach dla PKS.

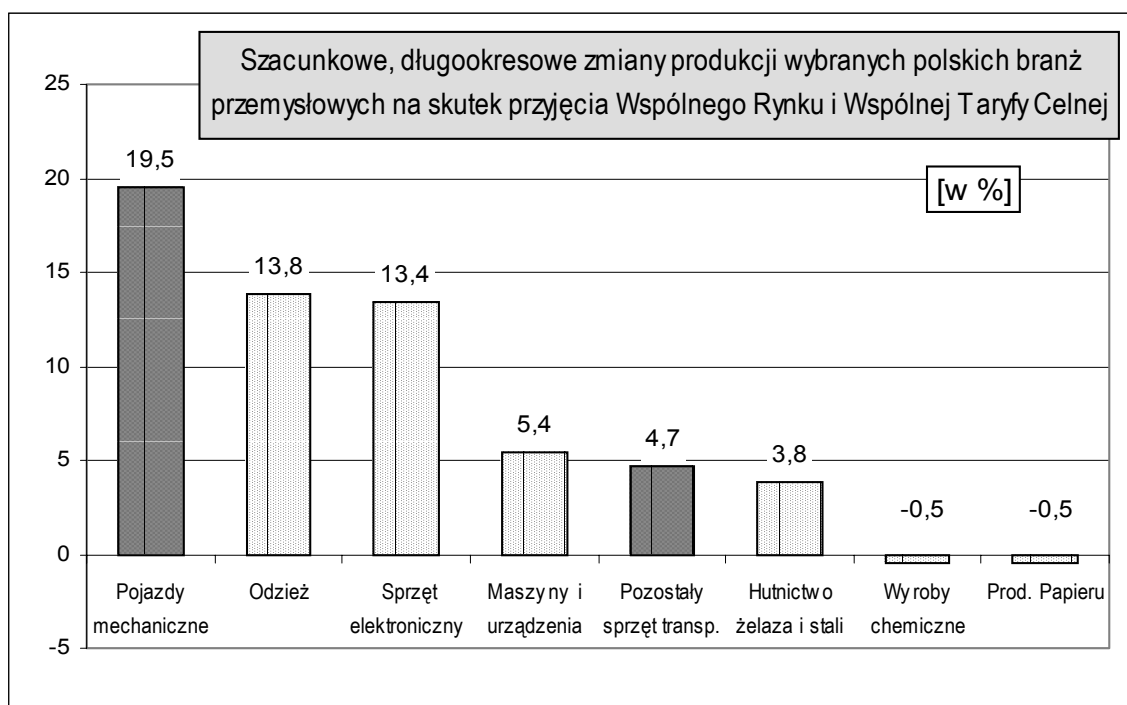
W trudnej sytuacji pozostają producenci polskich marek samochodów ciężarowych i autobusów (Jelcz, Star, Autosan). Na skutek niefortunnej prywatyzacji i błędów zarządzania, firmy te nie wykorzystały okresu ochrony polskiego rynku (z I połowy lat dziewięćdziesiątych) i obecnie przegrywają konkurencję zarówno z krajową produkcją zagranicznych koncernów, jak i z importem.

2. WSPÓLNY RYNEK A BRANŻA MOTORYZACYJNA W POLSCE

2.1. Wspólny Rynek

Choć polska branża motoryzacyjna w zasadzie już działa na otwartym rynku UE, to i tak fakt oficjalnego zniesienia granic między Polską a UE powinien znaleźć pozytywny efekt dla funkcjonowania polskich firm. Zmniejszą się koszty logistyki (czas tracony na odprawy celne, postój na granicach) czy koszty usług bankowych i ubezpieczeniowych (efekt zmniejszenia ryzyka). Generalnie, ocenia się, że dla obecnych krajów UE, likwidacja granic wewnętrznych pozwoliła na uzyskanie oszczędności rzędu 1-1,5% wartości obrotów handlowych – w przypadku Polski może oznaczać kwotę 322-483 mln euro. Badania przeprowadzone wśród eksporterów pokazały (przykładowo), że nominalne oszczędności na jednej partii eksportowanego towaru wyniosą od ok. 760 PLN do ponad 2690 PLN (plus koszty opłat za dokument SAD bis).⁸

⁸ „Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej”, UKiE, czerwiec 2003 r., s. 15.



Źródło: M. Maliszewska, *Eastern EU Expansion: Implications of Enlarged Single Market for Current and New Member States*; za UkiE.

Jak wynika z przeprowadzonych szacunków, spośród wszystkich analizowanych sektorów i branż gospodarki, właśnie produkcja pojazdów mechanicznych ma najwyższe potencjalne szanse na zwiększenie produkcji (o 19,5%) w wyniku skumulowanych efektów akcesji. Także produkcja tzw. pozostałego sprzętu transportowego może liczyć na długookresowy wzrost produkcji (o ok. 5%), sytuując się w pierwszej dziesiątce beneficjentów akcesji wśród analizowanych branż przemysłowych.

Przystąpienie do Wspólnego Rynku może w najbliższych latach przynieść (przejdźciowo) także **negatywne konsekwencje dla branży motoryzacyjnej, szczególnie na rynku nowych samochodów osobowych**. Według różnych ocen, ceny nowych samochodów oferowanych w polskich salonach są przeciętnie o 15-20% niższe niż obecnie w krajach UE. Gdyby dysproporcja ta została utrzymana po dniu akcesji, to nastąpiłoby najprawdopodobniej zjawisko wykupu samochodów z polskich salonów przez obywateli obecnych państw UE, co z kolei uderzyłoby silnie w obroty salonów samochodowych z pozostałych krajów UE. Stąd też, w ocenie ekspertów, należy oczekiwać systematycznego wzrostu cen nowych samochodów na rynku polskim – w samym 2004 r. o ok. 10%. Wzrost cen nowych samochodów może więc spowodować spadek popytu na rynku polskim i odwrócić tendencję wzrostu sprzedaży z 2003 r. (po kryzysie lat 2000-2002). Nie jest jednak wykluczone, że koncerny samochodowe, zapobiegawczo, będą sprzedawały na polskim rynku tańsze, gorzej wyposażone, wersje samochodów, co ograniczyłoby niebezpieczeństwo nadmiernego wzrostu cen i spadku popytu. Możliwa jest też strategia forsowana przez Grupę Volkswagen lokowania na rynku produktów Skody, jako tańszych, a jednocześnie uznanych na rynkach krajów przystępujących do UE.⁹

⁹ A. Kublik, *Samochodowa strefa buforowa w Europie*, „Gazeta Wyborcza” z 27 października 2003 r.

2.2. Jednolita Taryfa Celna

Podstawowe zasady prowadzenia wspólnej polityki handlowej (WPH) określone zostały w Traktacie z 1957 r. o ustanowieniu EWG. Jedną z podstawowych zasad WPH jest przeniesienie uprawnień w zakresie kształtowania stosunków handlowych z krajami trzecimi z krajów członkowskich na organy wspólnotowe (głównie Komisja Europejska i Rada UE). Od 1 maja 2004 r. uregulowania te obejmą także Polskę, co będzie miało konsekwencje zarówno dla polskiego importu, jak i eksportu.

W obszarze importu przyjęcie Wspólnej Taryfy Celnej będzie skutkowało generalną obniżką ceł na towary i usługi z krajów trzecich. Średni poziom stawek celnych w UE wynosi 4,1% na towary przemysłowe i 19,5% na towary rolne – podczas gdy w Polsce, odpowiednio – 10,4% i 52,8%.

W dziedzinie eksportu, dzisiejsza wymiana towarowa z krajami UE stanie się obrotami wewnątrzspółnotowymi, natomiast Polska będzie mogła skorzystać z lepszego dostępu do rynków państw trzecich, którym UE udzieliła preferencji na zasadzie wzajemności.¹⁰

Zmiany importowych stawek celnych dla ważniejszych pozycji towarowych w branży motoryzacyjnej

Asortyment	Kraj	Taryfa polska (2002)	Taryfa UE (2002)	Zmiana stawki (w pkt. proc.)
Skrzynie biegów do montażu przemysłowego	Japonia	0%	3%	+3
Pojazdy sam. z silnikiem o zapłonie iskr. o poj. silnika 1500-3000 ccm	Korea Pd	35%	10%	-25
	Japonia	35%	10%	-25
	USA	35%	10%	-25
	Meksyk	35%	0%	-35
Pojazdy sam. z silnikiem o zapłonie iskr. o poj. silnika 1000-1500 ccm (nowe)	Korea Pd	35%	10%	-25
	Japonia	35%	10%	-25
Pojazdy sam. z silnikiem Diesla o poj. silnika 1500-2500 ccm	Japonia	35%	10%	-25
Części do montażu przem. do ciągników roln., autobusów, sam. ciężarowych	Japonia	11%	3,5%	-7,5
	USA	11%	3,5%	-7,5
	Korea Pd	11%	3,5%	-7,5

Źródło: „Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do UE”, Zespół międzyresortowy MGPIPS, MF, RCSS, UKiE, luty 2003.

Przyjęcie przez Polskę jednolitej Taryfy Celnej nie powinno mieć jednak decydującego wpływu na kondycję polskiego sektora motoryzacyjnego – nawet pomimo znaczącego spadku ceł:

- ❖ przeciętnie 80-90% obecnych obrotów towarowych (importu i eksportu) polskich firm motoryzacyjnych odbywa się w ramach obecnych krajów UE. Ponieważ już w tej chwili, na rynku towarów przemysłowych nie istnieją żadne bariery (poza formalnymi), przyjęcie niższych stawek importowych w żaden sposób nie zmieni sytuacji,
- ❖ podnoszona często kwestia spadku ceł (z 35% do 10%) na samochody importowane z Dalekiego Wschodu niekoniecznie będzie oznaczać gwałtowny wzrost importu z Japonii czy Korei Pd. Szczególnie w przypadku firm japońskich, główne koncerny motoryzacyjne już posiadają fabryki zlokalizowane na terenie krajów

¹⁰ „Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do UE”, Zespół międzyresortowy MGPIPS, MF, RCSS, UKiE, luty 2003 r.

UE. Także koncerny koreańskie (np. Hyundai) poszukują lokalizacji pod fabryki na terenie UE. Stąd też, sprzedaż aut dalekowschodnich na polskim rynku będzie w dużej mierze odbywać się na zasadach Wspólnego Rynku,

- ❖ pewne szanse otwierają się natomiast przed importerami samochodów z USA czy Rosji, choć i tu – biorąc pod uwagę obecną strukturę rynku – nie należy oczekiwać znaczących zmian. W przypadku rynku polskiego, import aut amerykańskich jest raczej „niszowy”, zaś w odniesieniu do samochodów z Rosji czy Ukrainy konkurencyjna oferta może dotyczyć samochodów użytkowych (dostawczych i ciężarowych).

2.3. VAT i akcyza

Po 1 maja 2004 r. **akyczie podlegać będą wszystkie pojazdy samochodowe nowo rejestrowane na terytorium Polski** – niezależnie, czy są to samochody nowe czy używane. Podstawa opodatkowania będzie uzależniona od rodzaju dokonywanej czynności. W wypadku nabycia wewnątrzspółnotowego akcyza będzie liczona od kwoty płaconej przez nabywcę. Jeżeli natomiast auto będzie importowane spoza UE, podstawą opodatkowania będzie wartość celna pojazdu powiększona o należne cło. Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej z maja 1996 r., miejscem zapłaty akcyzy jest państwo, w którym podatnik „zazwyczaj przebywa”. Ważnym wymogiem będzie również to, iż dowód zapłaty akcyzy będzie dokumentem wymaganym dla zarejestrowania pojazdu przez odpowiedni organ.¹¹

W krajach UE nie ma jednolitych przepisów regulujących wysokość akcyzy od obrotu samochodami osobowymi – skalę ustalają państwa indywidualnie, zależnie od przyjętych priorytetów. W Polsce stawka akcyzy będzie zmieniała się progresywnie, w zależności od wieku auta. Maksymalna stawka akcyzy nie będzie mogła być wyższa niż 65% podstawy opodatkowania, a o szczegółowej taryfie będzie decydował Minister Finansów.

W transakcjach dokonywanych w ramach UE między podatnikami VAT z różnych krajów członkowskich pojęcia eksportu i importu zostały zastąpione pojęciami *wewnątrzspółnotowej dostawy* i *wewnątrzspółnotowego nabycia*. Towary dostarczane pomiędzy podatnikami zarejestrowanymi dla celów VAT, są **opodatkowane stawką zerową w kraju wysyłki** (rozpoczęcia transportu), zaś **podatek należny opłacany jest przez nabywcę towarów w kraju, do którego towary te przybywają**. Polski podatnik, nabywający towary w innym państwie członkowskim Unii, rozlicza podatek VAT w deklaracji VAT wg stawki obowiązującej w Polsce. Natomiast w odniesieniu do dostaw dokonywanych przez podatników na rzecz ostatecznych konsumentów opodatkowanie towaru ma miejsce, co do zasady, w kraju jego pochodzenia.¹² Zmiany te będą miały więc znacznie przede wszystkim dla sfery obrotu na rynku samochodowym:

- ❖ wszystkie pojazdy zdefiniowane jako nowe, kupowane w krajach UE a sprzedawane w Polsce, będą podlegały polskiemu obowiązkowi podatkowemu i krajowej stawce VAT (tj. 22%),
- ❖ pojazdy używane będą podlegały obowiązkowi podatkowemu w kraju zakupu i obłożone stawką VAT właściwą dla kraju zakupu.

Chociaż wyrażane opinie przedstawicieli branży są rozbieżne, to jednak wydaje się, że nowy system VAT i akcyzy, w połączeniu ze zniesieniem ceł na import pojaz-

¹¹ A. Grabowska, *Samochody obciążane podwójnie*, „Rzeczpospolita” z 8 stycznia 2004 r.

¹² „Podstawowe informacje o zmianach w systemie VAT po przystąpieniu Polski do UE”; www.mf.gov.pl

dów z obecnych krajów UE, może doprowadzić do pewnego **wzrostu przywozu samochodów używanych** na polski rynek. Prewencyjny system progresywnego podatku akcyzowego w zasadzie nie ulegnie większej zmianie w porównaniu ze stanem obecnym. Spadną natomiast obciążenia związane z cłem i podatkiem VAT, którego stawka w „najpopularniejszych” dla polskich importerów krajach UE (np. Niemcy – 16% VAT) jest niższa niż w Polsce. Za wzrostem prywatnego przywozu starszych (i tańszych) samochodów przemawia również fakt, iż od 1 maja 2004 r. przestanie obowiązywać restrykcyjna norma czystości spalin (Euro-2), wprowadzona przez Ministra Infrastruktury we wrześniu 2002 r. W efekcie, na terenie Polski będzie mógł być zarejestrowany każdy samochód sprawny technicznie, który był wcześniej zarejestrowany w jakimkolwiek kraju UE.

2.4. Homologacje. Ochrona środowiska

W związku z wejściem Polski do UE, już od 1 stycznia 2004 r. obowiązują **nowe przepisy homologacyjne**. Dotychczas było możliwe uzyskanie homologacji ciężarowej dla samochodów z nadwoziem typu hatchback (typ AB) oraz kombi (typ AC). W obowiązującej wersji przepisów, homologacja ciężarowa będzie możliwa wyłącznie dla samochodów o nadwoziach typu Van (AF), które jednocześnie będą uznane jako wielofunkcyjne. Jakkolwiek jest to potrzebne dla ograniczenia patologii „samochodów z kratką”, to jednak w połączeniu z nowymi przepisami dotyczącymi odpisów VAT (maksymalny odpis do 3 tys. zł), nowe wymogi mogą znacząco dotknąć rynek sprzedaży samochodów w Polsce. Szacuje się, że zmniejszenie popytu wśród przedsiębiorców może ograniczyć sprzedaż w 2004 r. o 40-50 tys. sztuk samochodów.¹³

W konsekwencji akcesji do EU, już w bardzo niedługim czasie **polSKI rynek motoryzacyjny będzie musiał sprostać unijnym przepisom związanym z ekologicznym złomowaniem i recyklingiem samochodów**. Dyrektywa Komisji Europejskiej o tzw. końcu życia samochodu (End of Life Vehicle Directive) stanowi, iż do końca 2006 r. 85% średniej masy pojazdów oddawanych na złom ma podlegać odzyskowi, a 80% złomowanych komponentów ma być poddawane przerobowi wtórnemu. Do końca 2014 r. progi te wzrosną odpowiednio do poziomu 95% i 85%. Generalnie, koszty złomowania aut mają ponosić producenci – na razie za pojazdy wprowadzone na rynek po 1 lipca 2002 r. Jednak od 2007 r. obowiązek opłat produktowych obejmie też samochody wyprodukowane przed lipcem 2002 r. Producenci samochodów będą zmuszeni do stworzenia sieci punktów odbierających złomowane samochody oraz wyspecjalizowanych zakładów zajmujących się demontażem, segregacją i utylizacją substancji szkodliwych (oleje, płyny, elektrolity).¹⁴ Nie wyklucza to jednocześnie możliwości powstawania niezależnych złomowisk (np. działających na zlecenie koncernów), które jednak muszą spełnić wysokie wymogi bezpieczeństwa, uzyskując specjalne certyfikaty.

W Polsce dopiero trwają prace legislacyjne nad implementacją wymogów UE (Druk Sejmowy nr 1173).¹⁵ Zgodnie z istniejącym projektem ustawy, każde auto wprowadzone na polski obszar celny (a więc także nowe z salonu) będzie podlegało opłacie produktowej, zależnej od masy pojazdu (w projekcie ustawy funkcjonuje stawka 50 gr za kg). Uzyskane środki zasilą konto NFSOŚiGW, z którego dofinan-

¹³ A. Maciejewski, *Samochody będą droższe*, „Rzeczpospolita” z 12 grudnia 2003 r.

¹⁴ A. Kublik, *Dadzą zarobić na złomie*, „Gazeta Wyborcza” z 13 maja 2003 r.

¹⁵ Rządowy projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z recyklingiem pojazdów wycofanych z eksploatacji.

sowywane będą niezależne stacje złomowania samochodów (nieposiadające umów z producentami).¹⁶

Wprowadzenie obowiązku ekologicznego złomowania samochodów będzie więc nowym elementem na polskim rynku motoryzacyjnym, który w perspektywie najbliższych lat będzie miał dwojakie efekty:

- istnieje obawa, że opłaty produktowe nałożone z mocy prawa na producentów samochodów, zostaną przeniesione na konsumentów i to na pierwszych właścicieli aut (zgodnie z Dyrektywą KE, za złomowanie nie może płacić ostatni właściciel). Przyjmując stawkę 50 gr za kilogram samochodu, ceny nowo rejestrowanych, popularnych aut mogą wzrosnąć o 500-600 zł, co może w jakimś stopniu ograniczyć popyt na rynku. W odpowiednio większej skali opłaty obciążą potencjalnych nabywców samochodów dostawczych czy ciężarowych,
- wymogi ekologicznego złomowania stworzą w Polsce warunki dla rozwoju nowego sektora działalności, w którym obok koncernów samochodowych mogą zaistnieć także niezależne inicjatywy przedsiębiorców. Według Ministerstwa Środowiska, w najbliższych latach powinno powstać 20-30 nowoczesnych stacji demontażu i do kilkuset punktów odbioru starych samochodów. Pracę w nich może znaleźć nawet 2000 osób.

2.4. Specjalne Strefy Ekonomiczne

Branża motoryzacyjna jest największym inwestorem w istniejących 14 Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Do końca marca 2003 r. firmy związane z produkcją na rzecz motoryzacji zainwestowały w SSE ponad 5,5 mld zł, co stanowiło 41,1% łącznych nakładów poniesionych w SSE od 1995 r.¹⁷

Wielkość inwestycji motoryzacyjnych w SSE (stan na dzień 31 marca 2003)

	Nazwa strefy	Sprzęt transportowy (w mln zł)
1	SSE „Euro-Park” Mielec	229,5
2	Suwalska SSE	X
3	Katowicka SSE	3698,6
4	Legnicka SSE	986,7
5	Łódzka SSE	23,1
6	Wałbrzyska SSE	397,6
7	Kamiennogórska SSE	4,5
8	Kostryńsko-Słubicka SSE	X
9	Pomorska SSE	X
10	Słupska SSE	0,4
11	SSE „Starachowice”	0,2
12	Tarnobrzaska SSE	188,0
13	Warmińsko-Mazurska	2,7
14	KPT –Kraków	X
Razem		5531,3 mln zł

Źródło: dane MGPIPS.

¹⁶ A. Kublik, *Władza niezłomna, czyli samochody na wagę*, „Gazeta Wyborcza” z 20 stycznia 2003 r.

¹⁷ „Specjalne strefy ekonomiczne – zasady i efekty funkcjonowania”, dokument udostępniony na www.mgpips.gov.pl

Jednak system pomocy publicznej udzielanej w ramach SSE (na podstawie ustawy z października 1994 r.) wykazywał zasadnicze rozbieżności w stosunku do reguł przyjętych w krajach UE i był sprzeczny z podpisanym przez Polskę w roku 1992 r. Układem Europejskim. Stąd też, od 1 stycznia 2001 r. weszła w życie ustawa o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców (ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r., Dz. U. Nr 60, poz. 704), która unormowała zasady i warunki udzielania pomocy w Polsce, zgodnie z prawem obowiązującym w UE. Niestety, nowe zasady pozostawiły nadal otwarty problem praw nabytych dla firm, które zainwestowały w strefach do końca 2000 r. Komisja Europejska nie wyraziła zgody na respektowanie „praw nabytych” i warunki funkcjonowania w SSE tzw. starych przedsiębiorców były przedmiotem negocjacji akcesyjnych, które zakończyły się w grudniu 2002 r. następującymi ustaleniami:

- okres przejściowy czyli zachowanie aktualnych praw dla małych przedsiębiorców do końca 2011 roku, a dla średnich do końca 2010 roku,
- dla dużych przedsiębiorców, którzy uzyskali zezwolenia do końca 1999 roku maksymalna pomoc publiczna wynosi 75% kosztów inwestycji, a dla zezwoleń wydanych w 2000 roku – 50%,
- dla przedsiębiorców z sektora motoryzacji maksymalna pomoc publiczna wynosi 30% kosztów inwestycji,
- termin, od którego naliczana jest pomoc dla dużych przedsiębiorców i z sektora motoryzacyjnego określony jest na 1 stycznia 2001 r.
- ograniczenie inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą dla dużych przedsiębiorców i z sektora motoryzacyjnego do wydatków poniesionych od dnia uzyskania zezwolenia do końca 2006 roku.
- wartość udzielonej pomocy, stanowiąca nadwyżkę wynikającą z przekroczenia ww. poziomów, nie podlega obowiązkowi zwrotu, o ile przekroczenie takie nastąpiło przed dniem akcesji.¹⁸

Mimo wcześniejszych obaw co do reakcji inwestorów, wszystkie liczące się firmy motoryzacyjne zaakceptowały wprowadzone zmiany, podpisując nowe umowy z firmami zarządzającymi odpowiednimi strefami. Ostateczne ustalenia w sprawie funkcjonowania SSE wejdą w życie mocą ustawy z dniem 1 maja 2004 r.

2.5. Nowe regulacje sprzedaży i dystrybucji w UE.

Od 1 października 2003 r. na terytorium UE obowiązują nowe przepisy regulujące sprzedaż i dystrybucję pojazdów samochodowych. Zostały wprowadzone Rozporządzeniem Komisji Europejskiej Nr 1400/2002 (zwanym popularnie Dyrektywą GVO), które z kolei znalazło wyraz w polskich przepisach w Rozporządzeniu RM z dnia 28 stycznia 2003 r. „w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych w sektorze pojazdów samochodowych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję”. W Polsce, nowe uregulowania weszły w życie od 1 lutego 2004 r.

Rozporządzenie dotyczy w szczególności sprzedaży nowych pojazdów silnikowych, świadczenia usług serwisowych oraz sprzedaży i dostaw części zamiennych do tych pojazdów. W zakresie asortymentu, uregulowania obejmą samochody osobowe, lekkie pojazdy dostawcze, pojazdy ciężarowe, autobusy i autokary.¹⁹

¹⁸ „Pomoc publiczna udzielona przedsiębiorcom na terenie SSE w 2001”, dokument udostępniony na www.uokik.gov.pl

¹⁹ „Sprzedaż i dystrybucja samochodów w kontekście nowych uregulowań Unii Europejskiej”, dokument udostępniony na www.ukie.gov.pl

Dystrybucja i sprzedaż

Do chwili obecnej, większość producentów samochodów korzystała z prawnej możliwości wyznaczenia tylko jednego dealera na geograficznie określonym obszarze rynku. Po za wyznaczonym obszarem, dealerzy nie mogli utrzymywać oddziałów i składów, korzystać z usług agentów do spraw zakupu czy wyznaczać sub-dealerów. Dyrektywa GVO, wprowadzając pojęcia „wyłącznej” i „selektywnej” dystrybucji da możliwość wyboru dealerom co do strategii ich własnej ekspansji. Możliwe więc będzie: bądź utrzymanie ograniczeń terytorialnych w zamian za dowolność w tworzeniu kanałów dystrybucji (np. niezależni sprzedawcy, supermarkety samochodowe), bądź dowolność terytorialna w ramach danego kraju, ale ograniczona do punktów dystrybucji posiadających autoryzację. Z tym ostatnim przypadkiem wiąże się bardzo istotna kwestia – od 2005 r. dowolność terytorialna rozszerzona zostanie na obszar całej Wspólnoty, co oznacza, że sieci dealerskie z jednych krajów UE będą mogły tworzyć oddziały w innych krajach UE.²⁰

Największą zmianą, jaką przynosi Dyrektywa GVO w zakresie sprzedaży, to wprowadzenie tzw. multibrandingu salonów. Salon dealerski będzie mógł sprzedawać pod jednym dachem kilka różnych marek samochodów. Musi zapewnić jedynie dwie rzeczy: odpowiednią i wyraźnie oddzieloną powierzchnię, na której będą sprzedawane poszczególne marki oraz wymóg, że sprzedażą poszczególnych marek musi się zajmować osobny, wyspecjalizowany personel.²¹

Obsługa serwisowa

Dotychczasowe przepisy pozwalały producentom na wymuszanie obowiązku nierozłącznej sprzedaży i obsługi serwisowej. Również autoryzowane serwisy były zobowiązane do prowadzenia punktu sprzedaży. Zgodnie z Dyrektywą GVO, obligacje te zostały zniesione, co więcej, dopuszczona została możliwość tworzenia niezależnych serwisów, wykonujących „pełnoprawne” usługi serwisowe. Producenci samochodów będą musieli zezwolić na pełen dostęp do informacji technicznych, sprzętu diagnostycznego, narzędzi, szkoleń. Stąd też, każdy, kto wyposaży swój warsztat w określone w standardzie maszyny i urządzenia oraz spełni inne, opisane przez producenta, jednolite dla wszystkich, warunki będzie musiał otrzymać autoryzację. Producent nie może także stosować żadnych ograniczeń terytorialnych, co w praktyce oznacza możliwość ekspansji sieci serwisowych między dowolnymi krajami UE.²²

Części zamienne

W wyniku działania Dyrektywy GVO, prawdziwa rewolucja obejmie rynek części zamiennych. Do tej pory autoryzowane serwisy mogły używać tylko i wyłącznie części oryginalnych z logo producenta samochodów. W praktyce, takie części są wielokrotnie droższe niż takie same części nie zapakowane w firmowe pudełko producenta samochodów. Marże na takie części sięgają często kilkudziesięciu, a w skrajnych przypadkach nawet kilkuset procent.

Nowe uregulowania pozwolą autoryzowanym serwisom na pełnoprawne wykorzystywanie trzech typów części zamiennych (bez narażania się na brak autoryzacji przez producenta samochodów):

- oryginalnych części zamiennych z logo producenta samochodu (produkcji własnej danego koncernu samochodowego lub wyprodukowanej na zlecenie koncernu),

²⁰ Op.cit., „Sprzedaż i dystrybucja ...”.

²¹ „Rynek po GVO”, materiały z seminarium na Poznań Motor Show 2003, dokument udostępniony na www.pim.pl

²² Op. cit., „Rynek po GVO”... .

- części zamiennych z logo producenta części (nawet jeśli równolegle produkuje na zlecenie koncernu samochodowego),
- części innych niezależnych producentów, o ile spełniają normy jakościowe odpowiadające częściom montowanym przez producenta samochodu.²³

Należy również dodać, że dzięki nowym przepisom, producent samochodu zlecający produkcję części danej firmie, nie będzie mógł żądać wyłączności na ich późniejszy zakup i obrót.

Reasumując, skutki wejścia w życie Dyrektywy GVO dla polskiej branży motoryzacyjnej niosą ze sobą zarówno szanse, jak i zagrożenia:

- zniesienie terytorialnych ograniczeń dla dealerów może otworzyć szanse dla rozwoju części przedsiębiorców, ale też doprowadzić do wewnętrznej wojny konkurencyjnej i rugowania małych, lokalnych salonów przez silniejsze podmioty. Jednocześnie, po 2005 r., wszyscy polscy dealerzy będą się musieli liczyć z niebezpieczeństwem konkurencyjnym ze swoimi (często silniejszymi) odpowiednikami z innych krajów UE,
- nie należy oczekiwać, że możliwość sprzedaży kilku marek samochodów w jednym salonie stanie się w najbliższym czasie powszechnym zjawiskiem w Polsce. Dla spełnienia wszystkich wymagań koniecznych dla tego typu sprzedaży (odpowiednia powierzchnia, oddzielny, wyspecjalizowany personel) potrzebne będą znaczne środki finansowe i organizacyjne, co w polskiej rzeczywistości nie jest powszechne,
- zniesienie obligatoryjnego łączenia sprzedaży i serwisu nie powinno doprowadzić do masowej rezygnacji obecnych dealerów z prowadzenia usług serwisowych – są one logicznym (i ekonomicznie uzasadnionym) uzupełnieniem oferty. Powstaje jednocześnie duża szansa na dynamiczny rozwój niezależnych sieci serwisowo-naprawczych, które będą działały bądź na zlecenie dealerów, bądź zupełnie samodzielnie. Potencjalnie duże (i ekonomicznie uzasadnione) szanse rozwoju będą miały przede wszystkim „uniwersalne” stacje serwisowe dla samochodów ciężarowych. Należy również pamiętać, że podobnie jak w przypadku dystrybucji, także na rynku usług serwisowych należy się liczyć z konkurencją sieci serwisowych z pozostałych krajów UE (brak ograniczeń terytorialnych),
- poszerzenie możliwości autoryzowanych serwisów do pełnoprawnego stosowania części zamiennych różnych producentów niewątpliwie powinno doprowadzić do potaniaenia usług serwisowych przy zachowaniu jakości napraw, co z kolei może zwiększyć popyt na usługi autoryzowanych stacji obsługi. Jednocześnie powstaje duża szansa na rozwój całego sektora firm produkujących pełnowartościowe zamienniki na potrzeby autoryzowanych serwisów.
- w chwili obecnej Polska jest znaczącym w Europie producentem części i komponentów dla motoryzacji. W pewnych asortymentach produkcji, polskie firmy produkujące na rzecz znanych koncernów samochodowych mogą odczuć konkurencję ze strony producentów pełnowartościowych zamienników. Z drugiej strony, zniesienie wymogu wyłączności dostaw dla producenta samochodu, może zrekompensować koszty walki konkurencyjnej (np. poprzez sprzedaż bezpośrednią dla sieci serwisowych).

²³ „Sprzedaż i dystrybucja samochodów w kontekście nowych uregulowań Unii Europejskiej”, dokument udostępniony na www.ukie.gov.pl

3. PODSUMOWANIE

Wysoka dynamika gospodarcza w Polsce w końcu lat dziewięćdziesiątych znalazła swoje odbicie także na rynku motoryzacyjnym. Do 1999 r. Polska była jednym z najbardziej dynamicznych rynków samochodowych, gdzie w rekordowych latach rejestrowano ponad 750 tys. samochodów (nowych i używanych). Stagnacja gospodarcza w Europie i narastające trudności w gospodarce polskiej doprowadziły do znaczącego załamania rynku. Wyrazem skali problemów może być fakt, iż w 2002 r. na polskim rynku sprzedano o ponad 50% mniej samochodów, niż w roku 1999.

Zakaz uproszczonego montażu, upadłość Daewoo Motor i systematyczny spadek ceł na auta sprowadzane z krajów UE spowodowały odwrócenie struktury sprzedaży nowych samochodów. Udział w sprzedaży pojazdów produkowanych w kraju spadł z 63% w 1999 r. do nieco ponad 16% w 2002 r., a wraz z zakończeniem produkcji Poloneza przez FSO i upadłością zakładów w Lublinie i Nysie, z krajowego rynku zniknęły ostatnie popularne auta o całkowicie polskim rodowodzie.

Kryzys sprzedaży, wzrost zadłużenia i kosztów, narastające w latach 2000-2001, spowodowały, że branża motoryzacyjna zanotowała znaczące pogorszenie wyników finansowych (-1,27 mld zł straty netto w 2001 r.), co również znalazło odbicie w dotkliwym spadku zatrudnienia – o ok. 18 tys. osób w latach 2000-2002.

Dane za 2002 r. i jeszcze szacunkowe oceny wyników ekonomicznych za 2003 r., wskazują, że branża motoryzacyjna powoli odbudowuje swoją kondycję. Choć wyniki finansowe 2002 roku były nadal ujemne, to straty były jednocześnie 5-krotnie niższe niż w 2001 r. i są poważne nadzieje, że trend ten był kontynuowany w 2003 r. Świadczyć o tym może choćby fakt wzrostu zatrudnienia w branży (o ok. 5%). W 2003 r. poprawiła się także sprzedaż samochodów – o 50 tys. sztuk (o 17%) w porównaniu z 2002 r.

Poprawę wyników ekonomicznych branży należy w dużym stopniu wiązać z inwestycjami, jakie napłynęły do polskiej branży motoryzacyjnej w ostatnim czasie. Pomijając wieloletnią produkcję samochodów Fiata (a ostatnio także Opla i VW), gros inwestycji motoryzacyjnych w ciągu ostatnich lat objął sferę produkcji części i akcesoriów samochodowych. Dzięki temu, w niektórych asortymentach produkcji (np. małych silników wysokoprężnych) Polska stała się znaczącym producentem w skali Europy. Niestety, w dziedzinie inwestycji, Polska poniosła także spektakularne porażki. Brak nowoczesnej infrastruktury, rosnące koszty pracy i skomplikowane prawo były głównymi powodami przegranej rywalizacji o lokalizację dwóch fabryk samochodów PSA i Towoty. Inwestycje, szacowane łącznie na 2,2 mld euro, wygrały Czechy i Słowacja. Utracona została szansa na produkcję w Polsce ok. 600 tys. samochodów rocznie i zatrudnienie przekraczające 10 tys. osób.

Dzień wejścia polski do Unii Europejskiej nie będzie rewolucyjnym dniem dla polskiego sektora motoryzacyjnego. Mimo, że branża dopiero wychodzi z kryzysu lat 2000-2002, to decydujące znaczenie dla przyszłości ma fakt, iż w przeważającej większości, działające w Polsce firmy motoryzacyjne już reprezentują europejski poziom technologii i jakości. Jest to w dużej mierze zasługa bądź bezpośrednich inwestycji światowych koncernów motoryzacyjnych, bądź nawiązania ścisłej współpracy rodzimych firm z markowymi odbiorcami. Nie wyklucza to jednak faktu, że rzeczywistość działania na Wspólnym Rynku i przyjęcie pełni prawodawstwa unijnego, nie będą powodowały, w najbliższych latach, skutków dla poszczególnych segmentów branży motoryzacyjnej – zarówno pozytywnych, jak i negatywnych:

- ❖ **sfera produkcji** to obszar, który w niewielkim stopniu odczuje faktyczną akcesję. Już w tej chwili 80-90% produkcji krajowych zakładów motoryzacyjnych (pojazdów i części) trafia na rynki krajów UE, spełniając wszelkie konieczne normy i napotykając na reguły konkurencyjności Wspólnego Rynku. Zniesienie formalnych barier granicznych może jedynie przynieść pozytywne efekty w postaci mniejszych kosztów czy sprawności i bezpieczeństwa obrotu. W dłuższej perspektywie, w miarę wzrostu koniunktury globalnej, ale także wzrostu popytu na skutek wzrostu zamożności obywateli nowych państw członkowskich, można przewidywać, że firmy produkcyjne wyraźniej odczują pozytywne skutki akcesji,
- ❖ dyskusyjna pozostaje kwestia wpływu akcesji na **atrakcyjność inwestowania** w Polsce – także w obszarze motoryzacji. Jeszcze do niedawna, powszechne było przekonanie, że atut wykwalifikowanej siły roboczej i niższych kosztów pracy (przy zniesieniu barier formalnych) będzie decydujący dla znaczącego wzrostu inwestycji w Polsce po wejściu do UE. Jak pokazały dotkliwe porażki w rywalizacji o fabryki Towoty i PSA, istnieją jeszcze inne wyznaczniki atrakcyjności inwestowania, takie jak infrastruktura czy system podatkowy. Rozwiązanie kwestii atrakcyjności inwestycyjnej jest sprawą kluczową dla przyszłości sektora motoryzacyjnego. Niemal wszystkie liczące się firmy z branży funkcjonują na terenach SSE, korzystając z form pomocy publicznej. Likwidacja stref w 2011 r. postawi kwestię przyszłości tych inwestycji na terenie Polski,
- ❖ najbliższe 2-3 lata członkostwa mogą przynieść odczuwalne zagrożenia dla **rynku sprzedaży nowych samochodów**. Skutkiem akcesji będzie nieuchronny wzrost cen nowych aut w Polsce, wywołany mechanizmem wyrównywania cen do poziomu zbliżonego w obecnych krajach UE. Nowy samochód jest nadal dobrem trudno dostępnym dla przeciętnego Polaka, a podwyżka cen zmniejszy popyt krajowy, co odczują i producenci i dealerzy. Ceny samochodów nowych wzrosną także za sprawą wprowadzenia wymogów ekologicznej utylizacji starych samochodów. Co prawda, opłaty produktowe mają obciążyć producentów, ale w praktyce, wzrost kosztów zostanie w dużej części przeniesiony na pierwszych nabywców aut. Kolejną przesłanką dla spadku popytu na rynku nowych aut będą wymogi homologacji (kwestia samochodów „z kratką”) i odliczeń VAT dla przedsiębiorców. Nowe przepisy, po części wymuszone prawodawstwem UE, mogą spowodować spadek sprzedaży rzędu 40 tys. sztuk samochodów w porównaniu ze stanem obecnym.
- ❖ wejście Polski do UE najprawdopodobniej przyczyni się do wzrostu prywatnego **przywozu samochodów używanych**. Zniesienie ceł oraz restrykcyjnej normy czystości spalin Euro-2 (która chroniła polski rynek przed importem starych aut), a także mniejsze obciążenie podatkiem VAT (w wielu krajach UE stawka VAT jest niższa niż w Polsce) zwiększą atrakcyjność przywozu używanych samochodów z obecnych krajów UE – mimo obowiązywania progresywnych stawek akcyzy w Polsce. W sytuacji wzrostu cen samochodów nowych, używane auto stanie się bardziej atrakcyjną alternatywą dla Polaków. Niestety, w efekcie może wzrosnąć niebezpieczeństwo na drogach, ucierpi także środowisko.
- ❖ do pewnego stopnia pozytywne skutki akcesji powinni odczuć **konsumenci** (potencjalni nabywcy i użytkownicy samochodów). Najnowsze regulacje unijne (Dyrektywa GVO), poprzez uelastycznienie stosunków producent – sprzedaw-

ca, powinny zwiększyć konkurencję na rynku sprzedaży, dając konsumentom okazję do wygodniejszego porównania modeli aut i warunków zakupu. Również regulacje dotyczące stosowania części zamiennych przez autoryzowane serwisy mogą doprowadzić do obniżki cen nie tylko samych części, ale też i usług serwisowych.

- ❖ wspomniana już Dyrektywa GVO oraz wymogi ekologicznej utylizacji starych samochodów powinny doprowadzić do **rozwoju nowych sfer działalności gospodarczej** w Polsce. Obligatoryjne złomowanie i recykling samochodów są szansą na powstanie całej sieci wyspecjalizowanych zakładów, które mogą dać zatrudnienie ponad 2000 osób. Na skutek dopuszczenia do wykorzystania przez autoryzowane serwisy jakościowo równorzędnych zamienników oryginalnych części zamiennych, ogromne szanse na rozwój będzie miała także cała dziedzina krajowej produkcji tańszych części. Istnieje tu pole do rozwoju zarówno firm już istniejących, jak i powstawania nowych przedsięwzięć.